

~ Bir tıkla kapıda! ~



**YOU
LOCALLY
RISK,
WE
GLOBALLY
VALUE**



**Dünya Kadınlarının eşitlik,
özgürlük ve adalet içerisinde
korkmadan yaşayabildikleri
bir yaşam sürmelerini diliyoruz.**

TÜM KADINLARIN GÜNÜ
KUTLU OLSUN

Güçlü kadınlar tarih yazar!



Sigorta sektörüne yön verdiğimiz Sigorta Life Dergi'nin 54'üncü sayısı ile gündemin nabzını tutmaya devam ediyoruz.

"Sigortalı Yaşayanların Dergisi" denildiğinde akla gelen Sigorta Life, sigortaya bir de buradan bakın diyerek, sigorta bilincini tabana yaymak için yeni nesil bir perspektifle yayın hayatına devam ediyor. Bu sayımızda da sigorta ve bireysel emeklilik sektöründeki tüm gelişmeleri okuyucularımız için derledik.

Bizim için Mart sayımız tabii ki her sene olduğu gibi yine çok özel... Güçlü kadınlar her zaman tarih yazar, sektörümüzün de bu denli büyümesinin yegâne sebebi, kadınların gücüdür. Bu vesileyle ben de dünyayı her zaman güzelleştiren ve yaşanılabilir hale getiren kadınların, 8 Mart Kadınlar Günü'nü en içten dileklerle kutluyorum.

Sigorta Life Sohbetleri'nin konukları, Sigortaacentesi.com Genel Müdürü Bilal Türkmen ve Polaris Sigorta Reasürans ve Brokerlik Yönetim Kurulu Üyesi Yalın Kılıç oldu. Bilal Türkmen, "Sigorta dijitalde de acenteden alınır" mottosu ile yola çıktıkları sigortaacentesi.com'u siz değerli okuyucularımız için anlattı. Yalın Kılıç ise gerçekleştirdiğimiz röportajda, Polaris Sigorta Reasürans ve Brokerlik'in 2024 yılı performansını değerlendirdi ve gelecek yıllar için hedeflerini paylaştı.

Bu keyifli röportajlar ve gündemin öne çıkan konularını, Sigorta Life sayfalarında sizi bekliyor. Bir sonraki sayımızda görüşmek üzere.

İyi okumalar...

Sevgiler

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santrmarketing.com

İçin deki ler

8-9

HABER |

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan; Üretimde yüzde 145 rekor artışla 2024'ün en hızlı büyüyen şirketi olduk

10

HABER |

Neova Sigorta, 2025 Acente Vizyon Toplantısı'nı gerçekleştirdi

12-13-14-15-16

ADVERTORIAL |

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan: Gözümüz daima gelecekte

18

HABER |

DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması

20-21-22-23-24-25-

26-27-28-29-30

KAPAK |

Birlikte Daha Güçlüyüz!

32-33

RAPOR |

AXA Gelecek Riskleri Raporu: Güneş Fırtınaları Kapıda: 2025'te Hazır Olun!

34

HABER |

Anadolu Sigorta 100. Yılında Gençler İçin Yeni Projelere İmza Atıyor

36-37

ADVERTORIAL |

Ankara Sigorta Ürün Geliştirme ve Strateji Müdürü Meltem Gürses: Sigortahılarımızın hayatına dokunmaya devam edeceğiz

38

HABER |

HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta'nın yeni Yönetim Kurulu Başkanı Firuzan İşcan oldu

40-41

İSTATİK |

Sigorta şirketlerinin prim üretimi Ocak'ta %58,5 arttı

42

HABER |

DASK Bursa Bölge İrtibat Ofisi Açıldı

44-45

ADVERTORIAL |

Pınar Kuriş, 7. Kez "Türkiye'nin En Güçlü 50 Kadın CEO'su" Listesinde

46

HABER |

QCAR Mobilite'nin 18'inci şubesi İstanbul Havalimanı'nda açıldı!

48-49

HABER |

Neova Sigorta 2024'te prim üretiminde yüzde 65 büyüdü

50

HABER |

Türkiye Sigorta, Üçüncü Kez "Great Place to Work" Sertifikasını Kazandı!

52-53

HABER |

Türk Nippon Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Ürününün Yapısında Değişikliğe Gidiyor

54

HABER |

Türkiye Sigorta ve Türk Ticaret Bankası'ndan Stratejik İş Birliği

56-57

HABER |

Quick Sigorta'dan Ürgüp'e anlamlı destek

58

HABER |

Magdeburger Sigorta, Akdeniz Bölge Müdürlüğü ile Hizmet Ağını Genişletiyor





SİGORTA LIFE

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

ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Gökçen Kuşçu

Grafik Tasarım

Üveys Altun

Reklam ve İletişim Direktörü

Gamze Özkan

İçerik Editörü

İlminur Atçı

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri

Renkvizyon Matbaacılık Yayıncılık

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

Abonelik

iletisim@sigortalifedergi.com

İletişim

0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

sigortalifedergi.com

✕ ▶ 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



60-61-62-63-64-65

RÖPORTAJ |

Sigortaacentesi.com Genel Müdürü Bilal Türkmen, Sigorta Life Sohbetleri'nin yeni konuğu oldu.

66

EDİTÖRDEN |

Tarihi aslında kadınlar yazar!

68-69

ADVERTORIAL |

Sompo Sigorta'dan kazandıran yenilikçi uygulama: Sompo Puanım

70

HABER |

DoktorEvinizde.com ile sağlık hizmetleri artık dijitalde

72

HABER |

Türkiye Sigorta ve PTT AŞ güçlerini birleştirdi!

74

HABER |

Bupa Türkiye, Deprem Bölgesinde Umud Olmaya Devam Ediyor

76

HABER |

Quick Finans, %41,5 basit faiz ile 372 günlük 700 milyon TL tahvil ihracı gerçekleştirdi

78

HABER |

Avrupa Türk iş dünyasından Maher Holding'e iş birliği ziyareti

80-81-82-83-84

RÖPORTAJ |

Sigorta Life Sohbetleri'nin yeni konuğu Polaris Sigorta Reasürans ve Brokerlik Yönetim Kurulu Üyesi Yalın Kılıç oldu.

86-88

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

90

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

%100 SİGORTALI KENTSEL DÖNÜŞÜM PAKETİ



GÜÇLÜ
ŞİRKET
YAPISI

BİNA TAMAMLAMA
SİGORTASI İLE
%100 GÜVENCE

HER AŞAMADA
DENETLENEN
ŞEFFAF SÜREÇ

UYGUN
FİNANSAL
DESTEK



Kentsel dönüşüm sürecinin her aşamasını şeffaf, garantili tamamlayacak güçlü bir yapı herkesin beklentisi. Maher Holding şirketleri bu beklentiye cevap verecek bir güçbirliği yaparak tam güvenli bir sistem oluşturdu.

Artık güvenli evlerde güvenle oturmak mümkün.
Siz de kentsel dönüşüm çözümlerimizle tanışın,
hayalleriniz mutluluğa dönüşsün.

MHRGYO

QC
İNŞAAT

QUICK
SİGORTA

QUICK
FİNANS

QUICK
HAYAT



Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan: Üretimde yüzde 145 rekor artışla 2024'ün en hızlı büyüyen şirketi olduk

2024'te sigorta sektörünün ilk 10 şirketi arasında en hızlı büyüyen şirket olduklarını söyleyen Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Geçen yıl hayat dışı sigorta sektörü yüzde 72 büyürken, biz yüzde 145 büyüdük. Toplam prim üretimimiz 31,4 milyara ulaştı. Pazar payımızı yüzde 42 artırarak yüzde 2,98'den 4,25'e yükselttik. Bu büyümeyi hem maliyetleri doğru şekilde yöneterek hem de dengeli bir portföy oluşturarak gerçekleştirdik. Hayat dışı ilk 15 şirket arasında yüzde 86,9 ile en iyi net bileşik rasyoya sahibiz. 2025'te de sürdürülebilir büyüme stratejimizden ödün vermeden sektörde fark yaratan yenilikçi ürün ve hizmetlerimizle büyümeyi sürdüreceğiz" dedi.

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan gazetecilerle bir araya gelerek sektörün 2024 yılı görünümünü ve 2025 yılı hedef ve beklentilerini paylaştı. Yıl boyunca yenilikçi yaklaşımlara ürün portföylerini genişlettiklerini ve dijital dönüşüm odaklı uygulamaları hayata geçirdiklerini dile getiren Erdoğan, Ray Sigorta olarak yıllardır gösterdikleri istikrarlı büyüme performansını 2024'te sürdürdüklerini söyledi. 2024 yılını sektör sıralamasında bir önceki yıla göre bir basamak daha yükselerek 8'inci kapattıklarını vurgulayan Ray Sigorta CEO'su Erdoğan şunları söyledi:

“Müşteri odaklı yenilikçi ürünler sunuyor, dijital dönüşümün öncüsü uygulamalar geliştiriyor ve paydaşlarımızla beraber büyüyen bir şirket olmak için çalışıyoruz. Bu açıdan 2024 yılının bizim için bu stratejinin doğruluğunu gösteren bir yıl oldu. Geçen yıl hayat dışı sigorta sektörü yüzde72 büyürken, biz yüzde 145 büyüdük. Toplam prim üretimimiz 31,4 milyara ulaştı. Pazar payımızı yüzde 2,98'den 4,25'e yükselttik. İlk 10'da yer alan 9 şirketin bir önceki yıla göre pazar kaybı yüzde 6 düzeyinde iken biz pazar payımızı yüzde 42 artırmış olduk. Bu güçlü büyümeyi hem maliyetleri doğru şekilde yöneterek hem de dengeli bir portföy oluşturarak gerçekleştiriyoruz. Hayat dışı ilk 15 şirket arasında yüzde 86,9 ile en iyi net bileşik rasyoya sahibiz. 2025'te de sürdürülebilir büyüme stratejimizden ödün vermeden sektörde fark yaratarak büyümeyi sürdüreceğiz.”

2024'e yatırım gelirleri damga vurdu

Erdoğan, sektöre ilişkin de değerlendirmelerde bulundu. 2024'teki ekonomik konjonktür gereği yatırım gelirlerinde görülen artışa dikkat çeken Erdoğan, “62 milyara ulaşan muazzam bir yatırım geliri var ve bu durum sektör karlılığındaki tabloyu epey bir düzeltti. Gerçek teknik karı görmek için finansal tablolara bir de teknik olmayan bölümden aktarılan yatırım gelirlerini çıkarıp bakmak lazım. Bu durumda, 2023 üçüncü çeyrekte yaklaşık 20 milyar olan teknik zarar 2024 üçüncü çeyrek sonu itibarıyla 26 milyar TL'ye çıkıyor. Hasar prim oranları düşüyorken teknik tarafın bozulması düşündürücü. Tabii ki bunun temel nedeni en başta operasyonel maliyetler. Fakat her ne olursa olsun, yatırım gelirlerindeki etki, bilançolara ciddi şekilde pozitif yansıdı. Faiz indirimi döngüsüne girilen 2025'te daha dikkatli adımlar atılması gerekiyor. Sektörün sürdürülebilir büyümeye odaklanması ve portföylerini etkili şekilde yönetmesi önem taşıyor” diye konuştu.

