

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/64

OCAK 2026 • sigortalifedergi.com • 200 TL



Riskleri
Cebinize
Koyun:
**Geleceği
Şansa
Bırakmayın.**



Bir tıkla kapıda!

hepsiburada

trendyol

CicekSepeti

amazon

n11



Yerel Risk, Global Değer

SİGORTA LIFE®

SATIŞ KANALLARIMIZ!

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



Yeni Bir Yıl, Yeni Hedefler: Güvenin ve Dayanıklılığın Geleceği



Değerli Okurlarımız ve Sektör Paydaşlarımız,

2026 yılına merhaba derken, "Sigorta life " dergimizin bu özel Ocak sayısı ile sizlerle buluşmanın heyecanını yaşıyoruz. Her yeni yıl, sadece takvimde değişen bir rakam değil; aynı zamanda yenilenme, tazelenme ve daha sağlam adımlar atma fırsatıdır.

Geride bıraktığımız yıl, küresel dinamiklerin ve ekonomik değişimlerin sigortacılık sektörünün önemini bir kez daha kanıtladığı bir dönem oldu. Risklerin sadece "olasılık" olmaktan çıkıp hayatın merkezine yerleştiği günümüzde, sigorta sektörünün toplumsal dayanıklılığın en temel yapı taşı olduğunu gördük. Bizler de bu süreçte, sizlerin sadece poliçe üreten değil, güven inşa eden bir anlayışla hareket etmenizin yayılmasını sağlayarak bunun gururunu yaşıyoruz.

2026: Teknolojiden İnsana Uzanan Köprü

Bu yıl dergimizde ve vizyonumuzda odaklanacağımız en büyük tema; "Teknoloji ile İnsan Odaklılığı Harmanlamak" olacak. Yapay zeka ve veri analitiği süreçlerimizi hızlandırırken, sigortacılığın özündeki o "insani dokunuşu" ve "yanında olma" sözünü asla unutmayacağız.

Birlikte Daha Güçlüyüz

Sigortacılık, doğası gereği bir birliktelik ve yardımlaşma sanatıdır. 2026 yılında da en büyük önceliğimiz, sizlerin emeğini, hayallerini ve geleceğini koruma altına alırken şeffaflıktan ve etik değerlerden ödün vermemek olacaktır.

Yeni yılın hepimize başta sağlık, huzur ve güven dolu bir gelecek getirmesini diliyorum. "Sigorta life " dergisi olarak, sektörün nabzını tutmaya ve sizlere en doğru bilgiyi ulaştırmaya devam edeceğiz.

Yolunuz açık, geleceğiniz sigortalı olsun.

Sevgi ve saygılarımla,

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarkeeting.com

İçin deki ler



12

8-9

HABER |

10

HABER |

Sigortadan finansa Quick'in yeni ürünleri
Bursa'da

Türkiye Sigorta ve Türk Kızılay iş birliğiyle
Gazze'ye destek

12-13-14

HABER |

Asırlık Tecrübe, Sürdürülebilir Gelecek:
Anadolu Sigorta 100 Yaşında

16

HABER |

AXA Türkiye'den, Afyon Kocatepe
Üniversitesi'ne Bilgisayar Laboratuvarı Desteği!

18-19

HABER |

Türkiye'de Bir İlk! Bupa Acıbadem Sigorta'dan
Kişiyi Özel Global Sağlık Sigortası

20

HABER |

Magdeburger Sigorta TSRS Uyumlu İlk
Sürdürülebilirlik Raporu'nu Yayımladı

22-23

HABER |

senCard ve Quick Sigorta'dan Stratejik İş Birliği

24

HABER |

Bereket Sigorta'dan Geliştirilmiş Dijital
Deneyim!

26-27

HABER |

2025'te 25. yılını kutlayan Sigortam.net,
müşteri odaklı projeler ve yeni ürünlerle yılı
tamamladı

28

HABER |

Sompo Sigorta, sadakat programı Sompo Club'ı
müşterileriyle buluşturdu

30-31

HABER |

Türkiye Sigorta Birliği ve Altınbaş
Üniversitesi'nden Akademi-Sektör İş Birliğine
Güçlü Adım

32

HABER |

Türk Nippon Sigorta'da 2026 Ana Hedefi:
Karlılık

34-35

HABER |

Doğa Sigorta'dan 2026 Yılına Güçlü Başlangıç:
530 Milyon TL Sermaye Artışı

36

HABER |

Türkiye Sigorta'dan Basketbol Araştırması:
Türkiye'de Basketbola İlgi ve Millî Maçları
İzleme Oranı Artıyor

38-39

HABER |

2025'in En Çok Kazandıran BES Fonu Katılım
Emeklilik'ten

40

HABER |

Mapfre Sigorta, Dijital Sağlık Yolculuğunu
Eczacıbaşı Evital İş Birliğiyle Güçlendiriyor

42-43

HABER |

Mapfre Grup, Dönüşüm Yolculuğunu Yeni
Kurumsal Kimliğiyle Geleceğe Taşıyor!

44

HABER |

Bupa Acıbadem Sigorta'dan Zorlu Sağlık
Sorunlarına Karşı Finansal Güvence:
Kişiyi Özel Kritik Hastalıklar Sigortası

48



SİGORTALİF E

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

ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Gamze Sayan

Grafik Tasarım

Üveys Altun

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



46

HABER |

AgeSA, Aksigorta ve Medisa Ataşehir'deki Yeni Genel Merkezlerine Taşındı

48-49

ADVERTORIAL |

Alen Karabetyan: 2030 vizyonumuz, yalnızca büyüme değil; sektöre yön veren bir dönüşüm hikâyesi yazmak.

50

HABER |

Türkiye Sigorta Birliği: "Devlet katkısı devam ediyor, BES gücünü koruyor"

52

HABER |

DASK Genel Sekreterliği'ne Balkır Demirkan Atandı

54

HABER |

0 Km Otodaki Rekorlar Serisi 2. El Oto Pazarını Gölgeyor

56

HABER |

ALC Servis, 2026 Yılı'nın İlk Anlaşmasını Orient Sigorta ile Gerçekleştirdi

58

HABER |

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'ten 'Yapay Zekâ'da Bir İlk

60-62-64

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

66

SÖZLÜK |

İlginç Sigorta Hikayeleri

68

LIFE |

Sigorta Sözlüğü

PRİMLERİ OTOMOBİLE DÖNÜŞTÜREN HAYAT SİGORTASI



Borçlanmadan araç sahibi olmanın anahtarı: Lüks Hayat Sigortası

Lüks Hayat Sigortası, herkes için yepyeni bir araç sahipliği yolu sunuyor.

Primlerini öde, biriken tutarı ister nakit al ister QCAR ayrıcalığıyla borca girmeden direksiyona geç. Bütçen kısıtlıysa aracına ortak ol, dilediğin gibi kullan.

Üstelik %40'a varan vergi avantajı ve yaşam kaybı teminatı da yanında.

Bugünden bir adım at, yarının anahtarlarını eline al.

- › %40'a varan vergi avantajı
- › Dilersen ortaklık modeliyle düşük maliyet
- › Dilersen aracın tamamına sahip olma fırsatı
- › Yaşam kaybı teminatıyla finansal güvence

QCAR
MOBİLİTE
İŞBİRLİĞİ İLE



QR KODU OKUT,
DETAYLARI ÖĞREN

*Şartlar ve koşullar geçerlidir. Araç sahipliği süresi, hedeflenen birikime ulaşılması için ödenen prim tutarına ve seçilen araç değerine göre değişiklik gösterebilir.

QUICK
HAYAT



Sigortadan finansa Quick'in yeni ürünleri Bursa'da

Maher Holding'in sigorta, finans ve varlık şirketleri, Bursa'da düzenlenen kapsamlı bir buluşmayla bölge acenteleriyle bir araya geldi. QCAR Mobilite'nin Bursa şube açılışı öncesinde gerçekleştirilen toplantıda, Quick Finansall ekosistemi ve yeni dönem ürünleri tüm yönleriyle ele alındı.

Bursa'nın üretim gücü, girişimcilik kültürü ve güçlü acente yapısı dikkate alınarak kurgulanan toplantıda; sigortadan finansmana, mobiliteden varlık çözümlerine uzanan Quick Finansall modeli sahadaki uygulamalarıyla paylaşıldı. Katılımcılar, yeni ürünler ve iş yapış modelleri hakkında doğrudan bilgi alma imkânı buldu.

Finans, sigorta ve mobilité artık tek bir çatı altında

Toplantının ana gündem başlıklarından biri, Quick Finansall'ın sunduğu bütüncül yapı oldu. Açılış konuşmasını yapan Maher Holding Bütünleşik Pazarlama Koordinatörü Gökhan Genç, Quick Finansall yaklaşımının sadece ürün odaklı değil, uçtan uca bir iş modeli sunduğunu vurguladı. Genç, "Quick Finansall; sigorta, finansman, mobilité ve hizmet çözümlerini aynı ekosistem içinde buluşturan yeni bir yapı. Bu yaklaşım, acentelere daha fazla iş imkânı, müşterilere ise daha hızlı ve erişilebilir çözümler sunuyor" dedi.

Quick Finansall bir değer üretme modelidir

Toplantının devamında söz alan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Finansall'ın arkasındaki vizyonu katılımcılarla paylaştı. Yaşar, "Quick Finansall bir kampanya ya da tekil ürün değildir. Acenteye kazandıran, işletmenin finansmana erişimini kolaylaştıran ve müşterinin hayatına dokunan bir değer üretim modelidir. Bursa gibi üretim gücü yüksek şehirlerde bu yapının sahada karşılık bulması bizim için çok kıymetli" ifadelerini kullandı.

Ürünler, finansman çözümleri ve yeni dönem uygulamaları

Toplantının ürün ve yapı odaklı bölümünde Corpus Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Haldun Çelik, Quick Finans Genel Müdür Yardımcısı Oğuz Korkmaz Quick Finansall ekosisteminin farklı bileşenlerini, sahaya yansıyan uygulamaları ve yeni dönem kurumsal sigorta ve finansman çözümlerini katılımcılarla paylaştı. Sunumlarda, sigorta ürünlerinin finansal çözümlerle nasıl entegre edildiği, acentelerin bu yapıdan nasıl daha fazla katma değer üretebileceği ve müşteri tarafında yaratılan kolaylıklar örneklerle aktarıldı.

Yeni ürünler Bursa acenteleriyle buluştu

Toplantının son bölümünde Quick Sigorta Acenteler ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Sibel Doğan, Quick'in yeni dönem ürünlerini detaylarıyla tanıttı. Bu kapsamda; KaskonomiQ, Lüks Hayat Sigortası, Quick Yol Destek Sigortası, Tamamlayıcı Deprem Sigortası ürünlerinin kapsamı, hedef kitlesi ve sahadaki kullanım avantajları paylaşıldı. Acenteler, ürünlere ilişkin sorularını birebir yönelterek uygulamaya dair detayları doğrudan öğrenme fırsatı buldu.



Taha Çakmak

Türkiye Sigorta Genel Müdürü



Türkiye Sigorta ve Türk Kızılay iş birliğiyle Gazze'ye destek

Türkiye Sigorta ve Türk Kızılay iş birliğiyle Dünya İyilik Günü vesilesiyle başlatılan yardım kampanyasında toplanan bağışlar, Kızılay 19. İyilik Gemisi ile Mersin Limanı'ndan hareket ederek Refah Sınır Kapısı üzerinden Gazze'ye giriş yapmaya başladı.

13 Kasım Dünya İyilik Günü vesilesiyle, Türkiye'nin en büyük yerli ve millî sigorta şirketi Türkiye Sigorta ile Türkiye'nin en köklü ve en büyük sivil toplum kuruluşlarından Türk Kızılay'ın iş birliğiyle başlatılan Filistin-Gazze yardım kampanyasına ilgi büyük oldu.

Türk Kızılay ile yürütülen 19. İyilik Gemisi Gazze Yardım Kampanyası kapsamında, Türkiye Sigorta'nın ve Türkiye Sigorta çalışanlarının desteğiyle Gazze'ye 9.834 gıda kolisi ulaştırıldı.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak konuya ilişkin şöyle konuştu: "Ülkemizin güvencesi konumundaki Türkiye Sigorta ve Türk Kızılay'ın iş birliğinde Gazze'de yaşanan insani krize karşı ilk günden itibaren başlattığımız iyilik seferberliği kapsamında hem kurumumuzun hem çalışanlarımızın katkılarıyla toplanan bağışlar, Kızılay 19. İyilik Gemisi ile Mersin Limanı'ndan hareket ederek Refah Sınır Kapısı üzerinden Gazze'ye ulaşmaya başladı. Bu iyilik yolculuğunda değerli çalışanlarımızın desteğiyle tamamladığımız kampanya, kadirşinas ve duyarlı milletimizin bir yansıması oldu. Türkiye Sigorta Ailesi olarak bu hayra vesile olan tüm çalışma arkadaşlarıma insanlık adına teşekkür ediyorum. Bugün Gazze'ye ulaşan her bir koli, bir ailenin kapısını çalan bir umut mesajı niteliğindedir. Umarım 7 tır aşan yardım malzemelerimizle yardımlarımız Gazze halkına bir nebze umut olsun. 2026 yılında da devam edecek bu dayanışma ve iş birliği hem kurumumuz hem de Gazze halkı için çok kıymetli ve anlamlıdır. Sabırla direnen Gazze halkına ve bu dayanışmaya katkı sunan tüm çalışma arkadaşlarıma minnettarım."

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



Kasko ve
sağlık sigortalarında

12 taksit



Trafik sigortasında

10 taksit



Son Gün:

**31 Mart
2026**



Detaylı bilgi için
QR kodu okutun.

*Taksit kampanyası sadece anlaşmalı kredi kartları için geçerlidir.

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

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.



Berna Semiz Ergüntan

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü

Asırlık Tecrübe, Sürdürülebilir Gelecek: Anadolu Sigorta 100 Yaşında

Anadolu Sigorta, bir asrı geride bırakırken toplumsal fayda odaklı vizyonunu sadece bir kutlama olarak değil, sürdürülebilirlik ve sosyal sorumlulukla harmanlanmış bir gelecek sözü olarak konumlandırıyor. Kurumsal İletişim, Sürdürülebilirlik ve Afet Yönetimi Koordinatörü Berna Semiz Ergüntan, şirketin bu köklü mirası nasıl daha yaşanabilir bir dünyaya dönüştürdüğünü aktardı.

Anadolu Sigorta'nın sosyal sorumluluk konusundaki bakış açısını öğrenebilir miyiz? Bugüne kadar yürüttüğünüz projeleri ve bu projeler aracılığıyla topluma sağladığınız katkıları aktarabilir misiniz?

Anadolu Sigorta olarak, kurulduğumuz günden bu yana toplumsal değer yaratma sorumluluğumuzun bilinciyle sürdürülebilir kalkınmaya katkı sağlayacak sosyal sorumluluk projeleri yürütüyoruz. "Bir Usta Bin Usta", "Ormanın Gözleri", "Anadolu Sigorta Kütüphaneleri" ve "Kurtaran Araç" gibi projelerimiz sayesinde geleceğe uzanırken, toplumsal değer yaratma konusunda öncü bir rol üstleniyoruz. Şirketimiz, geçmişte olduğu gibi 100'üncü yılında da yürüttüğü sosyal sorumluluk projeleri aracılığıyla ülkemiz için değer yaratmaya devam ediyor.

Kaybolmaya yüz tutmuş mesleklerin canlandırılması ve yeni ustalar yetiştirilmesi, orman yangınlarının önlenmesi, çocukların bilgiye erişiminin desteklenmesi ve sokak hayvanlarının tedavisi gibi farklı alanlarda hayata geçirdiğimiz projeler, sürdürülebilir kalkınma doğrultusunda kalıcı katkılar sunuyor.

Bir Usta Bin Usta

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın katkılarıyla, Anadolu'da kaybolmak üzere olan meslekleri yeniden canlandırmak için hayata geçirdiğimiz ve 10 yıl süren "Bir Usta Bin Usta" projemizle 1000 usta adayı yetiştirdik. 5 yıl önce tamamlanan "Bir Usta Bin Usta" sosyal sorumluluk projemiz, yeni uygulamalarda hayat bulmayı sürdürüyor. "Bir Usta Bin Usta" projesinin özünü oluşturan, meslek ustalarının deneyimlerini yeni nesillere aktarma ve kültürel sürdürülebilirliği sağlama hedefiyle Mardin'de gerçekleştirdiğimiz çömlek yapımı eğitimi 2024-2025 eğitim öğretim yılının ikinci döneminde başladı. Mayıs ayının sonuna kadar Mardin'deki 20 okulda toplam 2000 öğrenci çömlek sanatını deneyimleme fırsatı buldu. Şirketimiz, projeye katılan ustalara ve usta adaylarına desteğini sürdürerek 100. yaşında da kültürel mirasın yaşatılmasına katkı sunmaya devam ediyor. Ustalarımıza desteğimizi sürdürmek ve etki alanını genişletmek amacıyla yeni bir iş birliği projesi daha planlıyoruz. Bu kapsamda, Pazarama platformunun el emeği kategorisinde Bir Usta Bin Usta adıyla özel bir bölüm açılacak. Seçilen ustalar, el emeği ürünlerini bu platformda satışa sunabilecekler.

Ormanın Gözleri

İklim krizine bağlı olarak özellikle son yıllarda ülkemizde artan orman yangınları ile mücadele etmek şirketimiz için öncelikli konular arasında yer alıyor. Bu kapsamda 2022 yılında Tarım ve Orman Bakanlığı - Orman Genel Müdürlüğü iş birliğiyle başlattığımız "Ormanın Gözleri" projesi büyük anlam ve önem taşıyor. Ormanın Gözleri projemizle orman yangınlarının erken tespiti ve önlenmesi için teknolojiyi seferber ediyoruz. İlk insansız gözetleme kulesini Adana Balcalı'da 2022 yılında devreye aldık. 2023'te Çanakkale, Muğla, Adana ve Antalya'da; 2024'te ise İstanbul, İzmir, Bursa, Kahramanmaraş ve Mersin'de yeni nesil kuleler tamamlandı ve ormanın gözleri olmaya başladı. 2025 yılında ise İstanbul, Kastamonu, Muğla, Denizli, Bilecik ve İzmir kuleleri devreye alındı. Üç yılda yapımı tamamlanan toplam 16 kuleyle 812.700 hektarlık bir alan gözetleniyor. Bugüne kadar yaklaşık 250 yangın, kulelerimiz sayesinde, erkenden tespit edildi ve yangınların büyümesi önendi. Kulelerimiz yalnızca yangın değil; kaçak ağaç kesimi, yasa dışı yapılaşma ve yaban hayatını tehdit eden unsurlara karşı da etkin koruma sağlıyor. İletişimi güçlendiren baz istasyonu işleviyle afet müdahale ekiplerinin koordinasyonunu kolaylaştırıyor. Ayrıca, bu sene yazılım anlamında destek olduğumuz "Video Analitik Yazılım ve Duman Algılama Sistemi" ile yapay zekâ tabanlı çözümler, yangınların daha hızlı tespit edilmesine imkân tanıyor.

En değerli karbon yutakları olan orman alanları "Ormanın Gözleri" projesi ile korunarak atmosferdeki sera gazı birikimi sınırlandırılmakta ve ekosistem dengesi sürdürülmektedir. Proje sadece teknolojik bir yatırım değil, aynı zamanda iklim kriziyle mücadelede örnek bir uygulama niteliğinde. Özel sektörün kamu kurumlarıyla iş birliği içinde hareket etmesi ise, iklim krizine karşı farkındalık artışı ve Sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarından biri olan "Amaçlar İçin Ortaklıklar" açısından çok önemli.