Erdoğan 2025 beklentilerini paylaştı

Hayat dışı branşlarda sektörün dinamosu olan oto tarafında tabloyu değerlendiren Erdoğan şunları söyledi: “2024'te yüzde 72 oto, yüzde 112 oto dışı büyüme ile başladığımız yılı, yüzde 54 oto, yüzde 87 oto dışı büyüme ile tamamladık. Kaskoda reel anlamda yüzde 7,4 oranında bir daralma yaşadık. Bu trend bize 2025 ile ilgili de önemli ipuçları veriyor. Bu yılı trafik sigortalalarının yaklaşık yüzde 45-, kasko tarafının ise yüzde 35 civarında bir büyüme ile tamamlaması beklenebilir. Yangın sigortası için de benzer bir tablo söz konusu. Mevcut trend sürerse, bu branş yüzde 25 seviyesinde bir büyümede kahr ve 2024 yılında kasko branşında gördüğümüz negatif reel büyüme bu defa da yangın branşında görürüz.”

Faiz etkisi ikinci yarıdan itibaren hissedilir

Erdoğan, 2025 yılına ilişkin büyüme ve karlılık tahminlerine ilişkin de şunları ifade etti: “Hayat dışı sigorta sektörü için yıl sonu tahminimiz yüzde 36 büyüme seviyesinde. Faizlerdeki düşüş etkisinin yılın ikinci yarısında hissedileceğini düşündüğümüz için, mali gelir artışını yüzde 50 seviyesinde öngörüyoruz. Buna paralel olarak yüzde 50 oranında bir operasyonel gider (OPEX) artışı da hesaplayarak yıl sonu kâr tahminimizi oluşturduk. İyimser senaryoda teknik sonuçların 2025 yılında daha da bozulmayacağını ve 2024 seviyelerinde kalacağını varsayarak, hayat dışı sigorta sektörünün kârlılık artışının yüzde 10 seviyesinde gerçekleşmesini bekleyebiliriz.”

İstanbul için harekete geçme zamanı

Ray Sigorta CEO'su Erdoğan, sigorta sektörünün 2025 ajandasında Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) ve Zorunlu Afet Sigortası (ZAS) gibi önemli dönüşüm başlıklarının bulunduğunu da hatırlattı. Tüm dünyada artan doğal afet risklerinin sigortalılığın en önemli gündemlerinden biri haline geldiğinin altını çizen Erdoğan, ülkemizde de özellikle olası bir İstanbul depremi gerçeğine karşı etkili bir farkındalık yaratmanın önemine dikkat çekti. “İstanbul için vakit kaybetmeden harekete geçme zamanı” diyen Erdoğan şu değerlendirmeyi yaptı:

“Mevcut DASK'ın geliştirilmesi ile ilgili yani, Zorunlu Afet Sigortası'na (ZAS) ürünü üzerinde çalışmalar uzun zamandır devam ediyor. Ancak penetrasyonu artırmak adına yeterli olduğunu düşünmüyorum. Dolayısı ile olası İstanbul depreminin risklerini hem zorunlu sigortalar hem de konut sigortalarına dair farkındalıkla el ele yönetmeliyiz. Bizim açımızdan en doğru çözüm, sigorta poliçelerinin, sigorta ettiren açısından vergi avantajlarına çevrilebilmesi yönünde. Konut ve iş yeri sigortalarının devletimizce daha fazla teşvik edilmesinin depremin finansal kayıplarını asgariye indirmek konusunda çok önemli olduğunu düşünüyorum.”

Neova Sigorta, 2025 Acente Vizyon Toplantısı'nı gerçekleştirdi

Neova Sigorta, 2025 Acente Vizyon Toplantısı'nı 12 Şubat Çarşamba günü Çırağan Sarayı'nda gerçekleştirdi. Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu ve TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, toplantı hakkındaki düşüncelerini paylaştı. Mikrofonlarımıza konuşan Neslihan Neciboğlu, Türkiye'nin bir çok farklı noktasından gelen acentelerine teşekkür etti.

Türkiye Sigorta Birliği'ndeki yeni görevinizi tebrik ederiz. Bu konudaki düşünceleriniz nelerdir?

Hayat dışı komitemizin teveccühü. Çok tecrübeli ve başarılı genel müdürlerimiz var sigorta sektöründe. Böyle bir tercih oldu. Destekleri için çok teşekkür ederim. Elimden geldiğince biraz daha dışarıdan bir gözle, sektörümüz gelişimi için gereken bütün katkıyı genel müdürlerimiz ile birlikte vermeye devam edeceğim.

Gerçekleştirdiğiniz etkinlik hakkındaki duygu ve düşüncelerinizi paylaşabilir misiniz?

Neova Sigorta, 15 yaşında. Özellikle son 3 yıldır bir dönüşüm yolunda. Teknolojiden teknik yatırımlara kadar çok önemli bir 3 yıl geçirdi. Acente sayımız 3 bin 555'e yükseldi. Belli bir olgunluk seviyesine geldiğimizi gördük. Artık acentelerimizi segmente etme zamanıydı. Her bir acentemizi oyunda tutarak, her bir acentemizin ihtiyaçlarını belirleyerek onlara çözüm odakları getirmek istiyoruz. Acente segmentasyon, altında yapay zeka tabanlı karar destek sistemlerinin de olduğu özveri ile çıkarılmış bir proje. Bir çok şehirden acentelerimiz geldiler ve güzel bir gün geçirdik. Segmentasyondan beklentimizi beraber konuştuk.

Sektöre bir mesajınız var mı?

2025 yılı bu vesileyle hem başta acentelerimiz ve sigorta şirketlerimiz olmak üzere zor yıllardan bir tanesi ama sigorta sektörü hakikaten çok güçlü. Penetrasyonumuzu artırarak devam edeceğimize inanıyorum. Türkiye Sigorta Birliği olarak Arama konferansında da belirlediğimiz bir vizyon var. 2030 yılında penetrasyonumuzu 2 katına çıkarmak gibi bir hedef koyduk. Sadece sigorta şirketleri için değil dağıtım kanalları başta olmak üzere devlet otoriteleri ve paydaşlarla beraber böyle bir hedef belirledik. Bu hedefe çalışarak ulaşabileceğimize inanıyorum.

Neslihan Neciboğlu
Neova Sigorta Genel Müdürü

Toplantıya katılan ve Çağrı Sigorta ile "En Klas Acente" ödülü alan TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, düzenlenen etkinlik hakkındaki düşüncelerini şu ifadelerle anlattı:

"Yıllardır Neova Sigorta'nın acentesiyim. Gerçekten bugün çok güzel bir organizasyon gerçekleştirdik. Sektör ve özellikle yurt dışındaki ve ekonomik konjüktördeki gelişmeler ile ilgili Genel Müdürümüz Neslihan Neciboğlu çok güzel açıklamalarda bulundu. Kendi adıma bu konuda önemli notlar aldım. Bulduğum görev itibarıyla Sigorta Acenteciler Komitesi'ndeki arkadaşlarımla notlarımı paylaşacağım. Bütün toplantıların amacı, yol haritası ve stratejik haritalar olmalı. Dijitalleşmenin, sektörün operasyonel maliyetlerini aşağıya çekmesi ve hizmetin daha ileriye taşınması konusunda çok önemli olduğuna dikkat çekildi. Özellikle acentelerin 2025 yılında nasıl konuşlanması gerektiği ve sektöründe 2025'te geleceği noktalara değinildi. Acenteler olarak temsilcisi olduğumuz Neova Sigorta'yı ve sektörü büyütmek adına bizlerde üzerimize düşen görevlerin neler olduğunu öğrendik. Bu güzel organizasyonu hazırlayan ve burada olmanızı sağlayan başta Genel Müdürümüz Neslihan Neciboğlu'na, ekibine ve bu organizasyonun oluşumunda emek veren herkese teşekkür ediyorum."



Levent Korkut
TOBB SAİK Başkanı

BES'te kazandıran fırsatlar Türkiye Hayat Emeklilik'te!

Son Gün
31
Mart

%30
devlet
katkısı

20.000 TL'ye
Varan Ek Katkı*

31 Mart'a kadar Bireysel Emeklilik Sözleşmenize asgari 200.000 TL ve üzeri ek katkı payı yatırın; **hem %30 devlet katkısından** hem de Türkiye Hayat Emeklilik'ten **20.000 TL'ye varan ek katkı** avantajından yararlanın.

*31 Mart'a kadar Bireysel Emeklilik Sözleşmenize asgari 200.000 TL ve üzeri ek katkı payı ödemelerine hediye sunulacak olup, toplam ek katkı payı tutarına göre hediye ek katkı payı tutarı değişiklik gösterecektir. İşveren Grup Emeklilik Sertifikaları (İGES), Otomatik Katılım Sertifikaları (OKS) ve 01.03.2025 - 31.03.2025 tarihleri arasında aktarım ile gelen Bireysel Emeklilik Sözleşmeleri kampanyaya dahil değildir.



Kampanyaya ilişkin
detaylı bilgi için
turkiyesigorta.com.tr'yi
ziyaret edebilir veya
QR kodu okutabilirsiniz.



Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan: Gözümüz daima gelecekte

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, şirketin 100'üncü yaşını kutlayarak, Anadolu Sigorta'nın sektöre kattığı değerleri anlattı. Tuğtan, "Cumhuriyet ile yaşıt ve Türkiye'nin sigorta okulu olma misyonunu üstlenmiş bir şirket olarak, köklerimize sıkı sıkıya bağlıyız, ancak gözümüz daima gelecekte." dedi.

Atatürk'ün kararıyla kurulmuş olan Anadolu Sigorta 100. yılını kutluyor. Konu ile ilgili duygu ve düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Anadolu Sigorta'nın 100 yaşına ulaşması, hepimiz için büyük bir gurur ve mutluluk kaynağı. Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün vizyonu ile temelleri atılan bu köklü kurum, bir asrı geride bırakırken, sadece sigortacılık sektöründe değil, ülkemizin ekonomik ve toplumsal gelişiminde de önemli bir rol oynamış olmanın haklı gururunu yaşıyor. Çağın gerekliliklerine uygun yenilikçi adımlar atarak bu büyük mirası geleceğe taşımak en büyük sorumluluğumuz. 100 yıl boyunca Anadolu Sigorta'ya güvenen tüm sigortalılarımıza, emek veren çalışanlarımıza, iş ortaklarımıza ve tüm paydaşlarımıza en içten teşekkürlerimi sunuyorum.