Ormanın Gözleri projemizle aynı vizyonun bir adımı olarak TEMA Vakfı ile yaptığımız değerli iş birliğinden de bahsetmek isterim. Kuruluşumuzun 100. yılı dolayısıyla TEMA Vakfı iş birliği ile hayata geçirdiğimiz, 100 bin fidanı toprakla buluşturacak "Anadolu Sigorta 100. Yılda 100 Bin Fidan Projesi" kapsamında, 5 Aralık'ta Bursa'da geniş katılımlı bir fidan dikimi etkinliği gerçekleştirdik.

Bursa'dan sonra Gaziantep Durmuşlar Sahası'nda 10.000 adet fidanımızın dikimi tamamlandı. TEMA Vakfı tarafından belirlenecek olan ağaçlandırma sahalarında toplam 100.000 fidan dikerek gelecek kuşaklara olan sorumluluğumuzu yerine getiriyoruz.

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

Anadolu Sigorta Kütüphaneleri

Nitelikli eğitimin her çocuğun hakkı olduğuna inanarak 2023'te başlattığımız "Anadolu Sigorta Kütüphaneleri" projesiyle bugüne kadar İstanbul, Mardin, Şanlıurfa ve Eskişehir'de toplam 28 okulda kütüphane kurduk, 40 binin üstünde kitabı öğrencilerle buluşturduk. Okullarda sadece raf, masa ve kitap değil farklı ihtiyaçlar da söz konusu olabiliyor. Örneğin, Şanlıurfa Haliliye'deki Görme Engelliler Okulu'na braille alfabesiyle zenginleştirilmiş özel bir kütüphane kazandırırken, Tohum Otizm Vakfı iş birliğiyle İstanbul'da bir özel eğitim sınıfına bilgisayar, tablet ve eğitim materyalleri sağladık. Çocuklarımızın bilgiye erişimini artırmak ve okuma alışkanlığını yaygınlaştırmak için projemizi genişletmeye devam ediyoruz.

Kurtaran Araç

2024 yılında Kurtaran Ev Derneği iş birliğinde hayata geçirdiğimiz "Kurtaran Araç" projesiyle sokak hayvanlarının tedavisi ve rehabilitasyonu için mobil bir çözüm geliştirdik. Tam donanımlı bir klinik olarak tasarlanan aracımızda veteriner hekimler görev alıyor. Kurtaran Araç ayrıca afet durumlarında o bölgelere giderek afetten etkilenen can dostlarımızın tedavisine de destek oluyor. Geçtiğimiz aylarda İzmir ve Bursa'da gerçekleşen orman yangınlarında 700'ün üzerinde evcil ve yaban hayvanı sağlık kontrolünden geçirildi, onlarca test ve tedavi uygulandı, yaban hayvanlarına yerinde müdahale edildi. Ayrıca yangın alanlarında su ve mama desteği sağlandı. Kurtaran Araç, afet dönemlerinde olduğu kadar sokak hayvanlarının günlük yaşam koşullarının iyileştirilmesinde de önemli bir rol üstleniyor.

Bu projemizle de diğer projelerimiz gibi birçok ödüle layık görüldük. Kurtaran Araç projesini hayata geçirirken tek bir hedefimiz vardı: Nerede olursa olsun her canlının yaşam hakkını korumak. Tam da amaçladığımız gibi Kurtaran Araç ile Temmuz ve Ağustos aylarında gerçekleşen İzmir ve Bursa'daki orman yangınları da dahil, 3450 sokak hayvanına yardım ettik.

Bir canın bile hayatta kalmasına katkı sağlayabildiysek, aslında en büyük ödülü çoktan almışız demektir. Biz, artan motivasyonumuzla, her canlı için daha güvenli bir yaşam mümkün olsun diye çalışmaya devam edeceğiz.

Çünkü biz Anadolu Sigorta olarak, doğayı koruyan, eğitimi destekleyen ve hayvan dostlarımızın yaşamına dokunan projelerimizle sürdürülebilir bir gelecek için çalışıyoruz. Kuruluşumuzdan bu yana üstlendiğimiz toplumsal sorumluluk anlayışını, ikinci yüzyılımda da aynı kararlılıkla sürdürmeye devam edeceğiz.

Anadolu Sigorta bu sene 100. yılını kutluyor. Yüzyıllık bir şirket olarak sürdürülebilirlik stratejinizden bahsedermisiniz? Sürdürülebilirlik sizin için ne ifade ediyor?

Sürdürülebilirlik, bizim için yalnızca bir sorumluluk değil, aynı zamanda iş stratejimizin bir parçası. Anadolu Sigorta, 100 yıllık köklü geçmişiyle yalnızca sigortacılık alanında değil, sürdürülebilirlik ve toplumsal fayda projeleriyle de öncü rol üstlenmeyi sürdürüyor. Sigortacılık faaliyetlerinin çevresel, sosyal ve yönetimsel (ÇSY) sürdürülebilirlik ilkeleri çerçevesinde yürütülmesi, ürün ve hizmetlerin doğal kaynakları ve ekosistemleri koruyarak, çevresel ve sosyal riskleri hesaba katarak sigortalılarla buluşturulması noktasında birçok uygulama ve proje hayata geçiriyoruz.

Anadolu Sigorta'da, sürdürülebilirlik ve iklimle ilgili risklerin etkin yönetimi, üst yönetimden operasyonel birimlere kadar uzanan bütüncül bir yapı ile gerçekleştiriliyor. Sürdürülebilirlik alanında öncelikli konulara yönelik stratejik yaklaşımımızı Sürdürülebilirlik Politikası, Çevre ve İklim Değişikliği Politikası, Eşitlik Politikası gibi politikalarımız ile güçlendiriyor, bu politikaları düzenli olarak gözden geçirerek yenilerini de oluşturuyoruz.

2023 yılında şirketimiz, Sürdürülebilirlik İletişimi Politikası'nı yayımladı. Sektörümüzde bu politikayı yayımlayan ilk şirket olarak sürdürülebilirliği ürün geliştirmeden satın almaya, sosyal sorumluluk projelerinden insan kaynakları ve iletişim uygulamalarına kadar uzanan tüm faaliyetlerimize entegre ettiğimiz bir kere daha altını çizdik. Bu bir taahhüt olmaktan öte bir farkındalık, iletişim ile yaptığımız işin görünürlüğüne katkı sağlamadır. Bu açıdan da çok önemsiyorum bu politikayı.

Şirketinizin kapsayıcılık ve toplumsal cinsiyet eşitliği konusundaki yaklaşımını ve bu alanda hayata geçirdiğiniz uygulamaları bizimle paylaşır mısınız?

Toplumsal her kesimine hizmet edebilecek kapsayıcı ürünler geliştirerek sosyal refahı yükseltmeyi amaçlayan şirketimiz, görme engelliler için yapay zekâyı ve sesi bir araya getiren teknolojiler üreten BlindLook ile geçtiğimiz yıllarda çok kıymetli bir iş birliğine imza attı ve web sitesinde sesli yönlendirmeler ile yalnızca görsel odaklı iletişimin getirdiği engellemeleri ortadan kaldırarak tüm işlemleri herkes için erişilebilir duruma getirdi. Geçtiğimiz yıl ise web sitemize herkesin erişebilmesi için Engelsiz Çeviri ile de iş birliğine başladık. Ürünlerimizin bilgilendirme dokümanlarına seslendirme ve yapay zekâ destekli işaret dili ekleyerek müşterilerimize engelsiz ve eşit hizmet sunuyoruz.

Çalışanlarının yarısından fazlası kadınlardan oluşan bir şirket olarak toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamak için çok sayıda uygulama ve projeyi hayata geçirdik. 2021 yılında Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ni (WEPS) imzaladık. Şirket bünyesinde toplumsal cinsiyet eşitliği çalışmalarını yürütmek üzere, hiyerarşiden uzak ve cinsiyet dengeli bir Eşitlik Komitesi kurduk ve #DahaEşit isimli Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Programı'nı başlattık. Bu kapsamda tüm çalışanlarımızın katıldığı toplumsal cinsiyet eşitliği eğitimleri düzenledik. Eşitlik konusundaki taahhütlerimizi gösteren Eşitlik Politikası'nı yayımladık.

UN Global Compact – Hedef Cinsiyet Eşitliği Programı'nın ve Sabancı Üniversitesi Ev İçi Şiddete Karşı Şirketler Ağı'nın (BADV) katılımcıları arasında yer alıyoruz. Yönetim kurullarında ve üst yönetimde kadın oranını artırmayı amaçlayan %30 Kulübü'nün de imzacısıyız. 2023 yılında Birleşmiş Milletler Kadın Birimi (UN Women) tarafından gerçekleştirilen Sözden Eyleme WEPS Programı'na katılan 10 şirketten biri olduk. 2025 yılı başında acentelerimizin katılımı ile "Eşitlik Elçileri" programını başlattık.

Toplumsal cinsiyet eşitliğini yalnızca bir İK politikası değil, kurumsal kültürümüzün ayrılmaz bir parçası olarak görüyoruz. Anadolu Sigorta'da Kasım 2025 itibariyle toplamda 1859 kişi çalışıyor. Kadın çalışanlarımız toplamın %52,4'ünü oluşturuyor. Yönetimdeki kadın oranımız %48. Kadın yönetici oranındaki güçlü temsiliyet, liderlik programlarımız, acentelerimize kadar yayılan eşitlik elçiliği girişimleri ve uluslararası platformlarda aldığımız sorumluluklar; şirketimizi bu alanda öncülerden biri haline getiriyor.





AXA SİGORTA

Küçük İşletmelere Büyük Güvence:

Esnaf Sağlığım Tamam Sigortası!

Küçük işletmeniz varsa, yatarak ve ayakta tedavinin yanı sıra birçok ek teminatla hem kendinizin hem de ekibinizin sağlığını güvence altına alın. Kapsamı ihtiyaçlarınıza göre genişletip eşinizi ve çocuklarınızı da dahil edebilirsiniz.

**Siz İşinizi Büyütmeye Odaklanın,
Olası Sağlık Risklerini Bize Bırakın.**

**6, 8 veya 10
Taksit
Fırsatıyla!**



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta A.Ş. Acenteleri

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





AXA Türkiye'den, Afyon Kocatepe Üniversitesi'ne Bilgisayar Laboratuvarı Desteği!

Toplumsal faydayı artırmaya yönelik eğitim odağındaki çalışmalarına bir yenisini daha ekleyen AXA Türkiye, Afyon Kocatepe Üniversitesi Bolvadin Meslek Yüksekokulu'na bilgisayar laboratuvarı kurulum desteği sağladı. Şirket, yüksekokula yaptığı ziyaret ile 'AXA Türkiye Sigortacılık Laboratuvarı'nın resmi açılışını gerçekleştirdi.

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken ile AXA Türkiye Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar'ın Afyon ziyareti kapsamında resmi açılışı yapılan laboratuvar, sektörün ihtiyaç duyduğu nitelikli insan kaynağını yetiştirmeyi hedefliyor. AXA Türkiye, öğrencilerin bilişim ve teknoloji alanındaki eğitim süreçlerine destek sunarken; bölgedeki gençlere modern ve donanımlı bir çalışma ortamı kazandırıyor.

Yeni sigortacılık uygulamalarının birebir deneyimlenebileceği laboratuvar, gençlerin yazılım, programlama ve bilgisayar becerilerini geliştirmeye yönelik güncel teknolojilerle donatıldı. AXA Türkiye bu yatırımla, gençlerin teknolojiye erişimini artırmayı ve eğitim yolculuklarına somut katkı sağlamayı amaçlıyor.

Sürdürülebilir sosyal faydayı odağına alan projeleriyle Şirket, Türkiye'nin dört bir yanında eğitime değer katmaya devam ederken, 'İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı koruma' misyonuyla benzer yatırımların ülke genelinde yaygınlaştırılması için çalışmalarını sürdürüyor. Bu doğrultuda, gençlerin potansiyelini açığa çıkaracak, toplumsal faydayı büyütecek ve geleceğin yeteneklerini güçlendirecek yeni projelerin hayata geçirilmesi planlanıyor; böylece şirket, sadece bugünün ihtiyaçlarına değil, geleceğin dünyasına da değer katma yolculuğunu kararlılıkla ileri taşımayı hedefliyor.



Bir yeni yıl daha...
Yeni umutlar, yeni hedefler ve güvenle atılan adımlar.

Sigorta; hayatın belirsizliklerine karşı yanımızda.
Bireysel Emeklilik Sistemi ise geleceğe uzanan bir birikim köprüsü.

Türkiye Sigorta Birliği olarak, bireylerin ve ülkemizin yarınlarını güvence altına alan bu güçlü yapıyı daha da ileriye taşımaya kararlıyız.

Yeni yılın tüm vatandaşlarımıza sağlık, bereket ve güven getirmesini diliyoruz.

Türkiye Sigorta Birliği



ACIBADEM
SIGORTA

*Ashhan
Duyamaz*

Bupa Acıbadem Sigorta
Genel Müdürü



Türkiye’de Bir İlk! Bupa Acıbadem Sigorta’dan Kişiyeye Özel Global Sağlık Sigortası

Bupa Acıbadem Sigorta, Türkiye’de bir ilke imza atarak, dünyanın her yerinde sağlığını güvence altına almak isteyenler için Kişiyeye Özel Global Sağlık Sigortası’nı satışa sundu. Bupa Global’in 50 yılı aşkın uluslararası sigortacılık deneyimi ile Bupa Acıbadem Sigorta’nın Türkiye’deki uzmanlığını bir araya getiren bu sağlık güvencesi; doğrudan provizyon hizmeti sunan ilk uluslararası sağlık sigortası olarak dikkat çekiyor.

Dünyanın her yerinde, sağlık güvencesi sunabilen Kişiye Özel Global Sağlık Sigortası, sigortalıların dünya çapında 2 milyonu aşkın sağlık kurumuna erişmesini sağlayarak her coğrafyada aynı kalite standartlarında sağlık hizmeti alabilmelerine imkân tanıyor. 190'dan fazla dilde müşteri desteği sunan global hizmet ağı, farklı ülkelerde yaşanan sağlık ihtiyaçlarında iletişim engellerini ortadan kaldırırken; hızlı ve etkin provizyon süreçleri ile tedavi deneyimini her aşamada kolaylaştırıyor.

Dijital sağlık deneyimini güçlendiren MembersWorld ve Blua uygulamaları, kullanıcıların ihtiyaç duydukları anda profesyonel sağlık desteğine ulaşmasını sağlıyor. Sigortalılar, bu uygulamalar üzerinden dünyanın dört bir yanındaki uzman doktorlarla 7/24 görüntülü ya da online görüşme yapabiliyor, kişisel sağlık kayıtlarını güvenle takip edebiliyor, randevu ve işlem süreçlerini dijital olarak yönetebiliyor. Ayrıca uygulama, tıbbi yönlendirmeleri, reçete ve tedavi planı takibini, acil durum desteğini ve polise kapsamına dair tüm bilgilere anlık erişimi tek bir platformda birleştirerek kullanıcıların sağlık yolculuğunu çok daha hızlı, pratik ve erişilebilir hâle getiriyor.

Bununla birlikte, ikinci tıbbi görüş alma hizmeti, gerekli durumlarda uluslararası çapta hasta nakli imkânı, mental sağlıkta ayakta ve yatarak tedavi teminatları, gebelik ve aile sağlığı desteği, göz ve diş tedavileri gibi çok yönlü sağlık çözümleriyle sigortalılar kapsamlı ve bütüncül bir sağlık deneyimine ulaşıyor.

Türkiye’de ilk kez sunulan bu uluslararası sağlık güvencesinin önemine değinen Bupa Acıbadem Sigorta Genel Müdürü Aslıhan Duymaz, açıklamasında şunları söyledi:

“Globalleşen yaşam pratiklerinin hızla dönüşmesi, bireylerin, özellikle de yurtdışında yaşayan veya farklı coğrafyalarda çalışan bireylerin sağlık ihtiyaçlarını da sınırların ötesine taşıyor.

Bu gelişen ihtiyaçları dikkate alarak sunduğumuz Kişiye Özel Global Sağlık Sigortası ile Türkiye’deki sağlık sigortacılığı tecrübemizi, grup şirketlerimizden Bupa Global’in yarım asrı aşan uluslararası uzmanlığıyla bir araya getirdik. Dünyanın neresine giderseniz gidin faydalanabileceğiniz kapsamlı sağlık güvencesi küresel sağlık ekosistemindeki güçlü konumumuzu yansıtan yenilikçi bir yaklaşımın sonucudur.

Sık seyahat eden üst düzey yöneticiler, yurtdışında yaşayan, çalışan ya da çocuğu eğitim gören bireyler için kapsam, erişim ve güveni tek çatı altında topladık. Amacımız, sigortalılarımızın dünyanın her noktasında kesintisiz ve yüksek standartlı bir sağlık deneyimine ulaşmasını sağlamak. Sağlık, herkes için ortak ve en değerli hazinedir. Türkiye’de bir ilk olan bu global sağlık güvencesiyle, insanların sağlığını yalnızca yerel değil, dünya genelinde koruyoruz. Artık coğrafi sınırlar, sağlık hizmetine erişimde bir engel değil.”

Dünya Çapında Hareket Halindeki Bireyler İçin Tasarlandı

Kişiye Özel Global Sağlık Sigortası, küresel ölçekte hareket halinde yaşayan geniş bir kitleye hitap ediyor. Özellikle yurt dışına sık seyahat eden üst düzey yöneticiler, expat’lar, dijital göçbeler ve yaşamını birden fazla ülke arasında sürdüren bireyler için güvenilir ve sürekli bir koruma sunan premium polise karşılaşılabilecekleri sağlık risklerine karşı güçlü bir çözüm oluşturuyor. Sınırları aşan premium sağlık güvencesi modeli, yurtdışında eğitim gören öğrencilerin ailelerine ise yüksek maliyetli tedavi risklerine karşı güven veren, kesintisiz bir sağlık koruması sağlıyor. Böylece global yaşam dinamiklerine sahip tüm bireyler için kapsamlı, esnek ve uluslararası standartlarda bir sağlık güvencesi yaratılıyor.bir yansıması oldu.”

Magdeburger Sigorta TSRS Uyumlu İlk Sürdürülebilirlik Raporu'nu Yayımladı

Magdeburger Sigorta, yayımladığı 2024 Sürdürülebilirlik Raporu ile çevresel, sosyal ve yönetim alanlarındaki performansını şeffaf şekilde açıklayarak paydaşlarına karşı sorumluluğunu yerine getiriyor. GRI ve TSRS standartlarına uygun olarak hazırlanan rapor, şirketin sürdürülebilirliği uzun vadeli değer yaratma yaklaşımının bir parçası olarak ele aldığını ortaya koyuyor.

Raporda iklim risklerine yönelik kapsamlı bir çerçeve oluşturulan Magdeburger Sigorta, tarım sigortaları, enerji verimliliği ve benzeri alanlarda sürdürülebilirlik odaklı çalışmalarını geliştirmeyi taahhüt ediyor. Sosyal projeler, düşük karbon yaklaşımı ve yeşil dönüşüm doğrultusunda yürütülen çalışmalar ise şirketin sektörün sürdürülebilirlik gündemine katkı sağlama çabasını yansıttıyor.

Ceyhan Hancıoğlu: Sürdürülebilir geleceğin inşasına katkı vermek görevimiz

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, rapor ve şirketin sürdürülebilirlik vizyonu hakkında şu ifadeleri kullandı: Magdeburger Sigorta olarak sürdürülebilirliği, faaliyetlerimizin ayrılmaz bir parçası ve uzun vadeli değer yaratmanın temel unsuru olarak görüyoruz. 2024 Sürdürülebilirlik Raporumuz çevresel, sosyal ve yönetim alanlarında attığımız adımları, ilerlememizi ve önümüzdeki döneme ilişkin hedeflerimizi tüm paydaşlarımızla şeffaf şekilde paylaşma yaklaşımımızın bir yansımasıdır.