Neredeyse Cumhuriyet ile yaşıt ve Türkiye'nin sigorta okulu olma misyonunu üstlenmiş bir şirket olarak, köklerimize sıkı sıkıya bağlıyız, ancak gözümüz daima gelecekte. Bu nedenle 100. yılımızı kutlarken, ilk günkü kararlılıkla ve sorumluluk bilinciyle yolumuza devam edeceğiz.

100 yıl bir şirket tarihi için çok büyük bir süre. Neredeyse Cumhuriyet tarihiyle eşit bir tarih. Anadolu Sigorta'nın bu 100 yılda elde ettiği en büyük başarıları neler? Tabii ki bu 100 yılda zor dönemler de yaşandı. Şirket olarak bu zor dönemler nasıl atlatıldı?

Anadolu Sigorta'nın 100 yıllık tarihi, Türkiye'nin ekonomik ve sosyal gelişimiyle paralel olarak birçok önemli dönüm noktasına sahne oldu. Türkiye Cumhuriyeti'nin ilanının ardından, İş Bankası'nın öncülüğünde kurulan Anadolu Sigorta, ülkenin ekonomik egemenliğini güçlendirme hedefiyle yola çıktı. Bu süreçte karşılaşılan zorluklar ve atlatılan badireler, şirketin gelişiminde belirleyici oldu.

Özellikle sigortacılık sektörünün gelişimi açısından bakıldığında, Anadolu Sigorta'nın faaliyetleri sadece bir şirketin tarihi olmanın ötesinde, tüm sektörün dönüşümüne de ışık tuttu.

Doğal Afetler ve Anadolu Sigorta'nın Rolü

Cumhuriyet döneminde Türkiye'de yaşanan büyük depremler, sigortacılığın önemini artırdı ve Anadolu Sigorta bu süreçte etkin bir şekilde yer aldı. 1924 Erzurum Depremi, sigortanın doğal afetler karşısında toplumsal güvence sağlamadaki rolünü gözler önüne sererken, Anadolu Sigorta, 1939 Erzincan, 1999 Gölcük, 2011 Van, 2020 Elazığ ve İzmir ve 2023 Kahramanmaraş depremleri gibi yıkıcı felaketlerde tazminat ödemeleriyle yaraların sarılmasına katkıda bulundu.

İnsan hayatı söz konusu olduğunda, hasar ödemelerinin miktarının konuşulması anlamsız kalıyor, ancak sadece şunu belirtmek isterim ki bu acı olayda da en yüksek hasarı, Anadolu Sigorta olarak biz ödedik.

Yangınlar da sigortacılığın önemini gözler önüne seren olaylar arasında yer aldı. Anadolu Sigorta, 1929 Ankara Tahtakale, 1954 İstanbul Kapalıçarşı, 1975 Sultanhamam ve 1992 Ankara Çıkırıkçılar Yokuşu yangınları gibi ticaret merkezlerinde yaşanan büyük yangınlar sonrasında zarar gören işyerlerine hızlı tazminat ödemeleri yaparak ekonomik hayatın devamlılığını sağladı.

Büyük Yatırımlara Sağlanan Güvence

Anadolu Sigorta, ülkenin kalkınma sürecinde büyük altyapı ve sanayi projelerinin sigortalanmasında da önemli roller üstlendi. 1925 yılında demiryollarının sigortalanmasıyla başlayan bu süreç, Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları, Ereğli Demir Çelik Fabrikası, Fatih Sultan Mehmet Köprüsü yolları ve Atatürk Barajı gibi dev yatırımlara verilen teminatlarla devam etti. Bu sigortalar, ekonomik büyümenin sürdürülebilirliğine katkı sağladı.

Sektöre Getirilen Yenilikler ve İlkler

Anadolu Sigorta, sigortacılık alanında birçok ilke imza atarak sektörün gelişiminde öncü oldu:

- 1930'larda tarım ve çiftçiler için sigorta teminatları sundu, uluslararası uzmanlar getirerek sektörel gelişimi destekledi.
- 1983 yılında, 17 ayrı teminattan oluşan ve Türkiye'nin ilk konut paket sigortası olan Mavi Sigorta'yı hayata geçirdi.
- 1984'te en kapsamlı hayat sigortası olan Geleceğin Sigortası'nı başlattı.
- 1986'da ilk elektronik cihaz sigortasını sundu.
- 1993'te Azerbaycan'da kurulan Günay Anadolu Sigorta ile yurtdışında şirket kuran ilk Türk sigorta kuruluşu oldu.
- 1996'da ilk hukuksal koruma sigorta poliçesini müşterilere sundu.
- 2006 yılında prim üretiminde 1 milyar TL'yi, 2007 yılında ise 1 milyar ABD Dolarını aşan ilk sigorta şirketi oldu.
- 2010'da kaybolmaya yüz tutmuş meslekleri yaşatmak amacıyla "Bir Usta Bin Usta" sosyal sorumluluk projesini başlattı.
- 2021 yılında Türkiye'nin ilk ve tek yerinde Ar-Ge Merkezi'ne sahip sigorta şirketi unvanını aldı.
- 2022 yılında ülkenin orman varlığını korumak amacıyla Orman Genel Müdürlüğü ile birlikte Ormanın Gözleri sosyal sorumluluk projesini başlattı.
- Dijitalleşme ve Teknolojik Dönüşüm

Sigorta sektöründe teknolojik gelişmelere öncülük eden Anadolu Sigorta, 1956'da otomasyon çalışmalarına başladı, 1960'lar da elektronik sistemlere geçiş yaptı. 1997'de acentelerini online ve gerçek zamanlı bilgi işlem sistemine bağlayarak dijitalleşme süreci hızlandırıldı. Günümüzde ise robotik süreçler ve yapay zeka gibi alanlarda yatırımlar devam ediyor.

Sonuç olarak, Anadolu Sigorta, 100 yıllık geçmişinde sadece bir sigorta şirketi olmanın ötesinde, Türkiye'nin ekonomik kalkınmasında, doğal afetlerin yaralarının sarılmasında ve sigortacılık sektörünün gelişiminde öncü bir rol üstlendi. Ulaşılamayan bir noktanın kalmadığı geniş hizmet ağı ve sektöre kazandırdığı yeniliklerle Anadolu Sigorta, geçmişten aldığı güçle geleceğe güvenle bakmaya devam ediyor.

2024 yılını finansal açıdan değerlendirir misiniz? Anadolu Sigorta geçen yıl nasıl bir performans gösterdi?

2024 yılında 69,6 milyar TL prim üretimi gerçekleştiren Anadolu Sigorta, geçen yılın aynı dönemine göre reel büyüme göstererek prim üretimini yüzde 57 oranında artırdı. Anadolu Sigorta'nın solo bilançodaki aktif toplamı 96,2 milyar TL'ye ulaşırken, yatırıma yönlendirilen portföy büyüklüğü ise yılbaşından bugüne yüzde 73'lük artışla 55,6 milyar TL oldu.

Hasar prim oranında geçtiğimiz seneye göre 18 puan, bileşik rasyoda ise 14 puan iyileşme oldu ve şirketimiz bileşik rasyosunu 2024 sonu itibariyle 105 seviyesinde tutmayı başardı. 2024 yıl sonu konsolide finansallarda Anadolu Sigorta 11,5 milyar TL net kâr elde etti ve konsolide ortalama özkaynak karlılığı %60 olarak gerçekleşti.

İkinci yüzyılımızda hayata geçireceğiniz projeler var mı?

Anadolu Sigorta olarak, ikinci yüzyılımıza girerken müşteri odaklı yaklaşımla, kişiselleştirilmiş ürünler sunan ve teknolojiyi merkezine alan 'Geleceğin Şirketi' vizyonunu inşa ediyoruz.

Biz Anadolu Sigorta'da geleneği geleceğe dönüştürüyoruz. 100 yıllık tecrübemizi teknolojinin ileri imkanlarından faydalanaarak geleceğe taşıyoruz. Uluslararası sigortacılık trendlerini takip ediyor, Türkiye'de bu trendleri belirleyen Şirket olarak konumlanıyoruz. Öyle ki bilgi teknolojileri ve iş birimleri çevik dönüşüm içerisinde "harmoni" ile çalışıyor. Niye "harmoni" vurgusu yapıyoruz çünkü çevik dönüşümümüz adeta bir senfoni orkestrasının harmonisi yani uyumu içerisinde devam ediyor.

Çevik takımlarla sigortalılarımızın ihtiyaçlarına daha hızlı yanıt veriyoruz. Projelerimizi de ihtiyaçları en hızlı karşılayacak şekilde yönetiyoruz. Bu kapsamda hem platformlarımızı hem de süreçlerimizi gözden geçiriyoruz.

Biliyorsunuz Anadolu Sigorta'nın mobil uygulama platformu Sigortam Cepte. Sigortam Cepte'yi en kullanıcı dostu arayüzlerle sürekli güncelliyor ve geliştiriyoruz. Yeni yüz yılımıza yakışacak şekilde kapsamlı bir güncelleme ile Sigortam Cepte'yi sigortalılarımıza en iyi şekilde sunmaya devam edeceğiz.

Sigortacılığın geleceği kişiselleştirilmiş ürün ve fiyatlamalar ile şekilleniyor. Kişiselleştirilmiş ürün çalışmalarımız devam ederken fiyatlama konusunda da çalışmalarımızı yürüttük ve yapay zeka destekli kişiye özel fiyatlama projemizin ilk aşamasını tamamladık. Geliştirdiğimiz bu teknolojiyi bir süredir kullanıyor, ürünlerimizi dinamik fiyatlama modeliyle yönetiyoruz.

Tüm bu çalışmalarımızın odağında sigortalılarımız var. Odak sigortalı olunca bir CRM projesi konuşmak mümkün değil. Yenilikçi ve teknoloji odaklı bakış açımızla bu yıl kapsamlı bir CRM projesi yürütmeye başladık. Sigortalılarımızı hem büyük veri öğrenmesi modelleriyle yakından tanıyor hem de onların ihtiyaçlarını karşılamaya ve sigortalılarımızla iletişimimizi kuvvetlendirmeye yönelik aksiyonlar almaya devam ediyoruz.

Sigortalılarımızla birlikte iş ortaklarımızı da düşünüyoruz. "Hasar Sanal Asistan" ile sigortalılarımız ve iş ortaklarımızın Bireysel Şube ve Sigortam Cepte'de Chatbot üzerinden aradığı bilgilere ulaşmasını sağlayarak memnuniyetlerini artırmayı hedefliyoruz.

Tüm projelerimiz ileri teknolojik gelişmeleri kapsayan, 2024 yılında kapsamlı bir şekilde yenilediğimiz Orta Vadeli Stratejik planımız ve hedeflerimize hizmet eden bir yapıda yürütülüyor. 2025'te de bu stratejilerimizi sürdürerek başarılı sonuçlara ulaşmaya devam edeceğiz.

Dijitalleşmeye önem veren, sektörde bu alanda öncü bir şirket olduğunuzu biliyoruz. Hem dijital hem de AR-GE alanında önümüzdeki dönem hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

Dijitalleşme ve yapay zeka uygulamaları, sigorta sektörünün geleceğini kökten değiştiren en önemli unsurlar arasında yer alıyor. Anadolu Sigorta olarak, sektörün ilk ve tek Yerinde Ar-Ge Merkezi belgeli şirketi olmanın sorumluluğuyla dönüşümün öncüsü olmaya devam ediyoruz. Dijitalleşmeyi yalnızca teknolojik bir geçiş olarak değil, ürün, hizmet, kanal ve iş modellerini kapsayan bütünsel bir strateji olarak ele alıyoruz. Bu kapsamda, mevcut satış kanallarımızın ve iş birimlerimizin verimliliğini en üst düzeye çıkarmayı, sigortalılarımızın ürün ve hizmetlerimize hızlı ve etkin bir şekilde ulaşmalarını sağlamayı hedefliyoruz. Sigorta süreçleri otomasyonu, sanal sigorta asistanları, dinamik fiyatlama, karar otomasyonları, büyük veri analitiği ve kişiselleştirilmiş deneyim belli başlı odak noktalarımız arasında yer alıyor.

Dijitalleşme süreçlerimizi güçlendirmek için büyük veri, robotik, yapay zeka, telemetri ve mobil teknolojiler gibi yenilikçi araçları iş süreçlerimize entegre ediyoruz. Sigortam Cepte ve Sağlıkım Cepte gibi dijital platformlarımız sayesinde kullanıcılar, yer ve zaman kısıtı olmadan, herhangi bir aracı kuruma ihtiyaç duymadan poliçelerini oluşturabiliyor ve takip edebiliyor.

Dijital dönüşüm stratejimizin bir parçası olarak geliştirdiğimiz projeler, sektörde fark yaratırken ulusal ve uluslararası platformlarda da ödüller ve TÜBİTAK desteği ile takdir görüyor. AS'lı Yapay Zeka ile Cam Onarım/Değişim Tespiti, Yatışlı Dosyaların Makine Öğrenmesi ve Karar Destek Sistemi ile Otomasyona Dönüşümü, TÜBİTAK tarafından onaylanan ve uluslararası iş birlikleriyle yürütülen ITEA - Treat Projesi, Anadolu Sigorta'nın insan kaynakları platformları İKAS ve Biz Bize için geliştirilen ChatGPT tabanlı İK Chatbot gibi projelerimizle öncü adımlarla sektöre öncülük etmeye ve sigortalılarımıza en iyi hizmeti sunmaya devam edeceğiz.

Anadolu Sigorta'nın uluslararası reasürans faaliyetlerinden bahsedebilir misiniz? Bu faaliyete nasıl başladınız ve mevcut seviyelere nasıl ulaştınız?

İş portföyümüzü çeşitlendirmek amacıyla uluslararası reasürans faaliyetleri 30 yılı aşkın bir süredir yapılıyor ancak esas olarak 2008'den bu yana söz konusu faaliyetlerimiz ivme kazandı. Uluslararası reasürans faaliyetlerimizin artması sonucunda, yabancı pazarlardaki tanınırlığımız arttı ve yeni sedanlar için potansiyel bir iş ortağı haline geldik.

Uluslararası satış faaliyetlerimiz ülkemiz ekonomisine ve şirketimize döviz girişi yolu ile önemli katkı sağlıyor. Yurtdışından sağlanan prim üretimimizin, hizmet ihracatı kapsamında değerlendirilmesinden hareketle, Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB)'ne, kurulduğu tarih olan 2018 yılından itibaren üyeyiz.

HİB tarafından her yıl hizmet ihracatçısı firmaların ihracat tutarlarına göre ilk üçe girenlerin sıralaması belirleniyor ve kamuoyuna duyuruluyor. Şirketimizin ihracat üretimi “Finans, Sigorta ve Diğer Mali Hizmetler” kategorisinde değerlendirilmekte olup, üye olduğu tarihten itibaren üst üste altı yıldır ödüle layık görüldü. 2024 yılında da yaklaşık 70 milyon USD’lik ihracatımız ile kendi kategorimizde birincilik ödülünü aldık.

Ormanın Gözleri ve Anadolu Sigorta Kütüphaneleri kurumsal sosyal sorumluluk projelerinizin devam ettiğini biliyoruz. Bu projelerle nasıl bir fayda sağladınız?

Anadolu Sigorta’nın 100 yıllık tarihi, Türkiye’nin ekonomik ve 2022 yılında orman yangınlarını önlemenin yanı sıra bu konuda farkındalık ve bilinçlendirme çalışmalarını desteklemek amacıyla “Ormanın Gözleri” projemizi başlattık. Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü öncülüğünde yürüttüğümüz bu proje kapsamında, mevcut yangın gözetleme kulelerinin yenilenmesini ve insansız yangın gözetleme kulelerinin yaygınlaştırılmasını hedefledik. İlk aşamada Adana Balcalı’da mobil ve insansız teknolojilerle donatılmış ilk gözetleme kulesini tamamladık. 2023 yılında Çanakkale, Muğla, Adana ve Antalya’da dört yeni nesil yangın gözetleme kulesini daha hizmete sunduk. 2024’te ise İstanbul, İzmir, Bursa, Kahramanmaraş ve Mersin’de yeni kuleleri tamamladık. 2025 yılında ise İstanbul, Bilecik, Muğla, Kastamonu, Denizli ve İzmir’de yeni kuleler devreye almayı planlıyoruz.

2024 yılı itibarıyla; 420.000 hektarlık alanı gözetleyerek 10 yangın gözetleme kulesi ile bugüne kadar toplam 155 yangını erken tespit ettik. Kulelerimiz aynı zamanda baz istasyonu görevi üstlenerek, ormanlık alanlarda iletişim açısından ölü noktaları ortadan kaldırıyor. Başta orman yangınları olmak üzere birçok güvenlik tehdidi karşısında iletişim sağlanabilecek hale getiriyor. İnsansız yangın gözetleme kulelerimiz ile sadece yangın gözetlemesi yapılmıyor, yaban hayat da izleniyor ve önemli durumlar kayda alınıyor, gerekli yerlerde müdahale yapılıyor. Kaçak avcılık gibi yasa dışı faaliyetlerin de önüne geçiliyor.

2023 yılında birinci bölümü, 2024 yılında ise ikinci ve üçüncü bölümleri çekilen “Ormanın Gözleri” belgeselimiz izleyicilerle buluşmaya devam ediyor. Sürdürülebilir çevre bilinciyle teknoloji destekli çözümleri hayata geçirmeye ve orman yangınlarına karşı mücadelede aktif rol üstlenmeye, iklim krizi ile birlikte ülkemizi tehdit eden yangınlara karşı erken müdahaleye dikkat çekmeye devam edeceğiz.

Gurur duyduğumuz bir başka KSS projemiz ise ‘Anadolu Sigorta Kütüphaneleri’. 2023’te Beykoz ilçesindeki 5 okulda kütüphane kurarak başlattığımız projeyle 2024’te Ümraniye’de 12, 2025’te ise Üsküdar’da 5 okulda kütüphane kurduk.

Ayrıca kapsayıcılık yaklaşımıyla, Urfa Haliliye’de Görme Engelliler Okulu’nda bu öğrencilere özel kurduğumuz kütüphaneyle toplam 23 okula ulaştık.

Proje kapsamında 2023, 2024, 2025 yılları arasında toplamda 14.677 öğrenciye ulaştık. 2023 yılında 7.357, 2024 yılında 14.419, 2025 yılı Şubat ayı itibarıyla 7.138 adet olmak üzere toplamda 28.914 adet kitabı okullarımıza kazandırdık. Ek olarak Tohum Otizm Vakfı ile de iş birliği yaptık.

Vakfın gerçekleştirdiği “Her Sınıf Bir Tohum” projesi kapsamında Ümraniye’deki Çakmak Şehit Mahmut Coşkunsu Ortaokulu’ndaki özel eğitim sınıfına bilgisayar, tablet, otizmli bireylere özel geliştirilmiş alternatif iletişim cihazı Talkido (Otizmli bireyin tepkilerini ve kararlarını ifade edebilmesini ve seçimler yapabilmesini sağlayan yerli bir cihazdır) gibi eğitim materyalleri sağlıyoruz. Aynı zamanda öğretmenlere ve velilere yönelik eğitimlere de destek oluyoruz.

Yoğunlaştığımız diğer bir alan ise sağlıklı yaşam ve sürdürülebilirlik bilincini yaygınlaştırmak amacıyla yürüttüğümüz sponsorluk faaliyetlerimiz. Sağlıklı yaşam bilincini gündelik hayat rutinine yerleştirmek için Winter Run İstanbul ve Epheesus Ultra Maratonu gibi mücadelelerde sporcuları destekledik. Uludağ Premium Ultra Trail’in ana sponsoru olduk ve Salomon Cappadocia Ultra Trail’de co-sponsorlar arasında yer aldık. Marmaris Ultra’nın isim sponsoru olurken bu maratonda sürdürülebilirlik konusuna da dikkat çektik. Şirketimizin Platin Sponsor olarak 7 yıldır desteklediği Maximiles Black The Bodrum Cup da Anadolu Sigorta’nın mavi ekonomi ve sürdürülebilirlik konusundaki hedefleriyle tam uyum içinde ilerliyor.

Anadolu Sigorta’nın sürdürülebilirlik vizyonu ve bu alandaki adımları ile ilgili neleri vurgulamak istersiniz?

Şirketimizin sürdürülebilir sigortacılık çalışmaları kapsamında, sigortacılık faaliyetlerinin çevresel, sosyal ve yönetimsel (ÇSY) sürdürülebilirlik ilkeleri çerçevesinde birçok uygulama ve proje hayata geçiriyoruz. Bu projeler ile ürün ve hizmetlerimizde, çevresel ve sosyal riskleri de hesaba katıyor, doğal kaynaklara ve ekosistemlere zarar vermemeye özen gösteriyoruz.

Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları’nı bu alanda bir kılavuz olarak görüyoruz. 2030 yılına kadar ulaşılması beklenen, 17 başlık altında toplanmış olan Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları’nın tümünün önemli olduğunun farkındayız. Bununla birlikte, odaklanarak daha etkili ve faydalı olabileceğimiz “Nitelikli Eğitim, Toplumsal Cinsiyet Eşitliği, Sorumlu Üretim ve Tüketim, İklim Eylemi, Karasal Yaşam ve Amaçlar İçin Ortaklıklar” ile ilgili çalışmalarımız daha fazla diyebiliriz.