İklim risklerinin doğru yönetimi, toplumsal katkı sağlayan projelerimizin güçlendirilmesi ve yeşil dönüşüm sürecine destek sunan ürün ve hizmetler geliştirilmesi, önümüzdeki dönemde de önceliklerimiz arasında yer almaya devam edecektir. Sürdürülebilirlik odağımızı koruyarak sektörümüzün gelişimine katkı sağlamayı ve paydaşlarımıza karşı sorumluluğumuzu en güçlü şekilde yerine getirmeyi amaçlıyoruz.

Ceyhan Hancıoğlu

Magdeburger Sigorta
Genel Müdürü

İklim risklerine karşı kapsamlı yaklaşım

Magdeburger Sigorta, raporda Kapsam 1 ve Kapsam 2 sera gazı emisyonlarını düzenli olarak hesapladığını, Kapsam 3 emisyonlarını ise 2026 yılı itibarıyla raporlamaya başlayacağını açıkladı. Enerji verimliliği kapsamında sensörlü aydınlatma, otomatik iklimlendirme ve dijital doküman süreçlerinin yaygınlaştırılması gibi uygulamalar devreye alınırken, düşük emisyonlu araç filosuna geçiş süreci benzinli ve hibrit araçlarla desteklendi. Ayrıca, "Magdeburger Hatıra Ormanı" projesi ile karbon dengeleme odaklı sosyal bir adım atıldı. Çalışan başına elektrik tüketimi yoğunluğunda %3,7 oranında iyileşme sağlanması planlanıyor.

Mart 2024'te alınan TARSİM ruhsatı ile birlikte tarım sigortası ürünleri portföye eklendi. Bitkisel ürün, sera, büyükbaş-küçükbaş hayvan ve arıcılık sigortalarıyla iklim kaynaklı tarımsal kayıpların azaltılmasına yönelik çözümler sunulurken, afetlere karşı dayanıklılığı artıran Konut Paket ve KOBİ Sigortaları da sosyal ve ekonomik toparlanmayı destekleyici rol üstlendi.

TSRS Uyumunda Planlı Geçiş

Magdeburger Sigorta, enerji, su, atık ve emisyon verilerinin dijital ortamda izlenmesine yönelik veri otomasyon altyapılarını geliştirirken, TSRS 2 kapsamındaki tüm metriklerin 2026 yılı sonuna kadar tam uyumlu hale getirilmesini hedefliyor. Yönetim kurulu gözetimi altında karbon yoğunluğu, enerji verimliliği ve iklim risklerine maruziyet gibi göstergelerden oluşacak sürdürülebilirlik KPI seti oluşturulacak.

Sosyal alanda ise insan hakları, kapsayıcılık, iş sağlığı ve güvenliği gibi konulara odaklanan Magdeburger Sigorta, çalışanlarının değerlerini dikkate alan sosyal projelerle topluma katkıda bulunmayı sürdürüyor.



90 *Yıl*
1936'dan
bugüne...

www.ankarasigorta.com.tr

BABAN DA MI ANKARA SİGORTALI?

Üç kuşak Ankara Sigortalı;
Nesiller Boyu Güvenceniz
tam 90 yıldır





senCard ve Quick Sigorta'dan Stratejik İş Birliği

senCard ve Quick Sigorta, sağlık sigortacılığı alanında stratejik bir iş birliği başlattıklarını duyurdu. Bu iş birliği, her iki kurumun uzmanlığını bir araya getirerek sektörde sürdürülebilir, güvenli ve yenilikçi bir sağlık sigortacılığı ekosistemi oluşturmayı hedefliyor.

İş birliği kapsamında Maher Holding iştiraki Quick Sigorta'nın sağlık sigortası müşterileri, Bupa Acıbadem Sigorta'nın sağlık odaklı üyelik programı senCard'ın kusursuz hizmet kalitesi, dijital çözümleri ve avantajlarla zenginleştirilmiş hizmet platformuna erişim sağlayacak. İş birliğinin temel gücünü, Bupa Acıbadem Sigorta'nın reasürör olarak sunduğu sağlam finansal, teknik ve operasyonel altyapı oluşturuyor.

Bupa Acıbadem Sigorta, yalnızca sağlık sigortacılığına odaklanan yapısı ve uzun yıllara dayanan reasürans deneyimiyle, sigorta şirketlerinin sürdürülebilir büyümesini ve finansal dayanıklılığını destekleyen bir risk yönetimi çerçevesi sunuyor. Bu kapsamda oluşturulan model, sadece bir operasyonel entegrasyon değil; risk yönetimi, finansal koruma, ölçeklenebilirlik ve operasyonel mükemmellik açısından sektöre örnek teşkil eden bir yapı niteliği taşıyor. Bu iş birliği, Quick Sigorta'nın sağlık sigortacılığı hedeflerine sürdürülebilir bir çerçevede ilerlemesini sağlayarak, müşteri deneyimini kendi vizyonu doğrultusunda şekillendirmesine olanak tanıyor.



Quick Sigorta'nın müşteri odaklı yaklaşımını güçlendiren bu iş birliğine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar şunları söyledi:

“Sigortacılık sektöründe dönüşümün hızlandığı bir dönemdeyiz ve sigortalılarımızın beklentileri artık klasik sigorta teminatlarının çok ötesine geçiyor. Quick Sigorta olarak biz de bu dönüşümü, sigortalılarımızın hayatına değer katan yenilikçi çözümlerle şekillendirmeyi önemsiyoruz. senCard ile kurduğumuz iş birliğini, tam da bu vizyonun güçlü bir adımı olarak görüyorum. senCard'ın hizmet kalitesi ve dijital kolaylıkları, Quick Sigorta'nın Türkiye'ye yayılmış 8.000 acentesi ve teknoloji odaklı yaklaşımıyla birleştiğinde müşterilerimize daha erişilebilir, daha bütüncül ve daha güven veren bir sağlık deneyimi sunacağız. Bu ortaklığın, sigortacılıkta beklediğimiz dönüşümün de önemli bir parçası olacağına inanıyorum. Amacımız yalnızca güvence sunmak değil; sigortalılarımızın sağlık yolculuklarında yanlarında yürümek, onların günlük yaşamına dokunan gerçek bir değer yaratmak. senCard ile attığımız bu adımın, hem sigortalılarımızın yaşam kalitesine hem de sektörün insan odaklı gelişimine anlamlı katkılar sağlayacağına yürekten inanıyorum.”

Bupa Acıbadem Sigorta Genel Müdürü Aslıhan Duymaz, iş birliğinin stratejik önemine ilişkin görüşlerini şöyle ifade etti:

“Quick Sigorta ve senCard arasındaki bu stratejik iş birliğinin, sağlık sigortacılığında yenilikçi ve sürdürülebilir bir ekosistem oluşturulmasına güçlü bir katkı sağlayacağına inanıyoruz. Bupa Acıbadem Sigorta olarak biz, reasürör kimliğimizle sektörün finansal dayanıklılığını artırmayı, yenilikçi ürünlerin güvenle hayata geçmesini desteklemeyi ve sürdürülebilir büyümeyi mümkün kılan sağlam bir risk paylaşım zemini oluşturmayı hedefliyoruz. Uzun yıllardır yalnızca sağlık sigortacılığına odaklanan bir kurum olarak, reasürans alanındaki uzmanlığımızı sigorta şirketlerinin gelişimine ve sektörün sağlıklı işleyişine değer katacak şekilde kullanıyoruz. Bu iş birliği, yalnızca bir operasyonel entegrasyon değil; aynı zamanda risk yönetimi, finansal koruma ve sürdürülebilir ölçeklenme açısından sektör için önemli bir model niteliği taşıyor. Biz de bu yapının arkasındaki reasürör olarak, Quick Sigorta'nın müşteri odaklı yaklaşımını ve senCard'ın 'Sağlıklı ve Mutlu Yaşam Danışmanı' vizyonunu güçlü bir finansal ve teknik çerçeveye desteklemekten memnuniyet duyuyoruz.”



Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, iş birliğine ilişkin değerlendirmesinde ise şöyle konuştu:

“Quick Sigorta olarak kuruluşumuzdan bu yana sigorta sektörüne hız, dinamizm ve yenilik getirmeyi kendimize misyon edindik. Dijital sigortacılığın öncüsü konumumuz, yaygın acente ağıyla sigortalılarımızın hayatını kolaylaştıran çözümler üretirken; her zaman onların ihtiyaçlarını doğru anlamaya ve beklentilerinin ötesinde bir deneyim sunmaya odaklanıyoruz. senCard ile prensipte sağladığımız bu iş birliği, müşteri odaklı yaklaşımımızın güçlü bir yansıması niteliğinde. Bu adımla birlikte sağlık sigortalılarımıza yalnızca bir teminat paketi değil; yaşam kalitesini artıran, geniş anlaşmalı kurum ağı ve yenilikçi uygulamalarla desteklenen bütüncül bir sağlık deneyimi sunmayı hedefliyoruz. Quick Sigorta'nın güçlü acente ağı ile Bupa Acıbadem Sigorta'nın sağlık sigortacılığındaki köklü tecrübesinin birleşmesi, sektörde yeni bir değer alanı yaratacak. Bu ortaklığın, sigortalılarımıza sunduğumuz hizmeti daha ileriye taşıyacağına ve geleceğin sigortacılık vizyonunu birlikte şekillendirmemize katkı sağlayacağına yürekten inanıyorum. Hedefimiz, hem sigortalılarımıza yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler sunmak hem de sektördeki güçlü konumumuzu uzun vadeli stratejik iş birlikleriyle daha da pekiştirmektir.”



Stratejik İş Birliğinin İki Markaya Sağladığı Değer

Bu stratejik iş birliği, sağlık sigortacılığı alanında sürdürülebilir bir büyüme modeli oluşturulmasına iki marka açısından da güçlü bir katkı sunuyor. Bupa Acıbadem Sigorta'nın reasürör kimliğiyle sağladığı finansal dayanıklılık, risk yönetimi uzmanlığı ve operasyonel mükemmellik çerçevesi, Quick Sigorta'nın sağlık sigortacılığı alanındaki hedeflerine daha sağlam bir zeminde ilerlemesini mümkün kılıyor. Öte yandan Quick Sigorta'nın müşteri odaklı yaklaşımı ve sektörde geliştirmek istediği alanlara dair vizyonu, bu iş birliğinin yönünü belirleyen temel unsur oluyor. Bu yapı, iki markanın da sağlık sigortacılığında uzun vadeli, ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir değer yaratmasına imkân tanıyor; sektörün sağlıklı işleyişine ve gelişimine katkı sağlayan örnek bir model niteliği taşıyor.

Bereket Sigorta'dan Geliştirilmiş Dijital Deneyim!



Faruk Gökçen

Bereket Sigorta Genel Müdürü

Bereket Sigorta Grubu, dijital dönüşüm çalışmalarını hızlandırarak müşterilerine daha hızlı, kolay ve erişilebilir hizmet sunmak amacıyla birçok sigorta ürününü web sitesi ve mobil uygulama üzerinden satışa hazır hale getirdi.

Şirketin dijital platformlarında kasko, konut, DASK, seyahat sağlık, ferdi kaza, bireysel emeklilik gibi ürünlerin satışı gerçekleştiriliyor. Kullanıcı dostu arayüzler sayesinde ürünlerle ilişkin teminat kapsamları, fiyat bilgileri ve tüm detaylar kolayca görüntülenebiliyor.

Bereket Sigorta Grubu, 2020 yılından bu yana sürdürdüğü online satış altyapısını sürekli geliştirerek dijital kanallarında daha kapsamlı ve kesintisiz bir hizmet sunmayı hedefliyor. Yenilenen altyapı ile satın alma sürecindeki adımlar sadeleştirilirken, ürün çeşitliliği artırıldı; dijital deneyim daha hızlı ve anlaşılır bir yapıya kavuşturuldu. Böylece kullanıcılar, ihtiyaç duydukları sigorta ürünlerine zamandan bağımsız olarak güvenle erişebiliyor.

Bereket Mobil Uygulaması, Bereket Sigorta Grubu'nun müşteri deneyimini merkeze alan dijitalleşme vizyonunun önemli bir parçası olarak öne çıkıyor. Güncel teknolojilerle geliştirilen uygulama, sigorta işlemlerinin minimum adımda, hızlı ve kesintisiz şekilde tamamlanmasına imkân tanıyor. Akıllı yönlendirmeler, sade tasarım ve optimize edilmiş işlem akışları sayesinde poliçe satın alma, poliçe yönetimi ve hasar süreçleri kullanıcılar için daha anlaşılır ve erişilebilir hale geliyor. Bereket Mobil üzerinden kullanıcılar poliçe satın alma ve yönetme işlemlerinin yanı sıra poliçeleri kapsamında sunulan ücretsiz asistans hizmetlerine ilişkin detaylı bilgilere erişebiliyor. Mobil uygulama aracılığıyla zaman ve mekandan bağımsız şekilde randevu oluşturulabiliyor ve hizmetlerden hızlı ve kolay bir şekilde faydalanılabiliyor. Bu kapsamda Bereket Sigorta, güçlü dijital altyapısı ile sigortacılığı kullanıcı dostu bir deneyime dönüştürüyor.

Sigorta süreçlerinin dijital ortama taşınması, özellikle yoğun iş temposuna sahip kullanıcılar için önemli bir zaman avantajı ve kullanım kolaylığı sağlıyor. Tüm işlemlerin fiziksel görüşmeye ihtiyaç duyulmadan tamamlanabilmesi ise Bereket Sigorta Grubu'nun müşteri deneyimini odağına alan hizmet anlayışını yansıtıyor.

Dijitalleşme vizyonunun merkezinde hız, erişilebilirlik ve kullanıcı memnuniyetini artırma hedeflerinin bulunduğu Bereket Sigorta Grubu, dijital platformları ile birlikte hizmet kalitesini daha da yükseltmeyi amaçlıyor. Web sitesi ve mobil uygulama üzerinden sunulan bu kullanıcı dostu deneyim, sigortalıların hayatını kolaylaştırırken şirketin sektördeki yenilikçi yaklaşımını da güçlendiriyor.



Elektrikli Araç Kaskonuz varsa, elektrikli aracınız koruma altında!

Elektrikli Araç Kasko Sigortanızı yaptırın,
%100 elektrikli araçlara özel teminatlardan yararlanın.
Satış kanallarımızdan hemen teklif alın, yola güvenle çıkın.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr



Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI

Ataman Kalkan

Sigortam.net CEO'su

2025'te 25. yılını kutlayan Sigortam.net, müşteri odaklı projeler ve yeni ürünlerle yılı tamamladı

Sigortam.net, 2025 yılında müşteri odaklı yaklaşımını güçlendiren projeleri, yenilenen ürün portföyü ve genişleyen iş ortaklıklarıyla dikkat çekti. 25. yılını kutladığı bu özel yılda 11 milyonun üzerinde müşteriye ulaştı, teknolojiyi insan odaklı çözümlerle buluşturmaya devam etti.

Türkiye'nin ilk ve lider dijital sigorta platformu Sigortam.net, 2025 yılını hem büyüme hem de dönüşüm yılı olarak tamamladı. Kuruluşunun 25. yılını kutlayan şirket, yılı 11 milyonun üzerinde müşteriyle bitirirken müşteri deneyimini merkeze alan projeleri, yenilikçi ürünleri ve genişleyen iş ortaklıklarıyla sektördeki liderliğini pekiştirdi.

2025 yılında hayata geçen, müşterilerin en kritik anlarında hızlı ve güvenilir çözümlere ulaşabilmesi amacıyla geliştirilen 3 saniyede bağlanılabilen Noter Çözüm Hattı, özellikle araç alım satım süreçlerinde önemli bir ihtiyaca yanıt verdi. Bunun yanı sıra 7/24 Uzman Sağlık Sigortası Danışmanı hizmetiyle, sağlık sigortasıyla ilgili sorulara günün her saati uzman desteği sunmaya devam ederek müşteri memnuniyetini bir adım ileri taşıdı.

2025 yılında Sigortam.net, değişen müşteri beklentileri ve yeni kullanım senaryolarını dikkate alarak ürün portföyünü de genişletti. Yurt dışına araçla seyahat eden müşteriler için Yeşil Kart Sigortası, ikinci el araç alacaklar için 2. El Trafik Sigortası sunuldu.

Sigortam.net, 25. yılını müşterileriyle birlikte kutlanan anlamlı bir yolculuk olarak ele aldı. Bu kapsamda, farklı müşteri hikayelerinin yer aldığı 25. Yıl Röportajları hayata geçirildi. Aynı zamanda geleceğe umutla bakmanın bir simgesi olarak düzenlenen Çocuk Resim Yarışması, markanın toplumsal duyarlılığını ve değerlerini yansıtan projelerden biri oldu. Yıl içinde çeşitli kampanya ve çekilişler de düzenlenerek müşterilerle kurulan bağ yıl boyunca pekiştirildi.

Ataman Kalkan: "Sigortam.net 25 yıl önce bir hayalle başladı"

Sigortam.net CEO'su Ataman Kalkan, 2025'in kendileri için özel bir yıl olduğuna dikkat çekerek şunları söyledi: "Sigortam.net 25 yıl önce bir hayalle başladı ve Türkiye'de sigortacılığı dijitalle taşıdı. Bugün 11 milyon aşan müşterimizle, hâlâ aynı motivasyonla çalışıyoruz. Tüm projelerimizi müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmak, onlara ihtiyaç duydukları anda güven vermek için geliştiriyoruz. Önümüzdeki dönemde de teknolojiyi insan odaklı çözümlerle birleştirerek, sigortacılığı herkes için daha erişilebilir hale getirmeye devam edeceğiz."

Sompo Sigorta, sadakat programı Sompo Club'ı müşterileriyle buluşturdu

Sompo Sigorta, müşteri deneyimini bütüncül bir yapıyla güçlendirmek amacıyla geliştirdiği yeni sadakat programı Sompo Club'ı müşterileriyle buluşturdu. Sompo Club; poliçe alımlarında puan kazandıran, puanları indirimlere dönüştüren yapısının yanı sıra hasar anında birebir uzman desteği, anlaşmalı markalardaki özel fırsatlar ve Sompo'nun seçili servislerinde ayrıcalıklı bakım imkânlarıyla sigorta müşterilerinin günlük hayatına somut avantajlar sunuyor.

Sompo Sigorta, müşteri deneyimini güçlendirmeye yönelik geliştirdiği yeni sadakat programı Sompo Club'ı müşterileriyle buluşturdu. Sigorta hizmetlerinin ötesine geçen Sompo Club; puan kazanımı, indirim fırsatları ve hasar anında birebir uzman desteğiyle müşterilere daha avantajlı ve kişisel bir deneyim sunmayı amaçlıyor.

Program, Sompo müşterilerinin poliçe geçmişine göre Klasik, Gold ve Platinum olmak üzere üç farklı üyelik seviyesinden oluşuyor. Program kapsamında müşteriler; ana ürün gruplarında (DASK ve trafik hariç) yaptıkları her yeni poliçe alımı ve yenilemede puan kazanabiliyor.

Müşterilerin kazandığı ve biriktirdiği puanları acente kanalıyla poliçe satın alımları ve yenilemelerinde indirim olarak kullanılabiliyor. Böylece program hem müşteri hem de acente tarafında değer yaratan çift yönlü bir model olarak konumlanıyor.

Hasar anında birebir uzman desteği

Sompo Club'ın en önemli yeniliklerinden biri, Platin ve Gold üye olup hasar yaşayan müşterilere özel olarak atanan hasar deneyim uzmanı. Müşteriler, hasar sürecini farklı birimlerle birden çok paylaşmak yerine, tüm adımları tek bir uzman üzerinden yöneterek daha hızlı, takip edilebilir ve güven veren bir süreç deneyimliyor. Bu yapı hem hasar anındaki stresin azalmasına hem de müşterinin süreci daha rahat tamamlamasına katkı sağlıyor.