Sigortacılık sektöründe faaliyet göstermenin getirdiği sorumluluklarla değişen müşteri beklentilerine uygun çözümler yaratmaya, gelecek nesillere yaşanabilir bir dünya bırakma misyonuyla çalışmaya, tüm faaliyetlerimizi sürdürülebilirlik bakış açısı ile yürütmeye ve bu konuda iş birlikleri geliştirmeye devam ediyoruz. Anadolu Sigorta olarak iklim değişikliğiyle mücadele çalışmalarımız doğrultusunda emisyon oluşturan tüketimimizi sürekli takip ederek yönetiyoruz. 2019 yılından beri yayımlanan sürdürülebilirlik raporlarımıza ek olarak CDP (Karbon Saydamlık Projesi) beyanı veriyoruz. Sera gazı emisyonlarımızı ISO 14064 standardına uygun olarak hesaplıyoruz. Ayrıca kendi faaliyetlerimizden kaynaklanan etkileri azaltmaya çabalarken, ülkemizin iklim değişikliği ile mücadelesi ve enerji güvenliği için azami öneme sahip olan yenilenebilir enerji projelerine destek vermeye de devam ediyoruz. “Bireysel Çatı Tipi Güneş Enerji Paneli Sigortası” ürünümüz bunun örneklerinden biri.

Denizlerin temizliği için Tekne ve Yat Sigortası poliçelerimizin primlerinden bir kısmını Deniz Temiz Derneği / TURMEPA’ya aktarıyoruz.

İçinde iki veteriner kliniği bulunan Kurtaran Araç adını verdiği-
miz acil müdahale aracımızla sokak hayvanlarının tedavilerine
katkı sunuyoruz.

Şirketinizde sürdürülebilirlik çalışmalarınız kapsamında hayata geçirdiğiniz Toplumsal Cinsiyet Eşitliği ve Kapsayıcılık projelerinizden bahsedebilir misiniz?

Kapsayıcılık misyonumuz doğrultusunda toplumun her kes-
mine hizmet edebilecek çok çeşitli ürünler geliştirerek sosyal
refahı ve finansal korumayı yükseltmeyi amaçlayan şirketimiz,
görme engelliler için yapay zekâyı ve sesi bir araya getiren tek-
nolojiler üreten BlindLook ile geçtiğimiz yıllarda çok kıymetli
bir iş birliğine imza attı. Bu iş birliği sayesinde web sitemizde
sesli yönlendirmeler ile yalnızca görsel odaklı iletişimin ge-
tirdiği engellemeleri ortadan kaldırarak tüm işlemleri herkes
için erişilebilir duruma getirdik. Ayrıca web sitemize herkesin
erişebilmesi için Engelsiz Çeviri ile de iş birliğine başladık.
Ürünlerimizin bilgilendirme dokümanlarına seslendirme ve
yapay zeka destekli işaret dili ekleyerek müşterilerimize en-
gelsiz ve eşit hizmet sunuyoruz.

Anadolu Sigorta bünyesinde toplumsal cinsiyet eşitliği çalış-
malarını yürütmek üzere, hiyerarşiden uzak ve cinsiyet dengeli
bir Eşitlik Komitesi kurduk ve #DahaEşit isimli Toplumsal
Cinsiyet Eşitliği Programı'nı başlattık.

Çalışanlarının yarısından fazlası kadınlardan oluşan bir şirket
olarak toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamak için çok sayıda
uygulama ve projeyi hayata geçirdik. Yönetimsel açıdan da
Eşitlik Komitesi çatısı altında, şirketimizin bu alandaki çalış-
ma konularını belirliyor ve buna uygun olarak yol haritamızı
çiziyoruz.

Eşitlik konusundaki taahhütlerimizi gösteren bir Eşitlik Po-
litikamız bulunuyor. Toplumsal cinsiyet eşitliği kavramları,
eşitsizliğin etkileri gibi konularda farkındalığı sağlamak üzere
tüm çalışanlarımızın katıldığı toplumsal cinsiyet eşitliği eği-
timleri düzenledik. İşe yeni başlayan arkadaşlarımızın oryan-
tasyon eğitimlerinde de bu eğitim yer alıyor. Bu konuyu insan
kaynakları süreçlerine de entegre ediyoruz. Kadın yönetici-
lerimizin kariyerlerini desteklemeye yönelik "Kadın Liderler"
programımız devam ediyor. Doğum izinlerini, evlat edinenlerin
ve koruyucu aile görevi üstlenenlerin izinlerini de genişlettik.

Toplumsal cinsiyet eşitliği alanında faaliyet gösteren ulusal ve
uluslararası kuruluşlarla da birlikte çalışmalar yürütüyoruz.
2021 yılında Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenmesi Prensi-
pleri'ni (WEPS) imzalamıştık. 2023 yılında Birleşmiş Milletler
Kadın Birimi (UN Women) tarafından gerçekleştirilen Sözden
Eyleme WEPS Programı'na katılan 10 şirketten biri olduk. Bu
program kapsamındaki aksiyonlarımız bu yıl da devam ediyor.
Öte yandan, yönetim kurullarında ve üst yönetimde kadın ora-
nını artırmayı amaçlayan %30 Kulübü'nün imzacısıyız. Mevcut
durumda, Yönetim Kurulumuzdaki üyelerin %66'sı kadın. Bu
oran, şirketimizin toplumsal cinsiyet eşitliğine verdiği önemin
en açık göstergelerinden biri. Tüm çalışanlarımız arasındaki
kadın oranı ise %52.



Anadolu Sigorta'nın ve Cumhuriyet dönemi sigortacılık tarihini anlatan kitap projenizden bahsedebilir misiniz?

Ülkemiz ekonomisi ve sektörümüzün gelişimi ile Şirketimizin
100 yıllık tarihinin önemli kilometre taşlarını ve bunların ke-
şişim noktalarını içeren bir kurum tarihi kitabı hazırlıyoruz.
2023 yılı sonundan itibaren çok özenli bir çalışma yürütülüyor.
Proje koordinatörümüz, İstanbul Üniversitesi'nden Prof. Dr.
Mehmet Öznur Alkan; yazarlarımız, İstanbul Üniversitesi'nden
Prof. Dr. Murat Birdal ve Doç. Dr. Barış Kablamacı.

Proje için çok çeşitli kaynaklardan, yurt içi / yurt dışı kütüp-
hanelerden ve arşivlerden tarama yapıldı. Şirket arşivindeki
karar defterleri, belgeler ve görsellerden yararlanıldı. Önceki
dönemlerde görev yapmış veya halen görevlerine devam eden
bazı yöneticilerimiz ile sözlü tarih görüşmeleri yapıldı.

Bu çalışmamızda üç ayrı kitap hazırlanıyor:

- Akademik Kitap: Sigortacılık, finans ve tarih öğrencilerinin
de yararlanabileceği bir çalışma olmasını hedefledik. Dünyada
sigortacılığın gelişiminden başlayarak, ülkemizde ekonomi ve
sigorta sektörünün gelişimini de içeren Anadolu Sigorta'nın
sektördeki yerini gösteren bir kitap olacak. Bu yılın yaz aylar-
ında tamamlanmasını hedefliyoruz.
- Prestij Kitap: Ekonominin, sektörümüzün ve Şirketimizin
bugünlere gelmesinde önemli kilometre taşlarını içerecek ve
görsellerin daha fazla yer alacağı bir kitap olacak. Mayıs ayında
hazır hale gelmesi yönünde çalışmalar tüm hızıyla sürüyor.
- 100. Yıl Gazetesi: Gala gösterisinde dağıtmayı planladığımız
gazete formatındaki bu kitap daha özet bir içeriğe sahip olacak.

1925

2025

Anadolu Sigorta 100 Yaşında.



DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması Finali 14-16 Mayıs Tarihleri Arasında İstanbul Osmanlı Arşivleri'nde Gerçekleştirilecek

Üniversite Adı	Proje Adı
Antalya Bilim Üniversitesi	Dınaris Otel
Atatürk Üniversitesi	Aurora Tower
Bozok Üniversitesi	Akrones Palas
Bursa Teknik Üniversitesi	Apameia Otel
Dokuz Eylül Üniversitesi	Oniks Termal Otel
Erciyes Üniversitesi	Akronium Otel
Gaziantep Üniversitesi	Güney Anka
Hasan Kalyoncu Üniversitesi	Grand Opium Hotel
İstanbul Teknik Üniversitesi	Armoni Termal
İzmir Ekonomi Üniversitesi	Marsyas Otel
İzmir Katip Çelebi Üniversitesi	Aureum Otel
İzmir Yüksek Teknoloji Üniversitesi	Orion Sky Otel
Konya Teknik Üniversitesi	Pentus Tower
MEF Üniversitesi	Midas Otel
Necmettin Erbakan Üniversitesi	Noble Elite Utopia
Ondokuz Mayıs Üniversitesi	Marsia Hotel
Orta Doğu Teknik Üniversitesi	Diamond Tower
Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi	Akmonia Otel
Romanya İnşaat Mühendisliği Teknik Üniversitesi	Bucharest
Sakarya Üniversitesi	Black Marsyas
Yeditepe Üniversitesi	Thermalux Dinar

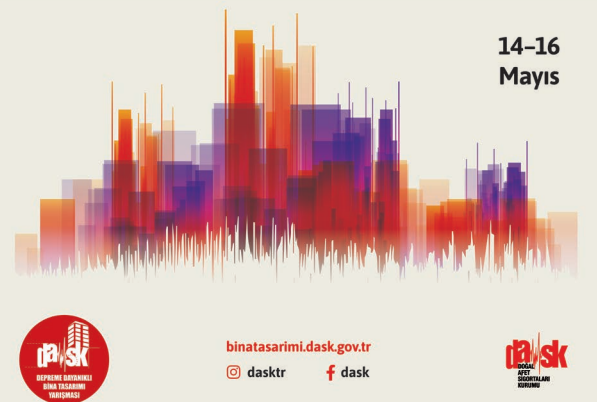
DASK, toplumda deprem farkındalığı ve depremle yaşam bilincinin oluşturulması amacıyla kurulduğu günden bu yana büyük bir özveri ile çalışıyor. Depreme dayanıklı binaların inşa edilmesinde önemli rol üstlenecek olan geleceğin inşaat mühendisleri ile mimarlarının mesleki gelişimine katkı sağlamak ve deprem mühendisliğinin önemini vurgulamak için üniversite öğrencilerinin projeleriyle yarıştığı "DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması"nı hayata geçirdi. Bu kapsamda, ABD'de Deprem Mühendisliği Araştırma Enstitüsü'nün (EERI) Öğrenci Liderlik Konseyi (SLC) tarafından düzenlenen Sismik Tasarım Yarışması'nın (Seismic Design Competition) Türkiye versiyonu olan bu yarışmayı 2014 yılından bu yana Türkiye'de düzenleniyor.