Puan kazanımı, indirimler ve günlük yaşam avantajları

Sompo Club üyeleri, poliçe işlemlerinden kazandıkları puanları yine poliçe alımlarında veya Sompo'nun belirleyeceği kampanya ve fırsatlarda kullanabiliyor. Program bununla da sınırlı kalmıyor; müşteriler araçları için akaryakıt harcamalarında ve Sompo seçili anlaşmalı servislerde bakım hizmetlerinde indirimlerden yararlanabiliyor. Ayrıca giyimden kozmetiğe, restorandan farklı yaşam alanlarına kadar pek çok markada sunulan özel fırsatlar sayesinde üyeler, Sompo Club'lı olmanın avantajlarını hayatın çeşitli alanlarında hissediyor.

Sompo
Club



“Sompo Club ile müşterilerimize daha kişisel, hızlı ve avantajlı bir deneyim sunmayı hedefliyoruz”

Sompo Club'ın lansmanına ilişkin değerlendirmede bulunan Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, şunları söyledi: “Sompo Club, müşterilerimizin sigorta yolculuğunu daha bütüncül bir deneyime dönüştürmek için tasarlandı. Hasar anında tek bir uzmanla birebir iletişim kurarak süreci daha kolay yönetebilmeleri, poliçe alımlarında puan biriktirip bunları tekrar kullanabilmeleri ve günlük yaşamda farklı kategorilerde sunulan indirimlerden faydalanabilmeleri, programın sunduğu değer zincirinin önemli parçaları. Tüm bu özellikler, müşterilerimize hem sigorta süreçlerinde hem de günlük hayatlarında somut fayda sağlıyor. Programın acentelerimizi de kapsamayı, tüm iş ortaklarımızla birlikte oluşturduğumuz hizmet kalitesini daha üst seviyeye taşıyarak müşteriye sağladığımız değeri güçlendirecek.”

Sompo Club, müşteri deneyimini güçlendiren bu özellikleriyle sigortanın yalnızca bir poliçe işleminden ibaret olmadığını, kullanıcıların günlük hayatına değer katan kapsamlı bir hizmet bütününe dönüştüğünü gösteriyor.

Hayat Şaşırtırsa
memnuniyetin
SİGORTASI
NEOVA





Türkiye Sigorta Birliği ve Altınbaş Üniversitesi'nden Akademi-Sektör İş Birliğine Güçlü Adım

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) katkılarıyla ve Altınbaş Üniversitesi bünyesinde hayata geçirilecek Sigorta ve Ticaret Hukuku Araştırma Merkezi için imzalar atıldı. Merkez; sigortacılık ve sigorta hukuku başta olmak üzere ticaret hukuku alanında akademi ile sektör arasındaki iş birliğini güçlendirmeyi, bilgi üretimini uygulama ile buluşturmayı hedefliyor.

Gerekli izin süreçlerinin tamamlanmasının ardından kurulacak olan Merkeze ilişkin imza töreni, 24 Aralık 2025 tarihinde gerçekleştirildi. Protokole Altınbaş Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı İmam Altınbaş, Altınbaş Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Cemal İbiş, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen ve TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı imza attı.

Çok yönlü bir yapı olarak kurgulanan Merkez; eğitim, araştırma, yayın faaliyetleri, staj programları ve akademik çalışmalar yoluyla sektör uygulamalarına yönelik nitelikli akademik katkılar sunmayı amaçlıyor.

“Akademi-sektör köprüsü, güçlü bir hukuki zemin oluşturacak” İmza töreninde konuşan Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen, sigorta sektörünün güçlü bir hukuki altyapı ve sürekli gelişen bilgi birikimi ile ilerleyebileceğine dikkat çekerek şunları söyledi: “Sigorta, iki tarafın da birbirine karşı sorumluluk üstlendiği muazzam bir karşılıklı akitler dünyasıdır. Sigortacı, riski alan ve bu riski kendi üzerinden transfer eden taraftır; bu yapı güçlü bir hukuki zemine dayanmak zorundadır.

Bu ekosistemi ayakta tutan, damarlarında kan gibi dolaşan en önemli unsur ise sektörümüzde çalışan hukukçularımızdır. Şirketlerimizin tamamında yüzlerce, hatta binlerce hukuk fakültesi mezunu arkadaşımız görev yapıyor. Türkiye sigorta ekosisteminin en önemli paydaşı ve doğal ortağı hukuk ekosistemidir.

Sigorta hukuku ile ticaret hukuku birbirinden kopuk değil; aksine birbirinin ayrılmaz bir parçasıdır. Bu nedenle Altınbaş Üniversitesi bünyesinde bir Sigorta ve Ticaret Hukuku Araştırma Merkezi kurulmasını son derece kıymetli buluyoruz. Bu merkez; akademik üretimi artıracak, yeni fikirlerin doğmasını sağlayacak ve Türkiye sigortacılığının büyümesine katkı sunacaktır. Büyümeyi sağlamak için önce yeteneği bulmamız, ardından o yeteneği geliştirmemiz gerekiyor. Akademi ve sektör iş birliğinin, Türk sigorta sektörünün geleceği açısından çok güçlü bir örnek oluşturacağına inanıyorum.”

“Bilginin uygulamayla buluştuğu uzun soluklu bir vizyon”

Altınbaş Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Cemal İbiş ise üniversitelerin yalnızca bilgi üreten değil, bu bilgiyi toplum ve sektörle buluşturan yapılar olduğuna vurgu yaparak şu değerlendirmelerde bulundu: “Bugün imzaladığımız Sigorta ve Ticaret Hukuku Araştırma Merkezi protokolü, akademi ile sigorta sektörünün güçlü bir ortak akıl etrafında buluşmasının somut bir göstergesidir. Bu imza yalnızca kurumsal bir iş birliği değil; bilginin uygulamayla, teorinin pratikle, üniversitenin sektörle buluştuğu uzun soluklu bir vizyonun ifadesidir.

Altınbaş Üniversitesi olarak sadece diploma veren değil, mezunlarını mesleğe hazır yetiştiren bir üniversiteyiz. Sigortacılık, sigorta hukuku ve ticaret hukuku hem ekonomik sistem hem de toplumsal güven açısından son derece kritik alanlardır. Sigorta sektörü yalnızca riskleri teminat altına alan bir yapı değil; ekonomik istikrarın, yatırım güveninin ve sürdürülebilir büyümenin temel aktörlerinden biridir.

Sektörün sağlıklı gelişimi ancak güçlü bir hukuki altyapı, nitelikli insan kaynağı ve güncel akademik bilgiyle mümkündür. Türkiye Sigorta Birliği iş birliğiyle kurulan Sigorta ve Ticaret Hukuku Araştırma Merkezi, tam da bu ihtiyaca cevap vermek üzere kurgulanmıştır.”

Genç hukukçular ve sigortacılar için yeni fırsatlar Kurulacak Merkez ile birlikte:

- * Sigorta hukuku ve ticaret hukuku alanında uzmanlaşmış akademik çalışmaların teşvik edilmesi,
- * Sektör ihtiyaçlarına yönelik bilimsel araştırmaların yapılması,
- * Genç hukukçular ve sigortacılar için eğitim ve staj imkânlarının geliştirilmesi hedefleniyor.

Türkiye Sigorta Birliği ve Altınbaş Üniversitesi iş birliğiyle hayata geçirilecek Sigorta ve Ticaret Hukuku Araştırma Merkezi'nin, sigorta ekosisteminin sürdürülebilir gelişimine uzun vadeli katkılar sunması öngörülmüyor.

Türk Nippon Sigorta'da 2026 Ana Hedefi: Kârlılık

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu 2025 yılı ile ilgili değerlendirmelerini ve 2026 yılındaki beklentilerini paylaştı. 2025 yılında Şirket olarak dengeli büyüme ve kârlılığı hedeflediklerini ileten Pamukçu, 2026 yılında da hedeflerinin aynı olduğunu vurguladı.

Sağlık, kasko ve konut sigortası ürünlerini lokomotif branşlar olarak konumlandıklarını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu "Sağlık, kasko ve konut branşlarında 2025 yılının ikinci yarısında hayata geçirdiğimiz kampanyalar ile rekabetçi ve avantajlı fiyatlandırma stratejimiz, hedeflerimize ulaşmamızda önemli rol oynadı. Ancak büyümeyi yalnızca finansal ve adetsel artış olarak değerlendirmiyoruz. Müşteri memnuniyetinin artırılması, portföy çeşitliliğinin geliştirilmesi ve sürdürülebilir kârlılığın sağlanması gibi alanlarda da önemli çalışmalar yürüttük. Attığımız bu adımların, önümüzdeki yıllar için güçlü ve sağlıklı bir büyüme zemini oluşturacağına inanıyoruz. Müşterilerimizin ve acentelerimizin ihtiyaçlarını hızlı şekilde analiz ederek, kısa sürede aksiyon alabiliyoruz. Operasyon süreçlerimizde benimsediğimiz şeffaf, erişilebilir ve çözüm odaklı iletişim anlayışı, sektörde farklı bir konum elde etmemizi sağlıyor. İletişimdeki gücümüz, sahaya yakın olmamız ve esnek yapımız sayesinde hem acentelerimizle hem de müşterilerimizle uzun vadeli ve güvene dayalı ilişkiler kurabiliyoruz" dedi.

2026 yılı ile ilgili de beklentilerini paylaşan Dr. E. Baturalp Pamukçu "Dünya genelinde artan doğal afetler ve iklim değişikliği, sigorta sektörü açısından riskleri yeniden tanımlarken; aynı zamanda değişen müşteri beklentileri, teknolojiyi daha etkin ve entegre kullanma zorunluluğunu beraberinde getiriyor. Bu çerçevede 2026 yılında dijital süreçlerimizde otomasyonu daha da genişleterek operasyonel verimliliğimizi artırmayı hedefliyoruz. En önemli satış kanalımız olan acentelerimize yönelik geliştireceğimiz yeni ekranlar ve dijital altyapı yatırımlarıyla, üretim süreçlerini daha hızlı ve kolay hâle getirmeyi amaçlıyoruz. Sağlık sigortasını stratejik olarak konumlandığımız ana branşlarımızdan biri olarak ele alıyoruz. Bu kapsamda, sağlık tarafında daha erişilebilir, modüler ve müşteri ihtiyaçlarına göre şekillenen yeni ürün yapıları üzerinde çalışıyoruz. Hayata geçireceğimiz Health-box projesiyle, sağlık ürünlerinde poliçe kesim süreçlerini daha hızlı, sade ve kullanıcı dostu bir yapıya kavuşturmayı hedefliyoruz. Her yıl olduğu gibi 2026 yılında da dengeli büyüme ve kârlılık ana hedefimiz olmaya devam edecek. Gerçekleştirdiğimiz sermaye artışıyla birlikte daha güçlü bir finansal yapı oluştururken; güçlü acente ağıımız, yenilikçi ürün yaklaşımımız ve sağlam iş birliklerimizle müşterilerimize sunduğumuz değeri artırarak yolumuza kararlılıkla devam edeceğiz." şeklinde konuştu.

Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

HAYATA BNP PARIBAS CARDIF'LE BAK

Hayat Sigortalarımız

Geleceğim Güvende

Hayatım Yolunda

Kadına Değer

*Kazançlı Yarımlar

BNP Paribas Cardif
hayatın her anında
yanında.



bnpparibascardif.com.tr

BNP Paribas Cardif Emeklilik A.Ş. ürünüdür. - Müşteri İletişim Merkezi: 444 98 76
* Kazançlı Yarımlar Prim İadeli Hayat Sigortası ürünümüz için: 444 43 23

@bnpparibascardifturkiye @BNPParibasCardifTurkiye BNPParibasCardif www.bnpparibascardif.com.tr



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen
dünyanın
sigortacısı

Nihat Kirmızı

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı

Doğa Sigorta'dan 2026 Yılına Güçlü Başlangıç: 530 Milyon TL Sermaye Artışı

Türkiye sigorta sektörünün öncü şirketlerinden Doğa Sigorta, 2026 yılına finansal yapısını daha da güçlendiren stratejik bir hamleyle girdi. Şirket, büyüme hedefleri doğrultusunda tamamı nakit olarak karşılanan 530 milyon TL tutarında sermaye artışı gerçekleştirdi.

Sektördeki istikrarlı büyümesini sürdüren Doğa Sigorta, kurumsal dayanıklılığını ve rekabet gücünü artırmak amacıyla sermaye yapısında önemli bir güçlendirmeye gitti. Gerçekleştirilen 530 milyon TL'lik sermaye artışı ile şirketin toplam öz sermaye büyüklüğü 4 milyar TL 'ni aştı.

Nihat Kırmızı: "Geleceğe Emin Adımlarla İlerliyoruz"

Sermaye artışına ilişkin değerlendirmelerde bulunan Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, bu hamlenin şirketin vizyoner hedefleri için kritik bir atılım olacağını vurguladı. Kırmızı, şunları söyledi:

"Şirketimiz, bugüne kadar sergilediği sağlam finansal duruşuyla sektöründe güven veren bir konuma ulaşmıştır. Bu güçlü yapıyı daha da ileriye taşımak ve tüm paydaşlarımız için sürdürülebilir değer yaratmak amacıyla, tamamı nakit olarak karşılanan 530 milyon TL tutarında ilave bir sermaye artışı gerçekleştirmiş bulunmaktayız. Bu adım, 2026 yılı için planladığımız büyüme hedeflerimizin ve sektördeki konumumuzu güçlendirme kararlılığımızın somut bir göstergesidir."

"Şirketimizin Sermaye Yeterlilik Oranı ve Likidite Gücü Artıyor"

"2025 Aralık ayında yaptığımız bu sermaye artışı, 2025 Eylül ayı itibarıyla şirketimizin %115 seviyesinde olan sermaye yeterlilik oranını 2025 kapanışında daha da yukarı taşıyacak, ayrıca; likidite gücümüzü, risk taşıma kapasitemizi ve sürdürülebilir büyüme potansiyelimizi de önemli ölçüde artıracaktır.

Gerçekleştirilen bu adım; mevcut güçlü bilanço yapımızı pekiştirmenin yanı sıra; büyüme ve yatırım hedeflerimizi desteklemeyi, değişen piyasa koşullarına karşı kurumsal esnekliğimiz ile dayanıklılığımızı artırmayı ve uzun vadeli rekabet gücümüzü daha da kuvvetlendirmeyi amaçlamaktadır.

Böylece, uzun vadeli stratejik hedeflerimizi destekleme, paydaşlarımıza değer yaratma istikrarımızı bir kez daha ortaya koymuş oluyoruz. Bu adım, aynı zamanda 2026 yılı için güçlü büyüme hedeflerimizi desteklemektedir."

"Başarı Hikayemizin Doğal Bir Devamı"

Açıklamasında kurum çalışanlarına ve iş ortaklarına da teşekkür eden Nihat Kırmızı, konuşmasını şu şekilde tamamladı; "Bugün ulaştığımız bu noktada, değerli çalışanlarımızın özverili katkıları ve iş ortaklarımızın güveni en büyük gücümüzdür. Atılan bu adımı, birlikte inşa ettiğimiz başarı hikayesinin doğal bir devamı olarak görüyoruz.

Geleceğe olan inancımız tam; yolculuğumuza da daha güçlü ve kararlı biçimde aynı ortak hedefler etrafında kenetlenmiş bir şekilde devam ediyoruz. Emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarıma ve bizlere güven duyan; acentelerimiz, brokerlerimiz, banka kanallarımız ve diğer tüm iş ortaklarımıza da en içten teşekkürlerimi sunarım."

Türkiye Sigorta'dan Basketbol Araştırması: Türkiye'de Basketbola İlgi ve Millî Maçları İzleme Oranı Artıyor

Sporun birleştirici ve dönüştürücü gücüne inanan Türkiye Sigorta'nın yaptırdığı iki kapsamlı araştırma, Türkiye'de basketbola olan ilginin ve millî takımlara duyulan bağlılığın her geçen gün güçlendiğini ortaya koydu.

Türkiye Sigorta, Basketbol Süper Ligi ile başlayan; Türkiye Basketbol Ligi ve Kadın ve Erkek Basketbol Millî Takımlar ana sponsorluğuyla devam eden spora verdiği desteğini kararlılıkla sürdürüyor. Türkiye Sigorta'nın yaptırdığı iki önemli araştırma, basketbolun ülkemizde giderek daha fazla ilgi gördüğünü ve millî maçların izlenme oranlarının her yıl belirgin biçimde yükseldiğini gösterdi.

ERA Research & Consultancy tarafından yürütülen çalışmalarda, Türkiye'de basketbol izleme alışkanlıkları, A Millî Basketbol Takımları sponsorluğunun genel değerlendirmesi ve Türkiye Sigorta'nın A Millî Kadın ve Erkek Basketbol Takımları sponsorluğuna yönelik farkındalık çalışmaları detaylı biçimde incelendi. Telefonla ve yüz yüze görüşme yöntemiyle gerçekleştirilen saha çalışması 4-10 Ekim 2025 tarihlerinde yapıldı; Haziran-Eylül aylarındaki millî maçları takip eden, 15 yaş ve üzeri, farklı sosyoekonomik gruplardan toplam 311 kişiyle görüşüldü. Araştırma, hem basketbolun ülkemizde nasıl takip edildiğine hem de Türkiye Sigorta'nın sponsorluk faaliyetlerinin toplumdaki yansımalarına ışık tuttu.

Araştırma sonuçlarına göre katılımcıların yüzde 45'i A Millî Basketbol Takımlarını düzenli olarak takip ederken, yüzde 55'i millî maçların yanı sıra diğer ligleri de izlediğini belirtti. Bu izleyicilerin yüzde 82'si Basketbol Süper Ligi'ni takip ediyor. Yaz dönemindeki A Millî Erkek Takımı maçlarının ise yüzde 77 ile ağırlıklı olarak televizyondan ve yüzde 62 ile internet üzerinden izlendiği görüldü. Sokak ekranlarından takip edenlerin oranı da yüzde 4 seviyesinde ölçüldü.

Türkiye Sigorta'nın yaptırdığı araştırma, millî takım sponsorluğunun markaya sağladığı güçlü itibarı da detaylandırdı. Katılımcıların yüzde 69'u, Türkiye Sigorta'nın A Millî Kadın ve Erkek Basketbol Takımları resmi sponsoru olduğunu bildiğini belirtiyor. Bu bilgi, marka algısı üzerinde belirgin bir pozitif etki yaratıyor. Sponsorluğu bilen katılımcılar arasında Türkiye Sigorta'nın genel beğeni oranı yüzde 79'a yükseliyor.

Katılımcıların yüzde 65'i ise Türkiye Sigorta'nın millî takımlara verdiği desteğin marka hakkındaki görüşlerini olumlu etkilediğini ifade ediyor. En önemli gerekçeler arasında "yerli ve millî bir şirket olması", "Türk spora katkı sunması" ve "basketbola destek vermesi" öne çıkıyor.



Selda Çamlıbel Özkoyuncu

Türkiye Sigorta Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Direktörü

Sponsorluk, iş tercihleri üzerinde de anlamlı bir etki yaratıyor. Katılımcıların yüzde 63'ü, bu bilginin Türkiye Sigorta ile çalışma kararlarını etkileyebileceğini belirtiyor; sponsorluk farkındalığı olan grupta bu oran yüzde 75 seviyesine yükseliyor.

"Ülkemizin millî değerlerinin yanında durmaya devam edeceğiz"

Araştırma sonuçlarının sponsorluk stratejilerinin toplumsal karşılığını net biçimde ortaya koyduğunu belirten Türkiye Sigorta Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Direktörü Selda Çamlıbel Özkoyuncu, şu değerlendirmede bulundu: "Türkiye Sigorta olarak ülkemize her alanda katkı sunmayı bir sorumluluk olarak görüyoruz. Yapılan bu çalışma; halkımızın basketbola ve millî takımlarımıza duyduğu büyük sevgiyi bir kez daha ortaya koydu. Türkiye Sigorta'nın millî takımlar sponsorluğunun, markanın "yerli ve millî bir kurum", "sporu destekleyen güvenilir bir şirket" ve "çalışılabilir bir marka" olarak algılanmasına güçlü katkı sağladığını; sponsorluk bilgisinin olduğu tüm katmanlarda algı puanlarımızın anlamlı ölçüde yükseldiğini gördük. Biz Türkiye Sigorta olarak her zaman ülkemizin millî değerlerinin yanında durmaya ve basketbolun gelişimine katkı sunmaya devam edeceğiz. Bu destek uzun soluklu, sürdürülebilir ve kararlılıkla ilerleyen bir vizyonunun parçasıdır."

Otomobilini herkes sever kasko isteyen Türk Nippon Sigorta'yı seçer!



Biliyoruz, otomobilinize sevginiz bi' başka.

Şimdi siz de Türk Nippon Sigorta'ya gelin, kazalara, hırsızlıklara ve olası her türlü riske karşı kaskomuzla onu güvence altına alın. **Ayrıca 100.000 TL'ye varan Mekanik Arıza Onarım Teminatı ve 30 günü aşan onarımlarda ikame araç kolaylığından yararlanın.**

Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayın, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edin, poliçe kapsamında bulunan fırsatlardan faydalanın.



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

Katılım Emeklilik



Ayhan Sıncek

Katılım Emeklilik Genel Müdürü

2025'in En Çok Kazandıran BES Fonu Katılım Emeklilik'ten

Türkiye’de bireysel emeklilik sistemi, 2025 yılında katılımcı sayısı, fon büyüklüğü ve reel getiriler bakımından dikkat çekici bir performans ortaya koydu. Bu güçlü tablo içinde Kıymetli Madenler Katılım Emeklilik Yatırım Fonu (KJM), tüm BEFAS fonları arasında yüzde 139 getiri sağlayarak açık ara en yüksek kazancı elde eden emeklilik fonu oldu.

Türkiye’de bireysel emeklilik sistemi (BES), 2025 yılında güçlü bir büyüme performansı ortaya koydu. Sistemde katılımcı sayısı 10 milyonu aşarken, otomatik katılım sistemi (OKS) ve 18 yaş altı BES dâhil toplam adet 18 milyon seviyesine ulaştı. BES ve OKS kapsamındaki toplam fon büyüklüğü 2 trilyon TL’yi aşarak yaklaşık 50 milyar dolarlık bir ekosisteme dönüştü. Bu büyümede, toplam büyüklüğü yaklaşık 800 milyar TL’ye ulaşan katılım esaslı fonlar, 2025 yılında enflasyonun üzerinde sağladıkları reel getirilerle öne çıktı. Altın, değerli madenler ve kira sertifikaları gibi varlık sınıflarının performansı, BES’in uzun vadeli bir tasarruf ve gelir tamamlayıcı sistem olarak önemini bir kez daha ortaya koydu.

Katılım Emeklilik KJM Fonu, 2025’te BES’in En Yüksek Getiri Sağlayan Fonu Oldu

Yüzde 139 getiri ile 2025 yılının açık ara en yüksek fon getirisi, Kıymetli Madenler Katılım Emeklilik Yatırım Fonu (KJM)’ndan geldi. KJM, BEFAS’ta işlem gören 394 emeklilik yatırım fonu arasında yıllık yüzde 139 getiri sağlayarak 2025’in en yüksek performans gösteren emeklilik fonu oldu.

KJM’nin yanı sıra Altın Katılım Emeklilik Yatırım Fonu (KEF) da 2025 yılını yüzde 102,45 getiri ile tamamlayarak yatırımcısına yüzde yüzün üzerinde kazanç sağladı. Ayrıca 26 Eylül 2025 tarihinde yatırımcılarla buluşan, Türkiye’nin ilk gümüş emeklilik yatırım fonu olma özelliğini taşıyan KGC, halka arz edildiği tarihten yıl sonuna kadar yüzde 57,46 getiri elde etti. Kısa sürede gösterdiği güçlü performansla diğer fonlar arasında pozitif ayrılan KGC, aynı zamanda enflasyonun üzerinde getiri sağlayarak yatırımcıların dikkatini çekti.

Yüzde 100 faizsiz yatırım prensibiyle oluşturulan 20 emeklilik fonu ile yatırımcılarının beklenti ve portföy çeşitliliğine önem veren Katılım Emeklilik, 2026 yılında da fon getirilerindeki iddiasını sürdürmeyi hedefliyor.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, fon performanslarına ilişkin yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: “Fonlarımızın elde ettiği bu güçlü getiriler; disiplinli portföy yönetimi anlayışımızın, piyasa koşullarını yakından takip eden aktif yönetim stratejilerimizin ve faizsiz finans ilkelerine bağlı olarak oluşturduğumuz doğru varlık dağılımının bir sonucudur.

Özellikle kıymetli madenler tarafında yatırımcılarımıza sürdürülebilir ve enflasyonun üzerinde getiri sağlamayı amaçlıyoruz. 2026 yılında da yatırımcılarımızın birikimlerini güvenle büyütebilecekleri yenilikçi ve güçlü fon seçenekleri sunmaya devam edeceğiz.”

Katılım Emeklilik Fon Büyüklüğü 2025’te %93 arttı

Katılım Emeklilik, 2025 yılını 63 milyar TL’yi aşan fon büyüklüğü, yüksek fon performansı ve istikrarlı büyüme ile tamamladı. 2025 yılına 32,79 milyar fon hacmi ile giren Katılım Emeklilik gösterdiği yüksek performansla fon hacmini yüzde 92,94 oranında artırarak 2025 yıl sonunda 63,28 milyar lira fon büyüklüğüne ulaştı. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, elde edilen sonuçların şirketin uzun vadeli ve disiplinli yatırım yaklaşımının bir yansıması olduğunu belirterek, “Yüksek fon performanslarımızla katılımcılarımıza reel getiri sunmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Önümüzdeki dönemde de risk-getiri dengesini gözetken, yenilikçi ve güçlü fon alternatifleriyle büyümemizi istikrarlı şekilde sürdürmeyi hedefliyoruz” dedi.

Katılım Emeklilik’e Uluslararası Çifte Ödül

Başarı bir yılı geride bırakan Katılım Emeklilik, 2025 yılı boyunca sergilediği performansla ulusal ve uluslararası platformlarda da dikkat çekti. Şirketin sürdürülebilir büyüme stratejisi ve yenilikçi ürün yaklaşımı, uluslararası alanda da takdir gördü. Katılım Emeklilik, International Finance Awards 2025 kapsamında “Türkiye’nin En Hızlı Büyüyen Katılım Şirketi” ve “Türkiye’nin En Yenilikçi Sağlık Sigortası Şirketi” ödüllerine layık görüldü.

2026 yılına ilişkin beklentilerini paylaşan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, elde edilen başarıların tesadüf olmadığını vurgulayarak; “2025 yılındaki dinamizmimizi 2026 yılına da taşıyacağız. Dijitalleşme ve müşteri odaklı yenilikçi ürünlerimizle katılım sigortacılığındaki pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz. 2026’da sadece finansal büyümede değil, hizmet kalitesinde de çitayı yukarı taşıyacağız” dedi.

Mapfre Sigorta, Dijital Sağlık Yolculuğunu Eczacıbaşı Evital İş Birliğiyle Güçlendiriyor



MAPFRE Sigorta, “Bir Doktora Sor” uygulamasının hizmet kalitesini artırmak ve müşteri memnuniyetini daha da ileri taşımak amacıyla Eczacıbaşı Evital ile stratejik bir iş birliği gerçekleştirdi.

Dijitalleşme alanında attığı adımlarla müşteri deneyimini geliştirmeyi hedefleyen MAPFRE Sigorta, online tıbbi danışmanlık hizmeti “Bir Doktora Sor” uygulamasının teknik altyapısını güçlendirmek ve müşteri memnuniyetini daha da artırmak amacıyla Eczacıbaşı Evital ile stratejik bir iş birliğine imza attı. İş birliği kapsamında “Bir Doktora Sor” uygulaması, güçlenen teknolojik altyapısı, e-reçete imkânı, genişleyen hekim kadrosu ve görüşme süreleri ile müşteri deneyimini en üst seviyeye taşımayı hedefliyor.

Yeni dönemde uygulama, sağlık hizmetlerine erişimi daha pratik ve kesintisiz hâle getiren yeni özelliklerle kullanıcılara sunulacak. Görüşmeler sırasında evrak yükleme özelliği sayesinde e-Nabız üzerinden alınan sağlık belgeleri sisteme aktarılabilir. Hekimler ise görüşmeler sırasında e-reçete düzenleyebilecek. Bununla birlikte, her görüşme sonrasında devreye alınan anket sistemiyle müşteri memnuniyeti ve NPS skorları düzenli olarak ölçümlenecek. Elde edilen geri bildirimler, hizmet kalitesinin sürekli olarak izlenmesine ve geliştirilmesine katkı sağlayacak.

Teknik altyapıdaki bu gelişmelere paralel olarak uygulama kapsamında sunulan sağlık hizmetlerinin kapsamı da genişletildi. Halihazırda 15 branşta 28 hekimle sunulan hizmetin kapsamı ilk aşamada 39 hekime yükseltildi. Psikolog seans süreleri 20 dakikadan 40 dakikaya çıkarılırken, çocuk ve ergen alanlarında uzmanlaşmış psikologlar da hizmet kapsamına dâhil edildi.

Önümüzdeki dönemde ayıca randevu süreçlerini daha kolay ve şeffaf hâle getirecek yeni adımların hayata geçirilmesi planlanıyor. Bu kapsamda müşterilere, randevu oluşturulduğunda ve randevuya 24 saat kala SMS ile hatırlatma yapılacak; iptal veya değişiklik durumlarında da bilgilendirme mesajları iletilecek.

Eczacıbaşı Evital iş birliği ile ilgili bir değerlendirme yapan MAPFRE Sigorta Bireysel Sigortalar Teknik Genel Müdür Yardımcısı Mahmut Emre Bayram, “MAPFRE Sigorta olarak dijitalleşmeyi yalnızca bir teknoloji yatırımı olarak değil; müşteri deneyimini uçtan uca geliştiren, iş yapış biçimlerimizi dönüştüren stratejik bir dönüşüm alanı olarak ele alıyoruz. Amacımız; teknolojiyi insan odağıyla buluşturarak, müşterilerimizin yaşamına gerçek anlamda değer katan, erişilebilir ve sürdürülebilir çözümler sunmak. Eczacıbaşı Evital ile hayata geçirdiğimiz bu iş birliği de dijital sağlık alanında daha güçlü bir altyapı ve daha kapsayıcı bir hizmet modeliyle deneyim sunma hedefimizin önemli bir adımı. Önümüzdeki dönemde de müşterilerimizin yaşam kalitesini destekleyen çözümlerimizle, dijital sağlık alanında değer üretmeye devam edeceğiz” dedi.



 **mapfre** Sigorta

Değer verdiklerinizi **önemsiyoruz.**

**Erdinç
Yurtseven**

Mapfre Sigorta Genel Müdürü



Mapfre Grup, Dönüşüm Yolculuğunu Yeni Kurumsal Kimliğiyle Geleceğe Taşıyor!

Sigorta sektöründe 100 yıla yaklaşan köklü bir geçmişe sahip olan Mapfre Grup, küresel ölçekte başlattığı dönüşüm yolculuğu kapsamında kurumsal kimliğini yeniledi. Yeni marka kimliği; sadeleşen görsel dili, modernize edilen ikonik yonca sembolü ve samimiyeti vurgulayan küçük harfli logo kullanımıyla markayı daha yakın ve çağdaş bir çizgiye taşıyor.

 **mapfre** Sigorta

Sigorta, reasürans ve asistans hizmetleri alanlarında 5 kıtada 38 ülkede faaliyet gösteren Mapfre Grup, teknolojiden kurum kültürüne, iş yapış biçimlerinden müşteri deneyimine uzanan dönüşüm yolculuğu kapsamında kurumsal kimliğini yeniledi. Yeni kurumsal kimlik; MAPFRE'nin özündeki değerleri ve mirasını korurken, grubun bugün geldiği dinamik, yenilikçi ve dijital odaklı yapıyı daha net biçimde yansıtmayı hedefliyor. 100 yıla yaklaşan köklü geçmişinden aldığı güçle geleceğe odaklanan Mapfre, bu yenilenmeyle birlikte küresel ölçekte daha sade, daha yakın ve daha çağdaş bir marka dili benimsiyor.

Yeni marka kimliğinin en dikkat çekici unsurları arasında; daha canlı ve kendinden emin bir tona kavuşan kırmızı renk, bugünün dünyasına uyarlanarak yeniden yorumlanan yonca sembolü ve samimiyet ile erişilebilirliği vurgulayan küçük harfli logo kullanımı yer alıyor. Görsel ve sözel tüm temas noktalarında sadeleşmeyi esas alan bu yaklaşım, MAPFRE'nin müşterileriyle kurduğu bağı güçlendirmeyi amaçlıyor.

Mapfre Grubu 100 Yıla Yaklaşan Yolculuğunda Yeni Bir Döneme Giriyor

Yeni kurumsal kimlik kapsamında düzenlenen basın toplantısında bir konuşma yapan Mapfre Sigorta Genel Müdürü Erdiç Yurtseven, şunları söyledi: “Bugün dünya çok hızlı bir dönüşümden geçiyor. Teknolojinin hayatın her alanına daha fazla nüfuz ettiği, müşteri beklentilerinin değiştiği ve iş dünyasının alışılmış kalıpların çok ötesinde yeniden şekillendiği bir dönemdeyiz. Mapfre olarak biz de son yıllarda bu yeni dünyaya uyum sağlamak için içeride çok önemli bir dönüşüm sürecinden geçtik. İş yapış biçimlerimizden müşteriye bakışımıza, teknolojiyi kullanma şeklimizden organizasyonel yapımıza kadar pek çok alanda değiştik; daha çevik, daha açık ve daha fazla sorumluluk alan bir yapı inşa ettik. Tüm bu yolculuk bize şunu net biçimde gösterdi: İçeride nasıl bir Mapfre'ye dönüştüysek, dışarıdan görünen Mapfre'nin de bunu yansıtmayı gerekiyordu. Zamanın ruhunu yakalayan, değişen dünyaya ve beklentilere daha doğru yanıt veren bir dile ihtiyaç vardı. Kurumsal kimlik değişimimiz, tam olarak bu ihtiyacın bir sonucu olarak hayata geçti. Bu anlamda dönüşümü sadece bir ‘yenilenme’ olarak değil, kim olduğumuzu daha doğru anlatma olarak görüyorum.

Yeni kurumsal kimlik, MAPFRE'yi dijital dünyaya uygun; daha okunur, daha erişilebilir ve daha çağdaş bir yapıya taşıyor

Yeni kurumsal kimliğin yalnızca görsel bir yenilenme olmadığını vurgulayan Erdiç Yurtseven, sözlerine şöyle devam etti: “Bu süreçte öncelikle iletişim dilimizi sadeleştirdik. Görsel kimliğimizden kullandığımız dile kadar, müşterilerimizin Mapfre ile temas ettiği her noktada daha net ve daha kolay anlaşılır bir ifade sunmayı hedefledik. Markamızı artık küçük harflerle kullanıyoruz; bu yaklaşım, müşterilerimizle eşit, samimi ve yan yana duran bir ilişki kurma anlayışımızın görsel bir yansıması. Aynı zamanda dijital dünyada çok daha güçlü ve erişilebilir bir duruş sağlıyor. MAPFRE'nin en köklü simgelerinden biri olan yoncayı koruduk; ancak bugünün dünyasına uyarladık. Yonca, birlikteliği, yakınlığı, nezaketi ve sürdürülebilirliği temsil ederken, hafifçe ayrılan yaprağı dinamizminizi, çevikliğimizi ve sürekli hareket hâlinde oluşumuzu simgeliyor. Kırmızı rengimizi ise daha canlı, daha cesur ve dijital dünyada daha görünür hâle getirdik. Bu da MAPFRE'nin enerjisini, gücünü ve her müşterimizin yaşam tarzına uyum sağlayan yaklaşımını daha güçlü biçimde yansıtır.”

“Yeni kurumsal kimliğimiz, Mapfre'nin son yıllardaki finansal sürdürülebilirlik ve istikrarlı büyüme stratejisini destekliyor.”

Yeni kurumsal kimliğin, Mapfre Sigorta'nın güçlü finansal yapısı ve uzun vadeli büyüme yaklaşımıyla da birebir örtüştüğünü vurgulayan Erdiç Yurtseven, finansal görünümüne ilişkin şu değerlendirmelerde bulundu: “Bugün Mapfre'nin hisselerinin %70'i, MAPFRE Vakfı'na aitken, kalan %30'luk pay halka açık olup hisse senetleri borsada işlem görüyor. Bu özgün yapısıyla MAPFRE, toplumdaki aldığını; insanların yaşam kalitesini iyileştirmeyi amaçlayan çok uluslu programlar ve sosyal faaliyetler aracılığıyla yeniden topluma kazandıran bir grup olarak konumlanıyor. Bu yaklaşım, Mapfre'nin yalnızca sosyal etki üretme biçimini değil, aynı zamanda finansal büyüme ve kârlılık yaklaşımını da uzun vadeli bir perspektifle şekillendiriyor. 2025 Eylül sonuçlarına baktığımızda, MAPFRE Grup'un prim üretimini 22,4 milyar Euro seviyesine taşıdığını görüyoruz. Grubun yaklaşık 9 milyar Euro düzeyindeki güçlü özkaynak yapısı, finansal sağlamlığımızın en önemli göstergelerinden biri. Karlılık tarafında ise 2025'in ilk dokuz ayında, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 27'lik artışla 830 milyon Euro net kâr elde ettik. MAPFRE için finansal sağlamlık her zaman en temel önceliklerden biri. Nitekim 2025 Eylül itibarıyla yüzde 201 seviyesindeki yükümlülük karşılama oranımız, grubun ne kadar güçlü ve dayanıklı bir finansal zemine sahip olduğunu açıkça ortaya koyuyor. Türkiye'ye baktığımızda ise Mapfre Sigorta, Grup içinde doğrudan sigortacılık faaliyetinde bulunan 25 ülke arasında hem prim üretimi hem de net kâr büyüklüğü açısından 6'ncı sırada yer alıyor. 2025 yılını yaklaşık 26,5 milyar TL prim üretimiyle kapattık; bu da bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 40'lık güçlü bir büyümeye işaret ediyor.”

Mapfre Sigorta, Dönüşümü Bütüncül Bir Yaklaşımla Sahipleniyor

Mapfre Sigorta'nın bu dönüşümün bir parçası olduğunu ifade eden Erdiç Yurtseven, “Mapfre Sigorta olarak, Türkiye'de bu dönüşümü; hizmet deneyiminden süreç yönetimine, ekip kültüründen müşteri temas noktalarına kadar her alanda sahipleniyor. ‘Değer verdiklerinizi önemsiyoruz’ yaklaşımımızla yolumuza devam ediyoruz.” dedi.

2026 Stratejisi: Sürdürülebilir Büyüme, Dijitalleşme ve İnsan Odaklı Dönüşüm

Erdiç Yurtseven, 2026 yılına ilişkin stratejik yol haritasını da şu sözlerle özetledi: “Mapfre Sigorta olarak 2026 stratejimizi; sürdürülebilir büyüme, dijitalleşme, müşteri deneyimi ve insan odağı etrafında şekillendiriyoruz. Dengeli portföy yapımızı koruyarak, sektör ortalamasının üzerinde ancak kontrollü bir büyümeyi hedefliyoruz. Teknolojiyi, müşterilerimizle kurduğumuz bağı güçlendiren, onları daha iyi anlamamızı sağlayan stratejik bir unsur olarak görüyoruz. Bu doğrultuda veri analitiği ve dijital yetkinliklerimizi geliştirerek, her müşterimize ihtiyacına göre şekillenen, daha kişisel çözümler sunmaya devam edeceğiz. Tüm bu hedeflerin merkezinde insan var. Hem çalışanlarımızın hem de müşterilerimizin deneyimini birlikte yükselten, güvene dayalı ve sürdürülebilir bir kültürü güçlendirmeyi öncelikli hedeflerimiz arasında görüyoruz. Çünkü uzun vadeli başarıyı mümkün kılan en önemli unsurun; yetkin, gelişen ve bu yolculuğu sahiplenen insanlar olduğuna inanıyoruz.”