Geçtiğimiz yıl, 6 Şubat Kahramanmaraş depremlerinden etkilenen Gaziantep'te düzenlenen DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın finali bu sene, Türkiye'nin dört bir yanından projeleriyle finale kalan üniversite öğrencilerinin katılımıyla İstanbul'da Osmanlı Arşivleri'nde gerçekleştirilecek. 14-16 Mayıs tarihleri arasında büyük finali olacak yarışmanın teması "Yarının Mühendisleriyle Geleceğimizi Sağlamlaştıırıyoruz" olarak belirlendi.

Üç bölümden oluşan DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın birinci bölümünde takımlar, proje ön şartnamesine uygun olarak yarışmaya başvurularını ilettiler. Yarışmanın ikinci bölümünde finale kalan takımlar açıklandı ve öğrenciler teknik şartnameye uygun olarak bina maketlerini tasarlamaya başladı. Yarışmanın üçüncü bölümü ise final gününde gerçekleşecek. Bu aşamada finalist takımlar, projelerinin sunumlarını gerçekleştirecek ve inşa ettikleri çok katlı bina maketleri "sarsma masası" üzerinde, üç farklı deprem etkisi altında test edilecek. Kazanan takım, maket binaların yarışma kapsamında gösterdiği deprem performansına göre belirlenecek.

Bu yıl sekizincisi düzenlenen ve geleneksel hale gelen DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın 14-16 Mayıs 2025 tarihlerinde gerçekleşecek büyük finalinde yarışmaya hak kazanan üniversiteler açıklandı. Bu sene ilk kez, daha önce ABD'deki EERI Seismic Design Competition Yarışması'nda başarı göstermiş olan Romanya İnşaat Mühendisliği Teknik Üniversitesi yarışmacı olarak katıldı.

DASK, geleceğin inşaat mühendislerinin deprem bilincini yaratıcı bir bakış açısıyla ve takım ruhu içinde geliştirmesinin, Türkiye'nin deprem riskine karşı daha dayanıklı bir gelecek inşa etmesinde büyük önem taşıdığına inanıyor. Bu yarışma sayesinde, öğrencilerin hem teknik bilgilerini hem de mesleki motivasyonlarını artırmak hedefleniyor.





AXA SİGORTA

AXA Özel Sağlık Sigortası

AXA Özel Sağlık Sigortası'nın sunduğu **geniş teminat seçenekleriyle** ayrıcalıklı bir yaşama adım atın. **Kapsamlı check-up hizmeti, yurt dışı ek teminatı, yatarak ve ayakta tedavi olanaklarıyla** sağlığınıza koruma altına alın.

Mart Ayında
Yeni Katılımcılara
Özel
**%10
İNDİRİM**

AXA Özel Sağlık
Sigortası'nda

%10 Hoş Geldin İndirimi

Kampanyamız 17 Şubat - 31 Mart 2025 tarihleri arasında geçerlidir. Diğer sigorta şirketlerinden transfer poliçeler ve grup poliçelerinden ferdi poliçelere geçişler için geçerli değildir.

    
axasigorta.com.tr

Detaylı bilgi için
karekodu
okutabilirsiniz.





F. Utku Özdemir

Millî Reasürans Genel Müdürü

Millî Reasürans olarak kadınların iş dünyasındaki varlığının, sadece kurumlara değil, topluma ve ekonomiye de büyük değer kattığı düşüncesinden yola çıkarak kadınların her alanda eşit bir geleceğe adım atmaları için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Bu kapsamda FEM sertifikalı bir kurum olmanın gururunu ve mutluluğunu yaşarken çalışanlarımızın sosyal hak ve imkanlardan eşit şekilde faydalanması için Şirket olarak üzerimize düşen sorumluluğu yerine getirmeye gayret ediyor; kadınların iş hayatında daha fazla yer almasını ve fırsat eşitliği temelinde güçlenmesini destekliyoruz. Çalışma ortamımızda çeşitliliği ve kapsayıcılığı teşvik ederek, kadınların kariyer yolculuklarında her türlü desteği alabilmeleri için çalışıyoruz. Bu vesileyle, iş hayatına ve topluma değer katan tüm kadınların 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü'nü en içten dileklerimizle kutluyor, başarılarının ve ilham veren hikayelerinin artarak devam etmesini temenni ediyorum.

Atilla Benli

Zurich Yaşam ve Emeklilik Genel Müdürü

Kadınların iş gücüne katılımını artırmak ve toplumsal cinsiyet eşitliğini desteklemek, sürdürülebilir bir geleceğin temel taşlarından biridir. Kadınlar, azimleri ve kararlılıklarıyla iş dünyasında fark yaratıyor, başarılarıyla hepimize ilham veriyor. Spor, bilim, teknoloji, girişimcilik ve daha birçok alanda elde ettikleri büyük başarılarla sınırları aşan kadınlarımızı gururla izliyoruz. Zurich Yaşam ve Emeklilik olarak, kadınların güçlenmesi ve her alanda daha fazla temsil edilmesi için çalışmalarımızı kararlılıkla sürdürüyoruz. Güçleri, cesaretleri ve özverileriyle hayatımıza değer katan tüm kadınların 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutluyorum.



Dilek Sakalhoğlu

SEDDK Başkan Yardımcısı

Sürdürülebilirlik kavramının tartışıldığı bu günlerde, dezavantajlı grupları dışlayan, her kademedede dengeli cinsiyet dağılımını ve çalışanların sosyal ve mental ihtiyaçlarını önemsemeyen yönetimlerde, kurumsal ve operasyonel dayanıklılıktan bahsedilemeyeceği gibi bu yönetimlerin yeni akımlar karşısında varlıklarını uzun vadede sürdürebilmeleri de söz konusu olmayacaktır. Bence sürdürülebilirliğin garantisi, yani sigortası, pek çok iş kolunda ve her kademedede dengeli cinsiyet dağılımının sağlanmasıdır. Ancak maalesef, üst yönetim düzeyine çıktıkça kadın işgücü oranının giderek azaldığını hepimiz biliyoruz. Kadın iş gücünün özellikle de, karar alma mekanizmalarında yer alacak şekilde dengeli dağılımla her kademe bulunması gerekiyor. Yine de, geleceğe umutla bakıyoruz. Kadın emeğinin, sosyal ve ekonomik hayatın pek çok alanın daha çok görmek dileğiyle, 8 Mart Dünya Kadınlar Günümüz kutlu olsun...

Oğuz Karahançer

Referans Sigorta Genel Müdürü

"Kadınların gücü, topluma ilham veren en büyük referanstır. Bir baba ve iş insanı olarak, kızımın ve tüm kadınların güçlü bir geleceğe sahip olması için eşit fırsatların sağlanmasını önemsiyorum. Referans Sigorta olarak, kadınların iş dünyasındaki yerini güçlendirmek ve başarılarını desteklemek için kararlıyız. Kadınların emekleri ve hayalleri, yarınlarımızın en değerli teminatıdır. 8 Mart Dünya Kadınlar Günü kutlu olsun!"



Küçük kontroller
büyük fark yaratır.

KASKO
fark yaratır.



tsb.org.tr

#SigortasızOlmaz



AXA Gelecek Riskleri Raporu: Güneş Fırtınaları Kapıda: 2025'te Hazır Olun!

AXA Grubu, 11. kez yayınladığı Gelecek Riskleri Raporu ile küresel çapta geleceği tehdit eden en önemli riskleri ve çözüm yollarını ortaya koyuyor. 50 ülkeden 3.000'den fazla uzmanın ve 20.000'i aşkın bireyin katılımıyla hazırlanan rapor, günümüz dünyasının karşı karşıya olduğu çoklu krizleri derinlemesine analiz ediyor. Avrupa, Amerika, Afrika ile Asya Pasifik ve Orta Doğu'nun risk sıralamasında; iklim değişikliği, jeopolitik istikrarsızlık, siber güvenlik riskleri, yapay zeka ve büyük veri ile ilgili riskler üst sıralarda yer alıyor.

Raporda Öne Çıkan Başlıklar

- **İklim Değişikliği:** Üst üste üç yıldır hem uzmanlar hem de kamuoyu tarafından dünyanın en büyük riski olarak tanımlanıyor. Uzmanların %63'ü, halkın %45'i iklim değişikliğini risklerin ilk sırasına koyuyor.
- **Jeopolitik İstikrarsızlık ve Siber Güvenlik:** İkinci ve üçüncü sıralarda yer alan bu riskler, modern dünyada istikrarı tehdit etmeye devam ediyor. Bu artışa sürmekte olan Orta Doğu krizi, Ukrayna'da devam eden ihtilaf ve dünya genelinde artış gösteren gerginlik, meydan okuma ve korumacılık atmosferinin katkıda bulunduğu dikkat çekiliyor.
- **Yapay Zeka Riskleri:** Bu riskle ilişkili kaygılar yapay zekanın yeteneklerinde sürekli kaydedilen gelişmeler ile birlikte, büyük ölçekli tedarikçilere olan bağımlılığın artması ve mevcut jeopolitik istikrarsızlıklarla ilişkilendiriliyor.
- **Toplumsal Gerginlikler:** Ekonomik eşitsizliklerin toplumsal huzursuzlukları tetiklediğine ve bu durumun da yeni güvenlik tehditleri oluşturduğuna vurgu yapılıyor.

Geleceğin Risk Haritası'nda Radara Takılan Riskler...

Raporda; kadınlar, sağlıkla ilgili riskleri diğer risklere kıyasla daha fazla önceliklendiriyor. Bu durum, cinsiyetin risk algısı üzerindeki etkisini açıkça ortaya koyuyor. Teknolojik riskler ise "yeni pandemimiz" olarak tanımlanıyor ve önümüzdeki dönemde daha fazla dikkat çekeceği öngörülüyor. Güneş fırtınaları, 2025 yılında gündemde sıkça yer alabilecek bir diğer önemli konu olarak dikkat çekiyor.

Uzay ve gezegen risklerini dile getiren uzmanlar ve kamuoyu temsilcileri, güneş fırtınalarının yıkıcı potansiyelini en çok endişe duydukları konu olarak belirtiyorlar. NASA verilerine göre; Güneş olaylarını tahmin etmek zor, ancak bu risk, Güneş Temmuz 2025'te 11 yıllık manyetik aktivite döngüsünün zirvesine yaklaştıkça daha da artabilir.