Bupa Acıbadem Sigorta'dan Zorlu Sağlık Sorunlarına Karşı Finansal Güvence: Kişiyi Özel Kritik Hastalıklar Sigortası



Bupa Acıbadem Sigorta, bireylerin değişen sağlık beklentilerini ve sağlık alanındaki gelişmeleri dikkate alarak tehlikeli hastalıklar sigortasını kapsamlı şekilde yeniden tasarladı. Yenilenen “Kişiyi Özel Kritik Hastalıklar Sigortası” daha geniş kapsam, daha esnek teminat seçenekleri ve kişiselleştirilmiş plan yapısıyla hizmete sunuldu.

Kritik hastalıkların yalnızca tıbbi değil, aynı zamanda ciddi bir mali yük oluşturduğuna dikkat çeken Bupa Acıbadem Sigorta, sigortalılarının zorlu dönemlerde finansal güçlerini korumalarına, yaşam standartlarını sürdürebilmelerine ve tedavi süreçlerine güvenle odaklanabilmelerine destek olmayı hedefliyor.

Bireyin hayatını doğrudan tehdit eden ve yaşam kalitesinde ciddi değişikliklere yol açan kritik hastalıkların tıbbi olduğu kadar ekonomik ve sosyal yük oluşturduğunu vurgulayan Bupa Acıbadem Sigorta, Kişiyi Özel Kritik Hastalıklar Sigortası'nı bu çok boyutlu etkileri hafifletmek amacıyla geliştirdi. Uzun tedavi süreçleri, iş gücü kaybı ve artan yaşam giderlerini göz önünde bulunduran bu özel polişe, bireylere hem tedavi masraflarında hem de günlük yaşam standartlarını korumada güçlü bir finansal güvence sunuyor..

Kapsayıcı Koruma Ve Esnek Alternatifler

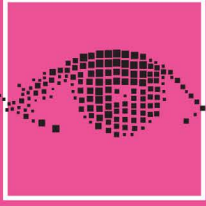
Kişiyi Özel Kritik Hastalıklar Sigortası, kanser, kalp krizi, inme/felç, böbrek yetmezliği, önemli organ nakilleri ile işitme ve konuşma kaybı gibi 19 farklı kritik hastalığa karşı güvence sunuyor. Sigortalılar, farklı teminat tutarları, risk profili, yaş ve ihtiyaçlara göre tasarlanmış üç farklı plan alternatifinden ihtiyaçlarına en uygun olabilecek güvenceye sahip olabiliyorlar. Sunulan teminatlar, tedavi ve bakım giderleri, evde bakım ve rehabilitasyon süreçlerinin yanı sıra hane halkının temel ihtiyaçlarının karşılanması ve iş gücü kaybından kaynaklanan gelir eksikliğinin dengelenmesi amacıyla da özgürce kullanılabilir.

Vergi Avantajı Ve Ek Faydalara Erişim

Yeni ürün, sigortalılarına finansal koruma sunarken aynı zamanda vergi avantajı da sağlıyor. Mevzuat kapsamında belirlenen oranlar doğrultusunda, poliçe primleri gelir vergisi matrahından indirilebiliyor. Buna ek olarak, sigortalılar senCard üyeliği sayesinde çok sayıda markada geçerli avantajlara erişim fırsatı elde ediyor.

Bupa Acıbadem Sigorta'dan Topluma Değer Katan Bir Adım Daha

Şirket, yenilenen ürünüyle hem bireylerin hem de ailelerin sağlık risklerine karşı daha dirençli bir finansal yapıya sahip olmasını hedefliyor. Kritik bir hastalıkla karşılaşıldığında bireyin yalnızca tedaviye değil, aynı zamanda yaşam düzenine odaklanabilmesini önemseyen Bupa Acıbadem Sigorta, geliştirdiği yeni ürünle topluma uzun vadeli değer katmayı amaçlıyor.



Kadın
gözüyle
hayattan
kareler '26

FOTOĞRAF YARIŞMASI

Konu: Hayata Dair

Türkiye'nin kadınlara özel
tek fotoğraf yarışması
Kadın Gözüyle Hayattan Kareler
20 yaşında!

Son
Başvuru:
27 Mart

2026'da sıra belki de sizin karelerinizde...

Son başvuru tarihi: 27 Mart 2026

Ödüller

Birinci 60.000 TL | İkinci 50.000 TL | Üçüncü 40.000 TL
20. Yıl Özel Ödülü 20.000 TL
Çevresel Sürdürülebilirlik Ödülü 20.000 TL
Mansiyon 20.000 TL (3 adet) | Sergileme 10.000 TL

Katılım bilgileri

- Yarışma, 18 yaşını dolduran kadın fotoğrafçılara açıktır.
- Fotoğraflar dijital olarak görüntülenmiş olmalıdır.
- Başvurular sadece online olarak yapılacaktır.
- Eser dosyalarının en geç 27 Mart 2026 Cuma günü saat 23.00'e (TSİ) kadar www.anadoluhayat.com.tr veya www.tfsfonayliyarismalar.org adresine yüklenmesi gerekmektedir.



Sonuçlar 30 Nisan 2026 tarihinde www.anadoluhayat.com.tr adresinde ilan edilecektir.

Detaylı bilgi için: www.anadoluhayat.com.tr

İletişim ve etkinlik bilgileri için: iletisim@anadoluhayat.com.tr



**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**
Herkesi İyi Gelecek

AgeSA, Aksigorta ve Medisa Ataşehir'deki Yeni Genel Merkezlerine Taşındı

AgeSA, Aksigorta ve Medisa, yeni büyüme stratejileri doğrultusunda tek çatı altında buluşarak, güçlü iş birliği fırsatları sunan, daha çevik ve daha verimli bir çalışma ortamı oluşturdu.

Sabancı Topluluğu'nun sigorta alanındaki üç güçlü markası AgeSA, Aksigorta ve Medisa, aralık ayı itibarıyla Ataşehir'deki yeni merkez ofislerine taşındı. Yeni büyüme stratejisi doğrultusunda şirketler bağımsız faaliyetlerini sürdürmeye devam ederken; farklı uzmanlıkların aynı çatı altında buluşması sayesinde daha entegre, verimli ve çevik bir çalışma ortamı oluşturulması hedefleniyor. Bu yeni yapı, ekipler arası iş birliğini de önemli ölçüde güçlendirecek.

Tek Çatı Altında Daha Güçlü Bir Ekosistem Kuruldu

AgeSA, Aksigorta ve Medisa İnsan, Kültür ve Sürdürülebilirlik Genel Müdür Yardımcısı Burak Yüzgöl, yeni ofis yapılanmasına ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "AgeSA, Aksigorta ve Medisa olarak; deneyimlerimizi paylaşabileceğimiz, birbirimizin gücünden beslenebileceğimiz ve birlikteliğimizin sinerjisinden doğacak pozitif etkiyi daha güçlü şekilde hissedebileceğimiz bir çalışma alanı hayal ettik. Bu doğrultuda, üç şirketi aynı çatı altında buluşturan modern, enerjik ve etkileşimi artıran bir ofis yaratma hedefiyle yola çıktık. Çalışma düzenimizi destekleyen, sosyalleşmeyi kolaylaştıran ve geleceğin ihtiyaçlarına yanıt verebilecek harika bir alan tasarladık. Yeni genel merkezimiz, 8.000 m²'lik tek katlı bir alana yayılıyor.

Farklı katların ve şirket/departman ayrımlarının olmadığı bu yerleşim yapısı ekipler arası iletişimi güçlendiren ve verimliliği artıran bir mimari sunuyor. Daha fazla çalışma alanı, daha fazla toplantı odası ve farklı ihtiyaçlara göre tasarlanmış sosyalleşme alanlarıyla bu yeni yapı; daha keyifli, üretken ve ilham veren bir çalışma deneyimi sağlayacak."

Yeni Ofis, Çevresel ve Sosyal Sürdürülebilirlik İlkeleriyle Tasarlandı

Ofisin yapısı ile ilgili de bilgi veren Yüzgöl sözlerine şöyle devam etti: "Bu tasarım yaklaşımının merkezine çevresel ve sosyal sürdürülebilirlik ilkelerini yerleştirdik. LEED Gold sertifikasını hedefleyen planlamamız kapsamında; gün ışığından en yüksek verimi alan yerleşim düzeni, enerji tasarruflulu aydınlatma sistemleri, su tüketimini azaltan armatürler ve düşük VOC içerikli boyalar gibi uygulamalarla hem çevresel etkimizi azaltan hem de çalışan sağlığını destekleyen bir yapı oluşturduk. Mobilyadan kaplama malzemelerine kadar geri dönüştürülebilir, yerel ve düşük karbon ayak izine sahip seçimlerle bu yaklaşımı daha da güçlendirdik."

Bu yeni yapılanma, üç şirketin birbirini tamamlayan güçlü yetkinliklerini aynı çalışma ortamında buluşturarak ortak etki kapasitesini önemli ölçüde artırırken, sektör için daha güçlü bir değer üretim zeminini oluşturuyor.



QFLATS

KURTKÖY

GÜVENLİ KONUTLARA
GÜVENLE SAHİP OLMAK

HEPİMİZİN HAKKI

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

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

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

Üstelik size özel ödeme seçenekleriyle...

%20 PEŞİNAT
48 AY VADE
0,99 VADE ORANI



0216 227 58 34

QFLATS.COM.TR

qflats@mhrgyo.com.tr



ARSA SAHİBİ



GELİŞTİRİCİ



ANA YÜKLENİCİ



DEPREM PERFORMANS ANALİZİ



Allianz
Teknik

BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI



İNŞAAT TÜM RİSKLER SİGORTASI



“2030 vizyonumuz, yalnızca büyüme değil; sektöre yön veren bir dönüşüm hikâyesi yazmak.”

senCard Direkt Satış Genel Müdürü Alen Karabetyan, Sigorta Life Dergisi'ne verdiği röportajda senCard'ın hızlı büyümesinde direkt satışı ayrı bir şirket olarak konumlandırmanın önemini ve saha ekibinin bu süreçteki güçlü etkisinden bahsetti. Gelecek planları için “Oyun değiştirici rolümüzü güçlendirerek, paydaşlar için sürdürülebilir değer üreten bir platform olmayı hedefliyoruz.” dedi.

senCard Direkt Satış, son dönemde etkileyici rakamlara imza attı. Bu başarıyı hangi temel stratejilerle yakaladınız?

Başarıyı; direkt satışı ayrı bir şirket olarak konumlandırıp sahadaki güçlü kadroyu tecrübeli bir telesatış fonksiyonuyla hibritleştirerek, kurumsal Bupa gücü ve yüksek standartlı sistemlerle destekleyerek, dört başlıkta “ürünleştirilmiş” iş ortaklığı hizmetleriyle (yeni müşteri kazanımı, yenileme, münhasır satış ekipleri, satış kalite yönetimi) ölçekleyerek yakaladık. Bu sayede Türkiye çapında 20 il / 32 lokasyonda ~1.300 kişilik yapı ve 53 ile yüz yüze erişim kapasitesine ulaştık; bir önceki yıla göre prim üretiminde %84 artış ve sigortalı sayısında %43 büyüme gibi sonuçlar gördük. Bu büyüme, sahadaki dinamizmi güçlü bir analitik yönetim anlayışıyla birleştirmemizin doğal sonucu.

Üç yıllık stratejik planınızdan ve bu plana göre önümüzdeki dönemlerde olan hedeflerinizden bahsedermisiniz?

Üç yıllık planımız; yaygınlık ve insan kaynağını öz sermaye ile büyütmek, stratejik iş ortaklıklarını artırmak, dijitalleşme-kalite altyapısını güçlendirmek ve e-ticaret / wellness alanına hazırlık üzerine kurulu. Kısa-orta vadede il sayımızı 22'ye, lokasyonlarımızı 40+ seviyesine taşıma; çalışan sayımızı 1.500'in üzerine çıkarmak hedefleri bu planın parçası.

Türkiye genelinde 20 ilde 32 lokasyon ve 1.300 kişiye yakın bir ekiple hizmet veriyorsunuz. Bu kadar yaygın bir operasyonu nasıl yönetiyorsunuz?

Yapıyı hibrit (saha + telesatış) modelle, Bupa'nın bilgi güvenliği, iç kontrol ve denetim standartlarıyla çalışan güçlü sistemler üzerinden yönetiyoruz. Operasyonun kuruluşu ve büyümesi öz sermayeyle finanse ediliyor; böylece hem hız hem de kalite standardizasyonu sağlanıyor. Coğrafi yerleşimimiz sayesinde 53 ilde yüz yüze hizmet verebilecek kapsama sahibiz. Tüm süreçlerimizde veri odaklı yönetim prensipleri ve düzenli performans ölçümü öncelikli.

**Alen
Karabetyan**

senCard Direkt Satış Genel Müdürü

“ ”

Hedefimiz, çok branşlı portföy değeri yaratmak.

Sağlık branşında oldukça güçlüsünüz. Bu gücünüzü diğer sigorta branşlarına da taşımayı planladığınızı söylediniz. Bu konuda nasıl bir stratejiniz var?

Sağlıktaki birikimi “müşteri değerine” çevirip diğer branşlarda da çoklu ürün yaklaşımıyla ilerliyoruz. Bugün 14 sigorta şirketinin ürünlerini sunuyoruz; hedefimiz bu uzmanlığı farklı branşlarda entegre çözümlerle genişletmek, bireysel gücümüzü özellikle KOBİ ve orta ölçekli kurumsal segmentte değerlendirerek çok branşlı portföy değeri yaratmak. Bu yaklaşım, müşteriyle uzun vadeli ilişki kurmayı ve çapraz satış potansiyelini artırmayı amaçlıyor.

KOBİ'lere yönelik sigorta çözümleri geliştirdiğinizi belirttiniz. Bu segmentte ne tür ürün ve hizmetler sunmayı planlıyorsunuz?

KOBİ ve orta ölçekli kurumsalda yeni iş + yenileme hizmetlerini hibrit kurgularla birleştiriyor; gerekirse iş ortağına özel saha / telesatış ekipleri kuruyor; satış kalite yönetimiyle müşteri tutundurma ve şikâyet / olası hukuki süreçlerin minimize edilmesine odaklanıyoruz. 2026'ya doğru bu segmentte cıtaayı daha da yükseltmek üzere kadro ve yetkinlik yatırımlarını artırıyoruz. Ayrıca bu segmentte dijital onboarding ve mikro sigorta çözümleri üzerine de çalışıyoruz.

Farklı sigorta şirketinin ürünlerini müşterilere ulaştırıyorsunuz. Bu kadar geniş bir ürün yelpazesinde müşteri memnuniyetini nasıl sağlıyorsunuz?

Müşteri memnuniyetini üç sac ayağıyla yönetiyoruz:

- (1) Ürünleştirilmiş hizmet paketleri ve esnek hibrit modeller,
- (2) satış kalite yönetimiyle tutundurma ve memnuniyetsizlik / hukuki risklerin azaltılması,
- (3) CRM – dijital raporlama – Bupa standartlarında teknoloji altyapısı.

Böylece geniş yelpazeyi kişiselleştirilmiş deneyime dönüştürüyoruz. Her temas noktasında aynı deneyimi sunmak, bizim için sürdürülebilir memnuniyetin anahtarı.

“Stratejik iş ortaklığı” yaklaşımınızdan biraz bahseder misiniz? Özellikle sağlık branşında yürüttüğünüz bu model nasıl çalışıyor?

Stratejik iş ortaklığını “ürün” gibi tasarlıyoruz; yeni müşteri kazanımı, yenileme, iş ortağına özel münhasır satış ekipleri ve satış kalite yönetimi. Müşteri potansiyeli yüksek kurumlarda sağlık sigortası gibi yapışkan ürünlerle ürün kullanım oranını artırıyor; saha ve çağrı merkezi kaynaklarını hibrit modellerle esnek biçimde kurguluyoruz. Bu model, iş ortaklarının kendi müşteri deneyimini iyileştirmesine de katkı sunuyor.

Yeni dönemde dağıtım kanalı satın alımları ile ilgilendiğinizi açıkladınız. Bu alandaki planlarınızı paylaşır mısınız?

Önceliğimiz organik büyüme; ancak stratejimize değer katan ve inşa ettiğimiz yapıya yapısal uyum gösteren dağıtım kanalı satın alma fırsatlarını seçici biçimde değerlendirebiliriz. Burada “değer yaratma” ve “uyum” kırmızı çizgimiz. Bu nedenle her olası iş birliği, uzun vadeli stratejik fayda analiziyle değerlendiriliyor.

Müşteri deneyimi tarafında nasıl bir yaklaşımınız var? Dijitalleşme ve teknoloji yatırımlarınızdan örnek verir misiniz?

Dijitalleşme iş modelimizin merkezinde: CRM altyapılarını güçlendiriyor, satış kalite yönetimiyle tutundurma performansını artırıyor, dijital raporlama araçlarıyla verimlilik sağlıyor. Tüm sistemler Bupa'nın global standartlarıyla uyumlu; saha gücümüzle entegre çalışan bu hibrit kurgu hız, erişilebilirlik ve güven sunuyor.

Önümüzdeki dönemde telesatış ekiplerinizi büyütmeyi hedefliyorsunuz. Bu alandaki çalışmalarınız ne aşamada?

Merkezde tecrübeli bir telesatış fonksiyonumuz var; yeni dönemde bu ekibi güçlendirip fark yaratacak iş modellerini devreye alacağız. Telesatış büyüme stratejimizin ana bileşenlerinden; hem stratejik iş ortaklarına hem bireysel kanala ivme sağlayacak. Bu alanda eğitim ve performans teknolojilerine de yatırım yapıyoruz.

senCard olarak sektörde “oyun değiştirici” bir rol üstlendiğinizi söylüyorsunuz. Bu vizyonu biraz açar mısınız?

Direkt satışı şirket ölçeğinde konumlandırıp ülke çapında en yaygın ve etkin kanal olma hedefi, stratejik iş ortaklığı modellerini ürünleştirme yaklaşımı ve Bupa kurumsal standartlarıyla çalışmamız; sektörde önemli bir boşluğu kapatan ve oyunun kurallarını müşteri değeri lehine değiştiren bir yapı ortaya koyuyor.

Orta vadede wellness gibi yeni ürün gruplarıyla e-ticaret alanında büyümeyi planladığınızı ifade ettiniz. Bu konuda yürüttüğünüz çalışmalar neler?

Orta vadede e-ticaret varlığını güçlendirerek global mottomuz doğrultusunda müşterilerimizi daha sağlıklı, enerjik ve neşeli bir yaşama destekleyecek wellness ürünleriyle buluşturmayı planlıyoruz. Bu, mevcut dağıtım yetkinliklerimizi dijital ticaretle bütünleyen bir büyüme eksenine olacak.

Son olarak, 2030 hedefleriniz arasında neler var? senCard'ı o tarihte nerede görüyorsunuz?

Belgelerde 2030'a dair spesifik sayı paylaşılmıyor; ancak yön belirgin: Türkiye'nin en yaygın ve güçlü dağıtım kanalı olma vizyonunu sürdürmek, stratejik iş ortaklıklarını çoğaltmak, teknoloji / kalite altyapısını derinleştirmek ve e-ticaret – wellness hattında ölçekli bir oyuncu konumuna evrilme. Bu çerçevede “oyun değiştirici” rolümüzü güçlendirerek, paydaşlar için sürdürülebilir değer üreten bir platform olmayı hedefliyoruz. 2030 vizyonumuz, yalnızca büyüme değil; aynı zamanda sektöre yön veren bir dönüşüm hikâyesi yazmak.

Türkiye Sigorta Birliği: “Devlet katkısı devam ediyor, BES gücünü koruyor”

Türkiye Sigorta Birliği, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde devlet katkısının yüzde 20 oranıyla güçlü biçimde devam ettiğini vurgulayarak, BES'in 18 milyon katılımcı ve 2,2 trilyon TL'ye yaklaşan fon büyüklüğüyle Türkiye'nin en güçlü uzun vadeli tasarruf ve yatırım araçlarından biri olmayı sürdürdüğünü açıkladı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) devlet katkısı oranının yüzde 30'dan yüzde 20'ye düşürülmesine ilişkin değerlendirmede bulunarak, sistemin güçlü yapısını ve sürdürülebilirliğini koruduğunu vurguladı. TSB tarafından yapılan açıklamada, BES'in 22 yıllık geçmişiyle Türkiye'nin en başarılı yapısal reformlarından biri haline geldiği belirtilirken; gönüllü BES ve Otomatik Katılım Sistemi birlikte değerlendirildiğinde yaklaşık 18 milyon katılımcı ve fon büyüklüğünde de 2,2 trilyon TL'ye yaklaşıldığına dikkat çekildi. Bu büyüklüklerin, BES'in artık yalnızca teşviklerle büyüyen bir yapı olmadığını; derinleşmiş, kalıcı ve güçlü bir tasarruf ve yatırım ekosistemine dönüştüğünü ortaya koyduğunu ifade edildi.

“Devlet katkısı sona ermedi, güçlü biçimde devam ediyor”

Açıklamada, devlet katkısı oranına ilişkin düzenlemenin sistemin bütünlüğü içinde değerlendirilmesi gerektiği vurgulandı. Kamuoyunda “devlet katkısı düşüyor” şeklinde özetlenen yaklaşımın, BES'in sunduğu avantajların tamamını yansıtmadığı belirtilerek şu ifadelerle yer verildi: “Devlet katkısı yeni dönemde yüzde 20 oranıyla güçlü biçimde devam etmektedir. Bu oran, uluslararası uygulamalar ve alternatif yatırım araçlarıyla kıyaslandığında hâlâ oldukça yüksek ve anlamlı bir teşvik düzeyine işaret etmektedir.”

TSB ayrıca, brüt asgari ücretteki artışla birlikte devlet katkısı üst limitlerinin de yükseldiğini hatırlatarak, yapılan düzenlemenin ekonomik konjonktür, kamunun bütçe dengeleri ve sistemin ulaştığı ölçek dikkate alınarak gerçekleştirilen bir dengeleme adımı olduğunu vurguladı.

“Kazanılmış haklar korunuyor, sisteme güven tam”

Açıklamada, BES katılımcılarının mevcut birikimlerine ilişkin herhangi bir değişiklik söz konusu olmadığı özellikle vurgulandı: “Katılımcı birikimleri ve hak edilen devlet katkıları güvence altındadır. BES, güven ve istikrar temelinde kararlılıkla yoluna devam etmektedir”

“BES, güçlü bir yatırım alternatifi”

TSB, BES'in avantajlarının yalnızca devlet katkısıyla sınırlı olmadığına dikkat çekerek fon performanslarına da değindi. Açıklamada; artan fon çeşitliliği, profesyonel fon yönetimi ve uzun vadeli yatırım perspektifi sayesinde BES'in güçlü bir yatırım alternatifi haline geldiği belirtildi. Son 5 yıllık dönemde BES fonlarının ağırlıklı ortalama getirisinin yaklaşık yüzde 827 seviyesinde gerçekleştiği ifade edilirken, bu performansın altın hariç tüm yatırım araçlarının ve enflasyonun üzerinde olduğuna dikkat çekildi. Son bir yılda BES katılımcılarının fon büyüklüğünün yüzde 80 oranında artış gösterdiği ve doğru zamanda yapılan fon dağılımı değişiklikleriyle katılımcıların daha yüksek getiri elde edebildiği, bu noktada finansal okuryazarlığın önem taşıdığı da vurgulandı.

“BES, makroekonomik istikrara katkı sunuyor”

TSB açıklamasında, BES'in yalnızca bireyler için değil, Türkiye ekonomisi açısından da stratejik bir rol oynadığı vurgulandı: “BES, bireylerin emeklilik dönemleri için uzun vadeli ve güvenli birikim yapmalarını sağlarken; sermaye piyasalarına ve reel sektöre kalıcı fon kaynağı oluşturarak makroekonomik istikrara önemli katkılar sunmaktadır. Türkiye Sigorta Birliği olarak altını çizmek isteriz ki; devletin BES'e desteği güçlü şekilde devam etmektedir. Şeffaf altyapısı ve sürekli gelişen yapısıyla BES, uzun vadeli tasarruf ve yatırım güvencesi olmaya devam edecektir.”

Siz Neredeyse, Biz Oradayız



✓ 64 İl

✓ 74 Hizmet Noktası

✓ 7/24 Hizmet

İŞTİRAKLERİMİZ



TÜRKASİSTANS



A.L.C | PARTS
AUTO LIFE CENTER

alcar filo
Uzun Arac. Küçük Otor.

 **alcservis.com**

dask

**DOĞAL
AFET
SİGORTALARI
KURUMU**

DASK Genel Sekreterliği'ne Balkır Demirkan Atandı



25 yıldır depreme karşı finansal güvence sunan Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) Genel Sekreterlik görevine, sigorta sektörünün deneyimli isimlerinden Balkır Demirkan atandı.

8 Aralık 2025 itibarıyla görevine başlayan Demirkan, DASK'ın yürüttüğü afet sigortacılığı çalışmalarına yeni bir vizyon kazandıracak.

Demirkan, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Maliye Bölümü'nden 1997 yılında mezun olduktan sonra Yıldız Teknik Üniversitesi'nde İşletme Yönetimi (MBA) yüksek lisansını 2005 yılında tamamladı.

1998–2002 yılları arasında İktisat Bankası'nda Müfettiş olarak görev yapan Demirkan, 2002 yılında AXA Sigorta'da sektöre adım atarak sigortacılık kariyerine başladı. AXA Sigorta'da İç Denetim, Hasar, Bireysel Teknik ve Teknik Operasyonlar gibi birimlerde görev alarak önemli sorumluluklar üstlendi ve Genişletilmiş İcra Kurulu'nda yer aldı.

AXA Sigorta'daki görevlerinin ardından Ethica Sigorta ve Ray Sigorta'da Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonlarında bulundu. Demirkan, Türkiye Sigorta Birliği (TSB)'nde Genel Sekreter Yardımcısı olarak görev yaptığı dönemde sektörün teknik çalışmalarına aktif katkı sundu. Kaza sigortaları, doğrudan tazmin ve kötü riskler gibi kritik alanlardaki komite çalışmalarında sorumluluk aldı ve sektör genelinde uygulamalara yön veren projelerde yer aldı.

Ayrıca Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı – TSEV'de Kaza Sigortaları ve fiyatlandırma konularında eğitimler vermekte; üniversitelerde konuk konuşmacı olarak sunumlar yapmaktadır. Dijital sigortacılık, hasar süreçleri ve yapay zekâ uygulamalarına ilişkin çeşitli makaleleri bulunan Demirkan'ın "Sigorta Teknik" isimli blogu 80 bini aşkın okunma sayısına ulaşmıştır.

Demirkan, iyi derecede İngilizce bilmekte olup evli ve iki çocuk babasıdır.

Sıkıntı Yok Sigortamız Var



Millî Takımlar Ana Sponsoru

0 Km Otodaki Rekorlar Serisi

2. El Oto Pazarını Gölgeleyiyor

Quick Finans'ın SmartIQ iş birliğiyle yayınladığı 2. El Oto Raporu'nun Kasım ayına ait verilerinin yer aldığı güncel sayısında, sektöre dair en yeni trendler paylaşıldı.

2025 yılı Kasım ayı 0 Km Binek ve Hafif Ticari Araç satışları, 2024 yılı Kasım ayına göre %9,82 artarak 132.984 adet oldu. Geçen aya göre ise %12,7 arttı. 2025 yılı Ocak-Kasım döneminde geçen yıla göre %10,16 oranında artarak 1.176.780 adet olarak gerçekleşti. Kasım ayında, 2025 yılı tüm aylarının ve tüm zamanların Kasım ayı satış rekorları kırılmasında; Avrupalı otomotiv markalarının, potansiyel pazar daralmasına bağlı olarak ortaya çıkan araç fazlasını Türkiye pazarına iskontolu fiyatlarla kaydırmalarının da etkili olduğu değerlendirilmektedir.

Belirtilen gelişmelerle 0 Km araç satışlarının her ay yükselerek devam eden rekorlar serisi ve yıl sonu hedeflerinin gerçekleştirilmesine yönelik agresif fiyat ve kredi kampanyalarıyla 2. El Oto fiyat seviyesi cazibesinin azalmasına bağlı olarak 2. El Oto satışları; Kasım ayını bir önceki aya göre sınırlı düşüşle, 2024 Kasım ayına göre ise %6 seviyelerinde bir düşüşle kapattı. Buna karşın, yıl genelinde %7 artış seviyesi korundu. 2. El Oto satıcılarından alınan bilgilere göre; ödeme tercihlerinde banka ve finansman şirketleri yanında, kredi kartıyla taksitlendirme, senetli satış sistemleri ve tasarruf finansman sistemi de yer almaya başladı.

Ağustos ve Eylül Yükselişi Sonrası Ekim ve Kasım'da Satışlar Sakin Seyrederek Dengelenme Devam Ediyor!

Eylül ayında toparlanma işaretleri veren ikinci el araç pazarı, Ekim ayındaki %8'lik gerilemenin ardından Kasım'da daha sınırlı bir düşüş gösterdi. Satış adetleri Kasım ayında %1 azalarak 342.264 adede indi. Ağustos ve Eylül aylarında geçen yılın üzerinde seyreden satışlar, Ekim ayında 9 ay sonra ilk kez 2024'ün altına düştü ve %17'lik bir daralma görüldü. Bu eğilim Kasım'da ise daha sınırlı bir düşüşle devam etti.

Kasım Ayında Stok Gün Sayısı Hafif Yükseldi, Satış Hızı Dengeli Seyrini Sürdürüyor!

2025 Kasım ayında ikinci el araçların stokta kalma süresi bir önceki aya göre sınırlı bir artış gösterdi. Pazar genelinde ortalama stok gün sayısı Ekim'de 42 gün iken Kasım'da 43 güne yükseldi. Binek araçlarda satış süresi 42 günden 44 güne çıkarken, ticari araçlarda ise 41 günden 42 güne yükselerek 42 güne yükselerek segmentler genelinde benzer bir tablo oluştu.

Kasım'da Hafif Ticari Araç Satışları Gerileyerek Geçen Yılın Altında Kaldı!

2025 Kasım ayında ikinci el hafif ticari araç satışları 48.587 adet olarak gerçekleşti. Hem bir önceki aya kıyasla hem de geçen yılın aynı dönemine göre daha düşük seviyede oluştu. 2024 Kasım ayında satışlar 57.167 adet seviyesindeydi. Eylül ayında 61.171 adet, Ekim ayında ise 52.760 adet olarak gerçekleşen satışlar, Kasım ayında aşağıyı yönlü bir seyir izledi.

Kasım'da Elektrikli Araç Satışları Yeniden Yükselişe Geçti!

2025 Kasım ayında ikinci el elektrikli araç satışları 6.111 adet olarak gerçekleşti. Ekim ayında görülen 5.081 adetlik seviyenin ardından satışların Kasım'da yeniden artış yönüne döndüğü ve güçlü bir hacme ulaştığı görülüyor. Eylül'deki yükselişin ardından Ekim ayında hafif bir gerileme yaşansa da, Kasım ayında elektrikli araç talebinin tekrar ivme kazandığı dikkat çekiyor. Son üç aylık satış trendi, segmentteki ilginin istikrarlı biçimde sürdüğünü ve pazarın dengeli bir şekilde yoluna devam ettiğini gösteriyor.

Son 6 Ayda Genç Araçların Payı Güçlendi, Yaşlı Segmentte Pay Küçüldü!

Haziran-Kasım döneminde ikinci el pazarının yaş dağılımı belirgin bir değişim gösterdi. 0-3 yaş araçların pazar payı %21'den %27'ye çıkarak son 6 ayın en güçlü artışını kaydetti. 4-7 yaş segmenti %21-22 bandında sabit seyrederken, 8-11 yaş araçlar %29-31 aralığında dengeli bir görünüm sergiledi. 12-15 yaş grubu ise Haziran'daki %26 seviyesinden Kasım'da %23 gerileyerek dönem boyunca en dalgalı segment oldu. Genel görünüm, son 6 ayda pazarın genç araçlara doğru kaydığını gösteriyor.

Son 6 Ayda İkinci El Araçlar Fiyatları Enflasyonun Gerisinde Kaldı!

Haziran-Kasım dönemine bakıldığında, ikinci el araç fiyatlarının genel olarak TÜFE artışının altında seyrettiği görülüyor. 0-3 yaş araçlarda bu 6 aylık süreçte zaman zaman yükselişlerle yaşansa da eğilim ağırlıklı olarak değer kaybı yönünde oldu. 4-7 ve 8-11 yaş segmentleri, çoğu ayda ılımlı artışlarla enflasyona yakın bir hareket sergiledi. Buna karşılık 12-15 yaş araçlar, dönem boyunca en istikrarlı fiyat artışını gösteren grup oldu ve çoğu ayda TÜFE'yi yakalayan veya aşan seviyelerde seyretti.



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

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

 **Magdeburger
Sigorta**



ALC Servis, 2026 Yılı'nın İlk Anlaşmasını Orient Sigorta ile Gerçekleştirdi

Sektörünün öncü markalarından ALC Servis, büyüme stratejisi kapsamında 2026 yılının ilk stratejik iş birliğine imza attı. ALC Servis, mini onarım hizmet prosesleri için Orient Sigorta ile el sıkışarak hizmet ağını ve müşteri erişilebilirliğini bir üst seviyeye taşıdı.

Müşteri Odaklı Hizmet ve Geniş Ağ

Bu yeni anlaşma ile Orient Sigorta müşterileri, araçlarında oluşan küçük ölçekli hasarlar için ALC Servis'in yüksek standartlı mini onarım çözümlerinden Türkiye genelindeki geniş servis ağında yararlanabilecekler. İş birliği, sigortalıların hasar süreçlerini hızlandırmayı ve yüksek kaliteli işçilikle müşteri memnuniyetini maksimize etmeyi hedefliyor.

"Büyümemizi Kararlılıkla Sürdürüyoruz"

Anlaşmaya ilişkin değerlendirmede bulunan ALC Servis Genel Müdürü Mahmut ŞEVLÜK, 2026 yılına hızlı bir giriş yaptıklarını vurgulayarak şunları kaydetti: "2026 yılının ilk anlaşmasını sektörün köklü kurumlarından Orient Sigorta ile yapmaktan mutluluk duyuyoruz. Bu iş birliği, mini onarım prosesindeki uzmanlığımızı daha geniş kitlelere ulaştırma vizyonumuzun bir parçasıdır. Hizmet ağımızı genişletmeye ve sektördeki büyüme ivmemizi hız kesmeden sürdürmeye kararlıyız."



%139
FON GETİRİ
ORANI

BES FONLARI TÜRKİYE ŞAMPİYONU



2025 yılında Türkiye'deki 394 adet
Bireysel Emeklilik Fonu içerisinde
**en çok getiriye sağlayan fon,
Katılım Emeklilik Kıymetli
Madenler Fonu!**

Siz de katılın, kazanın!

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



0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr

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



Katılım Cep
uygulamasını indirmek
için karekodu okutun.
[Google play](#)
[App Store](#)



Çiğdem Kılıç

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat
Emeklilik Bilgi Teknolojileri
Genel Müdür Yardımcısı

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'ten 'Yapay Zekâ'da Bir İlk

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, yapay zekâ alanında uluslararası bir başarıya imza atarak finans sektöründe, "ISO/IEC 42001:2023 Yapay Zekâ Yönetim Sistemi Sertifikasını" almaya hak kazanan ilk kurum oldu.

Yapay zekânın sorumlu ve güvenilir şekilde geliştirilmesi, uygulanması ve yönetilmesi için gereksinimleri belirleyen uluslararası bir standart olan "ISO/IEC 42001:2023 Yapay Zekâ Yönetim Sistemi Sertifikası"nı finans sektöründe alan ilk kurum Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik oldu. Şirket bu sertifika ile yapay zekâ sistemlerini etik ilkeler, şeffaflık ve güvenlik esasları doğrultusunda; uluslararası standartlara uygun bir yönetim modeliyle yönettiğini belgeledi.

Söz konusu adımın teknoloji odaklı dönüşüm vizyonlarının ve sorumlu yapay zekâ yaklaşımlarının güçlü bir göstergesi olduğunu söyleyen Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Çiğdem Kılıç, şu değerlendirmede bulundu: "Finans sektöründe ISO/IEC 42001 Yapay Zekâ Yönetim Sistemi sertifikasını alan ilk kurum olmanın gururunu yaşıyoruz. Bu sertifika ile; yapay zekâ tabanlı sistemlerimizi etik ilkeler, şeffaflık, güvenlik ve risk temelli yönetim anlayışı çerçevesinde, uluslararası standartlara uygun şekilde yönettiğimizi belgelemiş bulunuyoruz. AI politikamızın oluşturulmasından veri kalitesinin güvence altına alınmasına, şeffaflık ve hesap verebilirlik tedbirlerinden risk ve etki değerlendirmelerine, üst yönetim katılımından sürekli iyileştirmeye kadar uzanan kapsamlı bir çerçeveyi kurum genelinde hayata geçirdik. Bu başarı, yalnızca standartlara uyumumuzun değil; aynı zamanda öncü kimliğimizin ve geleceğe dönük kararlılığımızın da güçlü bir göstergesidir. Adımızdan aldığımız güçle, geleceği güvenle inşa etmeye devam edeceğiz."

HIZLI MÜDAHALE **KALICI ÇÖZÜM**

- Endüstriyel Hasar Restorasyonu • HES Hasar Restorasyonu
- Makine Hasar Restorasyonu • Bina Hasar Restorasyonu
- Yapısal Onarım ve Yenileme
- Yangın, Sel, Su Baskını, Fırtına ve Doğal Afet Hasarları

Sadece hasarı değil, güveni de onarıyoruz. TOBB Türkiye 100 Listesi'nde 25. olmanın gururuyla, HGR Hasar Restorasyon olarak, inovasyon ve uzmanlığımızı sektörün her köşesine taşıyoruz. Bugünün ihtiyaçlarına, yarının teknolojileriyle cevap veriyoruz.

Sektörden

Kısa Kısa

İstanbul Marketing Awards'tan Sigortam.net'e Çifte Ödül

Sigortam.net, Türk iş dünyasında pazarlama süreçlerini bütüncül bir bakış açısıyla değerlendirildiği İstanbul Marketing Awards'ta "Arabama Yapar mı?" projesi ile iki farklı kategoride ödüle layık görüldü.

Sigortam.net, İstanbul Marketing Awards'ta "Arabama Yapar mı?" projesi ile iki farklı kategoride ödüle layık görüldü. Proje, "Marka İletişiminde Mizah Kullanımı" ve "Satışta Oyunlaştırma" kategorilerinde elde ettiği bu başarıyla, markanın yaratıcı ve kullanıcı odaklı yaklaşımını bir kez daha tescilledi.