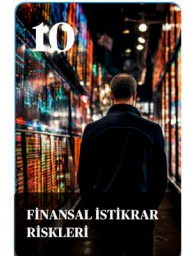
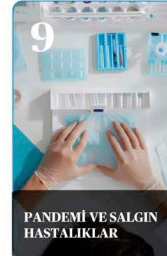
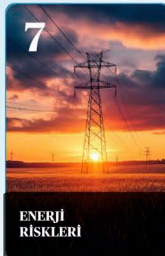
İklim değişikliği maliyetleri, birçok krizin eş zamanlı olarak yaşandığı bir dönemde öngörülmesi daha da zor bir hal alıyor. Yaşlanma maliyeti ise ekolojik geçiş için ihtiyaç duyulan kaynaklar üzerinde baskı yaratarak, sürdürülebilir bir gelecek için yeni zorluklar ortaya koyuyor. Yapay zeka, yanlış bilgi yayılmasını ciddi şekilde körükleyebilecek bir tehdit olarak öne çıkarken, aynı zamanda bu sorunun çözümüne de katkı sağlayabilecek bir araç olma potansiyeli taşıyor.

AXA, Kapsayıcı Sigorta Anlayışını Benimsiyor...

AXA'nın hedefleri arasında iklim ve biyoçeşitlilik konuları büyük bir öneme sahip. Şirket, ekolojik geçişi desteklemek amacıyla her yıl 5 milyar Euro yatırım yapmayı planlıyor. Bunun yanı sıra, siber güvenlik ve yapay zeka alanındaki teknolojik tehditlere karşı yenilikçi sigorta çözümleri geliştirmek, AXA'nın öncelikli hedefleri arasında yer alıyor. Ayrıca AXA, dezavantajlı kesimlerin uygun teminata erişimini artırmaya yönelik çalışmalarını hızlandırarak daha kapsayıcı bir sigorta anlayışını benimsiyor.

Dünyada İlk 10

UZMANLARA GÖRE 2024 YILINDA BÜYÜYEN RİSKLER





Anadolu Sigorta 100. Yılında Gençler İçin Yeni Projelere İmza Atıyor

Türkiye'nin ilk ulusal sigorta şirketi olan Anadolu Sigorta, 100. yılını kutlarken gençlerin sektöre kazandırılmasına yönelik önemli projeleri hayata geçirmeye devam ediyor. Anadolu Sigorta, Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi ile yürüttüğü iş birliği sayesinde sigortacılık sektörünün geleceğini şekillendirecek gençlere ilham verecek.

Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün talimatıyla 1925'te kurulan ve "Türkiye'nin sigorta okulu" misyonunu üstlenen Anadolu Sigorta, Anadolu Sigorta Akademi çatısı altında yürütülen üniversite iş birliklerine bir yenisini ekledi. Şirket 2024 yılında Ankara Üniversitesi Beypazarı Meslek Yüksekokulu ile başlatılan iş birliğinin ardından, KTO Karatay Üniversitesi ile yeni bir projeye imza attı. 18 Şubat tarihinde Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan ve KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Fevzi Rifat Ortaç'ın katılımıyla imzalanan protokol, 2025 Bahar Dönemi'nde hayata geçiriliyor. Bu iş birliği ile sigorta sektörüne yeni yetenekler kazandırılması ve gençlerin istihdam edilmesine yönelik önemli bir adım atılması hedefleniyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan, "100 yıllık köklü geçmişle sektöre öncülük eden Anadolu Sigorta, kurulduğu günden bu yana yenilikçi ürün ve hizmetlerle faaliyetlerini sürdürürken yürüttüğü projelerle toplumsal refahı artırmayı ve ülkemizin sürdürülebilir büyümesine katkıda bulunmayı hedefliyor. Yeni iş birlikleriyle gençlerin mesleki gelişimine katkı sağlayan şirketimiz, geleceğin başarılı sigortacılarını yetiştirmeyi, onlara ilham vermeyi görevi kabul ederken yüz yıllık başarılarla dolu hikayesini ikinci yüzyılında da yazmaya devam edecek" dedi.

KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Dr. Fevzi Rifat Ortaç, "Anadolu Sigorta Akademi tarafından hazırlanan ve üniversite akademisyenlerinin de katkı sunduğu 14 haftalık eğitim programı, öğrencilerin sektöre en iyi şekilde hazırlanmasını amaçlıyor. Program kapsamında, sigorta sektörünün deneyimli uzmanları tarafından uygulamalı sigortacılık dersleri, teknik branş eğitimleri, detaylı hasar süreçleri, ürün ve ekran eğitimleri gibi birçok alanda dersler verilecek. Böylece öğrenciler, sigortacılığın tüm yönlerini öğrenerek sektöre daha bilinçli ve donanımlı bir şekilde adım atma fırsatı yakalayacak" ifadelerini kullandı.

Doğa
sigorta

Sağlık Güvencesi

En zengin ek teminat seçenekleri
ve uygun primler ile yeni yılda da
yanınızda.



Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Ek Teminatlarımız

**Yeni Yıla
Güvenle Başlamak için:**

dogasigorta.com

CHECK - UP
KAPSAMLI DIŞ PAKETİ
MEDLINE ACİL SAĞLIK HİZMETLERİ
40 YAŞ ÜSTÜ PSA VE MAMOGRAFI

ONLINE PSİKOLOJİK DANIŞMANLIK
ONLINE DİYETİSYEN DANIŞMANLIK
7/24 CANLI VE GÖRÜNTÜLÜ
SAĞLIK DANIŞMANLIĞI



Ankara Sigorta Ürün Geliştirme
ve Strateji Müdürü Meltem Gürses:

**Sigortalılarımızın hayatına
dokunmaya devam edeceğiz**

Ankara Sigorta Ürün Geliştirme ve Strateji Müdürü Meltem Gürses, Ankara Sigorta'nın ürün ve hizmetlerini anlattı. Ayrıca Gürses, 2025 yılı için en büyük hedeflerinden birinin sigortalı penetrasyonunu artırarak ulaşamadıkları kitlelere ulaşmak olduğunu belirtti.

Meltem Hanım, öncelikle sizi biraz tanıyabilir miyiz?

Yıldız Teknik Üniversitesi Matematik Bölümü mezunuyum, yüksek lisans eğitimimi Marmara Üniversitesi Sigortacılık Bölümü'nde tamamladım. Sigorta sektöründeki 11 yıllık kariyerim boyunca aktüerya, risk yönetimi, ürün ve iş geliştirme alanlarında çeşitli görevler aldım.

Sağlık branşında geliştirdiğiniz “Kritik Destek Sigortası” hakkında bilgi verebilir misiniz?

Sağlık sigortacılığı alanında büyük bir öneme sahip olan Kritik Destek Sigortası ile sigortalılarımıza en zorlu dönemlerinde yanlarında olabileceğimiz bir ürün sunduk. Beklenmedik hastalıklar ve yüksek maliyetli tedavi süreçleri karşısında finansal destek sağlayarak, sağlıklarını güvence altına almalarına yardımcı olduk. 18-56 yaş arası sigortalılar için kanser, böbrek yetmezliği, organ nakli, körlük, MS, üçüncü derece yanıklar, uzuv kaybı, kalp kapakçığı ameliyatı, aort ameliyatı ve kalp krizi gibi kritik hastalıklara karşı güvence sağladık. Sigortalılarımızı Onkolojik Destek ve Online Danışmanlık Asistans Hizmeti ile MR, BT indirimi, öğretim görevlisi muayenesi, online psikolog desteği ve ilaç organizasyonu gibi avantajlarla buluşturduk.

Araç sahiplerinin ihtiyaçlarına eksiksiz cevap verme hedefi ile geliştirdiğiniz “Yeni Nesil Kasko” hizmetinizi detaylandırabilir misiniz?

"Kaskonun Tanımını Yeniden Yazıyoruz" sloganıyla sunduğumuz Yeni Nesil Kasko ile sigortalılarımızın araçları ile ilgili tüm süreçlerinde yanlarında olmayı hedefledik. Bu kapsamda sigortalılarımıza sektörde benzeri olmayan mekanik arıza onarımı, periyodik bakım işçilik hizmeti ve oto yıkama hizmeti gibi destekleri tek bir polişede sunduk; Mekanik Arıza Onarım Teminatı ile standart bir kasko polişesinde bulunmayan, aracın mekanik sorunlarını da yüksek limitlerle teminat altına alan çözümler sağladık. Periyodik Bakım Hizmeti gibi her aracın ihtiyacı olan bu hizmeti de polişe kapsamından hariç tutmayıp sigortalılarımızın araçlarının uzun ömürlü ve yollarında güvenli olmasını garanti altına aldık. Oto Yıkama Hizmeti ile sigortalılarımıza yılda iki kez bu hizmeti sunarak hem araçlarının hijyenini hem de kullanım kalitesini artırmayı amaçladık.

Portföyünüzde olan ve ebeveynlere özel geliştirdiğiniz Kanguru Kasko hakkında bilgi verebilir misiniz?

Sigortacılık anlayışımızda ilham aldığımız, kanguruların yavrularını keselerinde koruma içgüdüünü temel alan Kanguru Kasko ürünümüzü hayata geçirdik. 10 yaş ve altında çocuğu olan ailelere %25'e varan indirimler sunduğumuz bu ürünle, ebeveynlerin güvenlik endişelerini en aza indirdik ve bütçelerine destek olduk.

İndirimlerimizi sadece Kanguru Kasko ile sınırlanmadık. Ayrıca sigortalılarımızın mesleklerine özel fırsatlar sunarak onlara ayrıcalıklı hizmetler sağladık. Meslek Gruplarına Özel İndirimli Kasko ürünümüzle TSK mensupları, üniversite öğretim üyeleri, devlet memurları, öğretmenler, eczacılar, mühendisler, doktorlar, hemşireler, ebeler, mali müşavirler ve jandarma personeli gibi pek çok meslek grubuna %20'ye varan indirimler sunduk.

Ürün ve hizmetlerinizi geliştirirken kullandığınız stratejilerinizi anlatabilir misiniz?

Ürün ve hizmetlerimizi geliştirirken müşteri odaklı bir yaklaşım benimsiyoruz. Sigortalılarımızın ihtiyaçlarını ve beklentilerini yakından takip ederek en kapsamlı sigorta çözümlerini sunmayı amaçlıyoruz. Yenilikçi bakış açımız ile, sigorta sektöründe fark yaratan, ihtiyaca yönelik ürünler geliştirerek müşterilerimizin her anında yanında olmayı amaçlıyor, tüm bunların şirketimiz için de sürdürülebilir olmasına önem veriyoruz.

Ürün ve hizmetlerinizde sizi rakiplerinizden ayıran özellikleriniz nedir?

Bizi rakiplerimizden ayıran en önemli özelliğimiz genç ve dinamik kadromuz ile sektörel ihtiyaçları görüp müşteri memnuniyetini göz önünde bulundurarak en hızlı şekilde aksiyon alabilmemizdir.

Geliştirdiğiniz yeni bir ürün var mı?