Sigortam.net'in dikkat çekici içgörülerden yola çıkarak hayata geçirdiği "Arabama Yapar mı?" projesi, mizahı, veriyi ve teknolojiyi bir araya getirerek şehir yaşamında sürücülerin sıkça karşılaştığı bir sorunu yaratıcı bir deneyime dönüştürüyor. Yapay zeka destekli altyapısı ve oyunlaştırılmış kurgusuyla proje, kullanıcılarla güçlü bir bağ kurarken satış iletişiminde de fark yaratıyor. Sigortam.net, bu sene 15 ödülün sahibi olarak, pazarlama ve marka iletişimi alanındaki istikrarlı başarısını sürdürmeye devam ediyor.



Bereket Sigorta Grubu, Tarım Kredi Grubu Yıl Sonu Değerlendirme Toplantısına Katıldı!

Bereket Sigorta Grubu, iştiraki olduğu Tarım Kredi tarafından Antalya'da düzenlenen 2025 Yıl Sonu Değerlendirme Toplantısı'na üst düzey katılım sağladı. Toplantıya, Tarım Kredi Genel Müdürü Hüseyin Aydın, Bereket Sigorta Grubu Genel Müdürü Faruk Gökçen ve diğer grup şirketlerinin Genel Müdür ve yöneticileri katıldı.

Tarım Kredi ekosisteminin kooperatifleri ve grup şirketlerini bir araya getiren toplantıda; yıl içindeki faaliyetler, üretici odaklı hizmetler değerlendirildi. Bölge birlikleri, kooperatif temsilcileri ve iştirak şirket yöneticilerinin katılımıyla gerçekleşen oturumlarda saha deneyimleri ve stratejik öncelikler ele alındı.

Tarım Kredi Genel Müdürü Hüseyin Aydın, kooperatifçilik modelinin güçlendirilmesi, üreticinin desteklenmesi ve grup şirketlerinin verimlilik odaklı faaliyetleri hakkında önemli mesajlar paylaştı. Bereket Sigorta Grubu, Tarım Kredi Grubu ile yürüttüğü stratejik iş birliği kapsamında; tarımsal sigortacılık alanındaki uzmanlığını üreticilerin kullanımına sunmaya ve sektörün gelişimine katkı sağlamaya devam edecek.



HAYATIN RİSKLERİ DEĞİŞİR,
REFERANS NOKTANIZ DEĞİŞMEZ.

0850 555 55 55
www.referanssigorta.net

 **referans**
sigorta
REFERANS NOKTASI

Destech Teknoloji Grubu'nda Üst Düzey Atama

RS Holding çatısı altında, sektörün dijital dönüşümüne AffinityBox, SigortaAcentesi.com gibi kilit iştirakleriyle liderlik eden Destech Teknoloji Grubu, büyüme ve operasyonel mükemmeliyet hedefleri doğrultusunda üst yönetim kadrosunu güçlendirdi. Sigorta ve teknoloji sektörlerinde 17 yılı aşkın deneyime sahip Melek Yılmaz, 1 Aralık 2025 tarihi itibarıyla grubun Chief Operating Officer (COO) görevine atandı.

RS Holding'in teknoloji vizyonunu sahaya taşıyan Destech Teknoloji Grubu, bu atama ile operasyonel verimlilik, ölçeklenebilirlik ve teknoloji üretimi odaklı stratejisini daha da ileri taşımaya hedefliyor. Sigorta ve teknoloji sektörlerinde 17 yılı aşkın deneyime sahip olan Melek Yılmaz, yeni görevinde grubun tüm operasyonel süreçlerinden, teknoloji yatırımlarının etkinliğinden ve sürdürülebilir büyüme stratejilerinden sorumlu olacak.



Kariyeri boyunca Anadolu Sigorta ve HDI Sigorta gibi sektörün önde gelen kurumlarında kritik roller üstlenen Melek Yılmaz, son olarak Aveon Global Sigorta'da Chief Technology Officer (CTO) olarak görev yaptı.

Yılmaz, Destech Teknoloji Grubu'ndaki yeni görevinde; AffinityBox başta olmak üzere grubun teknoloji iştiraklerinin operasyonel ve ticari olarak ölçeklenmesi, grup genelinde uçtan uca operasyonel verimliliğin sağlanması, teknoloji odaklı iş modellerinin büyütilmesi ve sürdürülebilir büyüme stratejilerinin hayata geçirilmesinden sorumlu olacak. Yapay zekâ destekli ürünlerin ticarileştirilmesi ve sigorta ekosistemine değer katan çözümlerin yaygınlaştırılması da öncelikli sorumluluk alanları arasında yer alıyor.

 **TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK**
Gücü, adında.

Türkiye Hayat Emeklilik'ten 'BES Birikimin Yolu' Reklam Filmi

Türkiye Hayat Emeklilik, "BES Birikimin Yolu" ve "Devlet Katkısı Üst Limit" reklam filmlerini yayınladı.

Türkiye Hayat Emeklilik, BES'e yönelik iki yeni reklam filmini izleyiciyle buluşturdu. "BES Birikimin Yolu" reklam filmi; şirketin bireysel emeklilik sektöründe en yüksek getiri performansıya öne çıktığı ve kişiye özel uzman fon yönetimi sayesinde birikimlerin istikrarlı şekilde büyüdüğü; finans sektöründe çalışan bir profesyonelin günlük deneyimi üzerinden anlatılıyor. Serinin devam filmi niteliğindeki "Devlet Katkısı Üst Limit" reklam filminde ise BES katılımcılarına, 31 Aralık'a kadar BES katkı payı ödemelerini 312.066 TL'ye tamamlayarak 93.619,80 TL'lik devlet katkısı üst limitinden yararlanma çağrısı yapılıyor. Türkiye Hayat Emeklilik'in BES alanındaki hizmetlerini yansıtan reklam filmleri; televizyon, radyo, açık hava ve dijital mecralar başta olmak üzere geniş bir iletişim ağıyla izleyiciyle buluşuyor.

Türkiye Hayat Emeklilik Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Direktörü Selda Çamlıbel Özkoyuncu reklam filmine ilişkin şu değerlendirmelerde bulundu: "Bireysel Emeklilik Sistemi, emeklilik dönemlerinde ek bir gelire sahip olarak aktif çalışma hayatlarındaki yaşam standartlarını korumak isteyen ya da uzun vadeli birikim yapmayı hedefleyenler için en etkili tasarruf ve birikim yöntemlerinin başında geliyor. BES'in, ekonomiye uzun vadeli kaynak yaratarak istihdamın artırılması ve ekonomik kalkınmaya da olumlu etkileri bulunuyor. Dolayısıyla "BES Birikimin Yolu" reklam filmimiz, gücünü bu topraklardan alan Türkiye Hayat Emeklilik'in uzun vadeli bir stratejiyle ilerlediği finansal sağlamlık vizyonunu ortaya koyuyor. Devlet Katkısı üst limit reklam filmimizle de 2025 yılı bitmeden katılımcılarımızı devlet katkısı üst limitinden yararlanmak üzere sisteme ek katkı payı yapmaya davet ediyoruz."

**TRAMER
360** 

Araç Alırken Sürprizlere Yer Yok!

Yeni hizmetimiz TRAMER360 ile araç geçmişini
tek bir raporda görüntüleyin.



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

Hemen sorgula: Sigortam360.com



Sigorta
Bilgi ve Gözetim
Merkezi

2025 yılı Katılım Sigortacılığı Etkinliklerinin Sonuncusu İZÜ'de gerçekleştirildi

İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi Uluslararası İslam Ekonomi ve Finansı Uygulama ve Araştırma Merkezi (İSEFAM) tarafından düzenlenen "Katılım Bankacılığı ve Katılım Sigortacılığı Mevzuatı 1. Çalıştay: Mevcut Durum, Problemler ve Çözüm Önerileri" başlıklı çalıştay 26 Aralık 2025 Cuma günü İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi (İZÜ) ev sahipliğinde gerçekleştirildi.

Çalıştayın açılış konuşması, İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Ahmet Cevat Acar tarafından yapıldı. Çalıştay kapsamında gerçekleştirilen katılım sigortacılığı oturumunda, SEDDK Katılım Düzenleme Daire Başkanı Şanbaz Yıldırım; katılım sigortacılığı ile katılım bireysel emeklilik sisteminin mevcut durumunu, uluslararası uyum gerekliliklerini, yönetim ve yasal altyapısını değerlendirdi. Ayrıca SEDDK'nın hazırladığı taslak yönetmeliğin genel yaklaşımı ve kapsamını katılımcılarla paylaştı.



Danışma komitesi kararlarına ilişkin düzenleme ihtiyaçlarına değinen Yıldırım, katılım sigortacılığının geliştirilmesi ve mevcut sorunların çözümüne katkı sağlanabilmesi için danışma komitesi kararlarında en sık karşılaşılan konuların akademik düzeyde ele alınmasının önemine dikkat çekti.

Çalıştayda, katılım sigortacılığının yanı sıra katılım bankacılığının mevcut durumu ve mevzuatsal altyapısı da alanında uzman isimler ve akademisyenler tarafından tartışılarak çözüm önerileri üzerinde görüş alışverişinde bulunuldu.



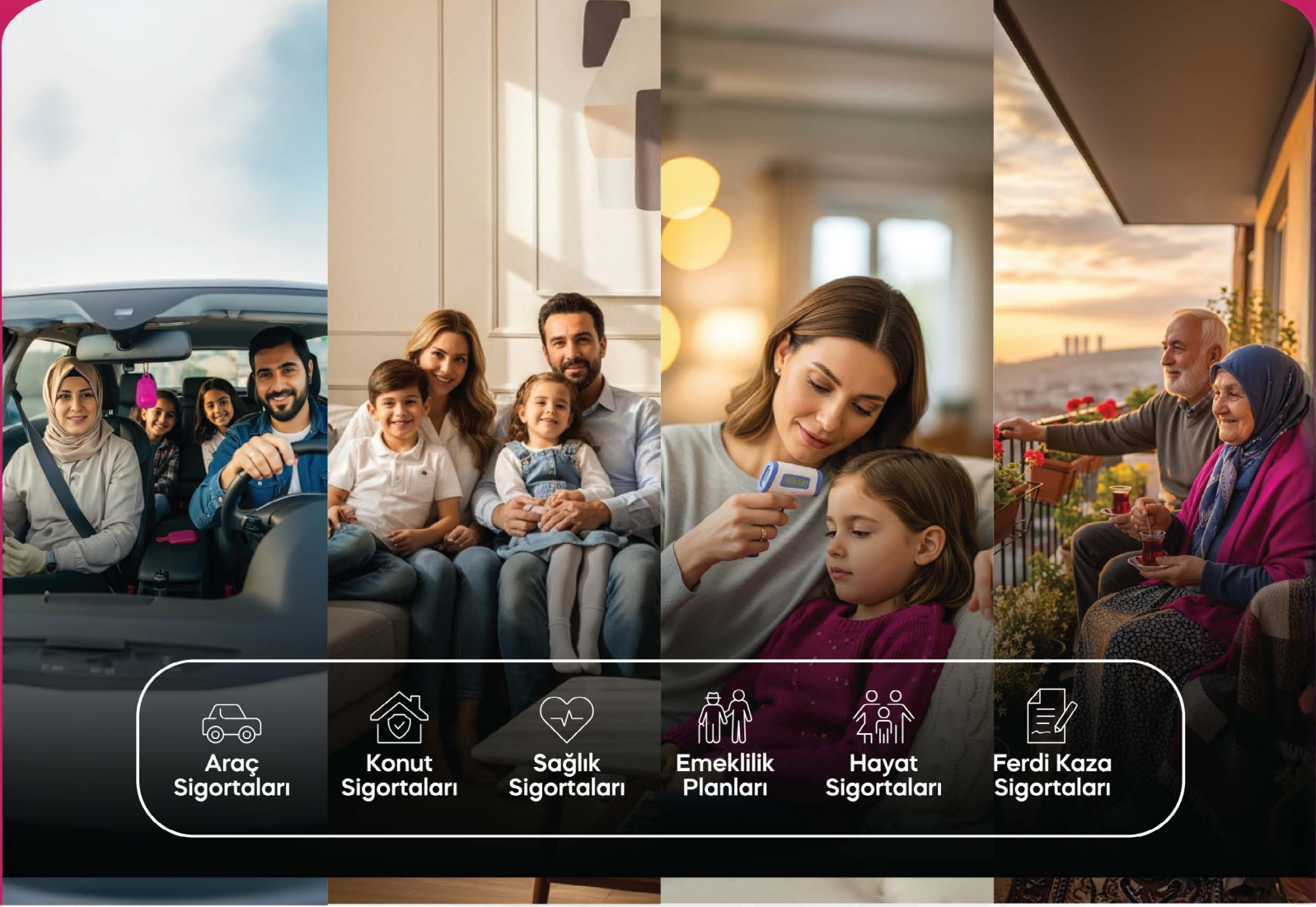
Türkiye Sigorta, insan kaynakları ödülleriyle başarı yolculuğuna devam ediyor

Türkiye Sigorta, insan kaynakları alanındaki başarılarını ödüllere taşıyor. Türkiye Sigorta İnsan Kaynakları, Strateji ve Destek Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Dr. Doğan Başar, "Şirket kültürümüzün başarısı; teknolojiye yaptığımız yatırımlar ve çalışan deneyimini güçlendiren uygulamalarımız üzerine inşa ediliyor" açıklamasını yaptı.

Türkiye Sigorta, insan kaynakları alanında her geçen gün aldığı ödüllere yenisini ekliyor. Türkiye Sigorta İnsan Kaynakları, Strateji ve Destek Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Dr. Doğan Başar, insan ve kültür uygulamalarının yanı sıra iş sağlığı ve güvenliği uygulamalarını analiz ederek bu alandaki en başarılı liderleri belirlemeyi ve ödüllendirmeyi amaçlayan Best People & Culture Leaders 2025'te Gold ödül almaya hak kazandı. Başar aynı zamanda, bu yıl DataExpert iş birliğiyle BMI Business School tarafından yürütülen "En Etkin 50 CHRO" listesinde yer aldı. İK profesyonellerinin her gün yaptığı hayati çalışmaları ödüllendiren yıllık bir takdir programı HRO Today Derneği tarafından düzenlenen 2025 CHRO of the Year Awards kapsamında "Leader of Distinction" ve "CHRO of The Year Mid Markets" ödüllerini de kazandı.

Dr. Doğan Başar, ödüllere ilişkin şu değerlendirmede bulundu: "Türkiye Sigorta olarak insan kaynakları alanındaki başarılarımızı ödüllere taşıdığımızı devam ediyoruz. Dijitalleşmeyi insan odaklı dönüşümle bütünleştirdiğimiz Türkiye Sigorta'da çalışma kültürümüzü teknolojiye yaptığımız yatırımlar, çalışan deneyimini güçlendiren uygulamalar ve sürekli gelişimi destekleyen yaklaşımımızla inşa ediyor, sektörümüze nitelikli çalışanlar kazandırma misyonumuzu kararlılıkla sürdürüyoruz. Geleceğin çalışma modellerine uyum sağlayan ve yüksek performans kültürünü destekleyen bir organizasyon olma yolundaki kararlılığımızla çalışan potansiyelini önemsiyor, öğrenmeyi sürekli kılıyoruz. Bu yolculukta emeği, katkısı ve ilhamı olan tüm Türkiye Sigorta ailesine gönülden teşekkür ediyorum."

Birlikte Güvende Birlikte Gelecekte



Araç, konut, sağlık ve ferdi kaza sigortalarından emeklilik çözümlerine uzanan geniş ürün yelpazemizle sigortanın ötesinde hayatın tam içindeyiz.



Sigorta Sözlü- ğü

Sigorta, temel kavram olarak sağlıktan seyahate, evden otomobile hayatta oluşabilecek risklere karşı zararları gidermeye yönelik mali bir havuzun oluşturulması sistemidir; benzer risk gruplarında yer alan bireylerin maddi olarak dayanışmasıdır. Sigorta sistemine dahil olan sigortalılar, tek seferde ya da yıl boyunca belirli oranda prim ödemesi yaparlar. Ortak havuzda biriken bu primler, zarara uğrayan sigortalıların zararlarının telafi edilmesi için kullanılır. Hayatımızın her alanında ihtiyaç duyduğumuz ve zor anlarımızda hem maddi hem de manevi olarak bizi olumsuz tüm koşullara karşı güven sağlayan sigorta hakkında ne kadar bilgiye sahibiz?

• Pert Nedir?

"Pert" terimi, motorlu araçların trafik kazası ya da başka bir olay sonrası kullanılamaz hale gelmesini tanımlar. Sigortacılıkta ise "ağır hasar" veya "tam hasar" terimleri kullanılır. Ağır hasarlı araçlar için "çekme belgesi" düzenlenir, onarım sonrası tekrar trafiğe çıkabilirler. Tam hasarlı araçlar için ise "hurda belgesi" verilir ve bu araçlar trafiğe çıkamaz, hurdaya gönderilir. Kasko poliçelerinde, ağır hasar durumunda araç onarım maliyetinin araç değerini aşarsa, sigorta şirketi poliçe sahibine aracın değerini öder. Aracın pert kaydı, E-devlet veya TRAMER üzerinden sorgulanabilir.

• Yeni Değer Klozu Nedir?

Sigortalı malın sigorta değerinin, malın yeniyle aynı değerde olması gerektiğini ifade eder. Bu kloz, özellikle maddi zararların tazmin edilmesinde, sigorta şirketinin malın eski değerini değil, yerine yeni bir eşya alım bedelini ödeme yükümlülüğü getirdiği durumları kapsar. Örneğin, bir ev sigortasında, yangın sonucu evde oluşan zararın tazmininde, yeni değer klozu varsa, sigorta şirketi hasarlı evin eski değerini değil, yenisiyle aynı özelliklere sahip bir evin bedelini öder. Bu, sigortalının mağduriyetini en aza indirmek için yaygın olarak kullanılır.

• TARSİM Nedir?

TARSİM (Tarım Sigortaları Havuzu), devlet destekli bir tarım sigortası sistemidir. 5363 sayılı Tarım Sigortaları Kanunu'na dayanarak kurulmuş olan TARSİM, çiftçilerin ürünlerini, hayvanlarını ve tarımsal faaliyetlerini çeşitli doğal afetler ve diğer risklere karşı güvence altına alır. Sigorta, tarım sigortası acenteleri aracılığıyla yapılır ve sigorta primlerinin bir kısmı devlet tarafından karşılanır. TARSİM, tarım ürünleri, hayvanlar, seralar, makineler gibi birçok tarımsal varlığı kapsar ve doğal afetler, yangın, zararlılar ve hayvan hastalıkları gibi risklere karşı teminat sağlar. Tarım üreticileri, belirli prosedürleri takip ederek TARSİM sigortasından faydalanabilirler.



Risklerinizi doğru fiyatlandırıdığınıza emin misiniz?

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

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

Lumnion

İstanbul | Köln | München

İlginç Sigorta Hikayeleri

Uçan Noel Baba Faciası

Noel sezonunda bir bahçede bulunan dev bir Noel Baba figürü, fırtına nedeniyle havaya kalkıp seraya fırladı. Çatıyı ve camları parçalayan bu olay, yaklaşık 3.000 sterlin hasara neden oldu. Sigorta şirketi, dekoratif süsün sebep olduğu yıkımı kabul etti ve tamir ücretini ödedi.

Koltuğa Sıkışan Kedi

New York'ta Giles adındaki bir kara kedi, salonda bulunan açılır kapanır koltuğa sıkışarak yüzünden ağır yaralandı. Sahibi koltuğu kapatırken Giles fark edilmemişti. Veterinerde tedavi edilen Giles'ın vakası, evcil hayvan sigorta şirketi tarafından en sıra dışı talepler listesinde ödüllendirildi.

Haberin detaylarını ve daha fazlası için QR kodu okutarak inceleyebilirsiniz!





İstediğiniz her şey OtoKonfor'da!





HDI

SİGORTA

Her Anında **DAİMA YANINDA**



/hdisigorta.com.tr



HDI Kolay Hat

0850 222 8 434

Web sitemizi ziyaret etmek için
QR kodu okutabilirsiniz.