Sigorta sektöründe öncü konumumuzu güçlendirmek ve daha geniş kitlelere ulaşmak için 2025 yılında yenilikleri artırarak devam ettireceğiz. Önümüzdeki yıl için en büyük hedeflerimizden biri, sigortalı penetrasyonunu artırarak ulaşamadığımız kitlelere ulaşmak. Yeni ürünler ve dijitalleşme odaklı bakış açımızla sigortalılarımızın hayatına her anında dokunmaya devam edeceğiz. 2025 yılında da daha büyük başarılarla imza atacağımıza inanıyoruz. Güncel bakış açılarıyla özelleştirilmiş ürünleri portföyümüze dahil ederek, müşterilerimize benzersiz ürünler sunmaya devam edeceğiz.



HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta'nın yeni Yönetim Kurulu Başkanı Firuzan İşcan oldu

Sigorta sektörünün deneyimli ismi HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan'ın, 28 Şubat Cuma günü, tüm tarafların katılımıyla gerçekleştirilen Olağan Genel Kurul Toplantısı sonrasında, Yönetim Kurulunun aldığı kararla HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta'nın Yönetim Kurulu Başkanı olarak atanmasına karar verildi. Firuzan İşcan, HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini, 2023 yılından bu yana görevi üstlenen Christian Sebastian Müller'den devraldı. Şirketten yapılan açıklamada, Yönetim Kurulu kararına yönelik tescil ve ilan süreçlerinin tamamlanmasının ardından atamanın gerçekleşeceği belirtildi. İşcan, HDI Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı ve Genel Müdürlüğü görevlerine eş zamanlı olarak devam edecek.

Firuzan İşcan, Galatasaray Lisesi'nden sonra Galatasaray Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu, 1999 yılında ise aynı bölümde yüksek lisans programını tamamladı. Sigortacılık yaşamına 2001 yılında Allianz Sigorta'da başlayan İşcan, sırasıyla Bölge Müdürlüğü, Satış Grup Müdürlüğü, Pazarlama Başkanlığı, Müşteri İlişkileri Başkanlığı pozisyonlarında bulundu. Yaklaşık 2 yıl Allianz Almanya'da Uluslararası Müşteri ve Dağıtım Kanalları Deneyimi Başkanlığı'nı üstlendikten sonra, Allianz Partners Türkiye Genel Müdürü olarak atandı. Mayıs 2018 ile Ağustos 2023 tarihleri arasında Axa Sigorta'da Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlenen İşcan, 16 Ağustos 2023 tarihinden itibaren HDI Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı ve Genel Müdürü görevlerini yürütüyor.

**Sudan sebeplerle
birikimler kaybolmasın
diye**

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

İş hayatında riskleri doğru saptamak önemlidir. Corpus Sigorta risk mühendisliği sigortalısı olun ya da olmayın işletmenizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, analiz eder, raporlar ve çözüm sunar. Corpus Sigorta ile riskleri öngörmek, öngördüklerini önlemek, önleyemediklerinin ise ödenebilir primlerle sonuçlarını önlemek mümkün.

**Kısacası, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde.
Önleyici sigortacılık, Corpus'ta!**



C O R P U S
S İ G O R T A

corpussigorta.com.tr

Sigorta şirketlerinin prim üretimi Ocak'ta **%58,5 arttı**

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), sektörün, 2025 Ocak ayı verilerini yayımladı. Sigorta şirketlerinin toplam prim üretimi 2025 yılı Ocak ayında geçen yılın aynı ayına göre %58,5 arttı.

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) üye şirketlerden derlediği verilere göre, söz konusu dönemde prim üretimi 115 milyar 171,8 milyon olarak gerçekleşti. Geçen yılın aynı ayında prim üretimi 72 milyar 650,2 milyon TL seviyesinde bulunuyordu.

Prim üretiminin 103 milyar 623,4 milyon TL olan bölümü hayat dışı, 11 milyar 548,4 milyon TL olan bölümü hayat sigortalarından geldi. Pazar payları hayat dışı sigortalarda %90,0 olurken, hayat sigortasında %10,0 olarak gerçekleşti. Geçen yılın aynı döneminde hayat dışı sigortaların payı %90,7, hayat sigortalarının payı %9,3 seviyesindeydi.

Hayat dışı sigorta üretim büyüklüğü %57,3 artarken, hayat sigortasında artış %70,1 oldu. Reel değişim oranları hayat dışında %10,7, hayatta %19,7 ve sektör toplamında %11,5 olarak belirlendi.

Ocak ayında katılım sigortacılığı toplam prim üretimi ise %64,5 artışla 5 milyar 327,9 milyon TL'ye ulaştı.

Açıklanan verilere göre yılın ilk ayında en çok prim artışının yaşandığı branş trafik sigortası oldu. Şirketler 2025'in Ocak ayında 23,2 milyar TL trafik primi üreterek, geçen yılın aynı dönemine göre üretimlerini yüzde 86,38 artırdı. Trafik sigortasında reel büyüme ise yüzde 31,4 oldu.

En çok prim üretiminin gerçekleştiği ikinci branş ise sağlık sigortaları oldu. Şirketler, yılın ilk ayında 34,6 milyar TL sağlık primi üreterek, geçen yılın aynı dönemine göre üretimlerini yüzde 80,72 artırdı. Sağlıkta reel büyüme ise yüzde 27,16 oldu.

Trafik branşında en yüksek prim üretimi Quick Sigorta'da

Türkiye Sigorta Birliği tarafından yayınlanan verilere göre 2025 Ocak ayı sonunda trafik prim üretimlerinde en yüksek prim üretimi gerçekleştiren şirket Quick Sigorta oldu.

Açıklanan verilere göre 18 milyar 73 milyon TL prim üretimi gerçekleşti. Alt branş teminat adeti ise 1 milyon 975 bin 971 adet olarak açıklandı.

Yazılan prim üretimleri şirketler bazında incelendiğinde en yüksek prim üretimi gösteren şirketler sırasıyla, 3 milyar 46 milyon TL ile Quick Sigorta, 1 milyar 282 milyon TL ile Somp Sigorta ve 1 milyar 266 milyon TL ile Hepiyi Sigorta oldu. Bir önceki yılın ayı döneminde trafik branşında 11 milyar 24 milyon prim üretimi gerçekleşmiş ve alt branş teminat adeti 1 milyon 820 bin 119 adet olarak açıklanmıştı. 2023 ve 2025 yılları prim üretimi ve alt branş teminat adetlerine göre kıyaslandığında, prim üretimleri %64 oranında, alt branş teminat adetleri %9 oranında artış yaşamıştır.

Kaskoda en yüksek pazar payı Türkiye Sigorta'nın oldu

Ocak 2025 sonunda kasko branşı prim üretiminde en yüksek pazar payı Türkiye Sigorta'nın oldu.

Türkiye Sigorta Birliği Ocak 2025 dönemi kasko branşı prim üretimleri ve alt branş teminat adetlerini açıkladı. Açıklanan verilere göre 11 milyar 803 milyon TL prim üretimi gerçekleşti. Alt branş teminat adeti ise 787 bin 776 adet olarak açıklandı.

Yazılan prim üretimleri şirketler bazında incelendiğinde en yüksek prim üretimi gösteren şirketler sırasıyla, 1 milyar 500 milyon TL ile Türkiye Sigorta, 1 milyar 357 milyon TL ile Anadolu Anonim Türk Sigorta, 1 milyar 59 milyon TL HDI Sigorta ile oldu. Bir önceki yılın ayı döneminde kasko branşında 8 milyar 954 milyon prim üretimi gerçekleşmiş ve alt branş teminat adeti 745 bin 361 adet olarak açıklanmıştı. 2023 ve 2025 yılları prim üretimi ve alt branş teminat adetlerine göre kıyaslandığında, prim üretimleri %32 oranında artış, alt branş teminat adetleri %7 oranında düşüş yaşanmıştır.

Nakliyat branşında en yüksek pay HDI Sigorta'nın

Nakliyat prim üretimlerinde en yüksek prim üretimi gerçekleştiren şirket HDI Sigorta oldu.

Açıklanan verilere göre 1 milyar 318 milyon TL prim üretimi gerçekleşti. Alt branş teminat adeti ise 122 bin 204 adet olarak açıklandı.

Yazılan prim üretimleri şirketler bazında incelendiğinde en yüksek prim üretimi gösteren şirketler sırasıyla, 273 milyon TL ile HDI Sigorta, 160 milyon TL ile Anadolu Sigorta, 106 milyon TL ile Allianz Sigorta oldu.

Yangın ve Doğal Afetler Branşında en yüksek prim üretiminde lider Türkiye Sigorta

Yangın ve Doğal Afetler branşı prim üretimleri ve alt branş teminat adetleri açıkladı. Açıklanan verilere göre 14 milyar 634 milyon TL prim üretimi gerçekleşti. Alt branş teminat adeti ise 2 milyon 447 bin 532 adet olarak açıklandı. Yazılan prim üretimleri şirketler bazında incelendiğinde en yüksek prim üretimi gösteren şirketler sırasıyla, 3 milyar 499 milyon TL ile Türkiye Sigorta, 1 milyar 636 milyon TL ile Anadolu Sigorta ve 1 milyar 549 milyon TL ile Axa Sigorta oldu.

Hastalık- Sağlık branşında en yüksek prim üretimi Allianz Sigorta'da

Hastalık – Sağlık branşı prim üretimleri ve alt branş teminat adetleri açıkladı. Açıklanan verilere göre 34 milyar 666 milyon TL prim üretimi gerçekleşti. Alt branş teminat adeti ise 2 milyon 253 bin 760 adet olarak açıklandı.

Yazılan prim üretimleri şirketler bazında incelendiğinde en yüksek prim üretimi gösteren şirketler sırasıyla, 10 milyar 90 milyon TL ile Allianz Sigorta, 9 milyar 16 milyon TL ile Bupa Acıbadem Sigorta ve 4 milyar 12 milyon TL ile Türkiye Sigorta oldu.



DASK Bursa Bölge İrtibat Ofisi Açıldı

Türkiye’de depreme karşı sigortalılara finansal güvence sunmayı amaç edinen Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), bölgesel iletişim ağını güçlendirmeye devam ediyor. DASK, 9 Aralık 2024’te Gaziantep’te açılan Bölge İrtibat Ofisi’nin ardından, Bursa’da ikinci ofisini de hizmete açtı.

Düzenlenen törene, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Burkay ve Yönetim Kurulu Üyesi Muhsin Koçaslan, DASK Yönetim Kurulu Başkanı Emine Feray Sezgin, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar ve Genel Sekreter Özgür Obalı, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Levent Korkut ve Komite Üyeleri, Sigorta Ekspertleri İcra Komitesi (SEİK) Komite Üyeleri Burçin Yasan ve Engin Özaydın, TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez ve DASK’ın teknik işleticisi Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren katıldı.

Ofisin açılışında konuşan Selva Eren, “Çalışmalarımızın merkezine her zaman afetlere karşı hazırlıklı olmayı ve bu süreçlerde hızlı müdahaleyi koyuyoruz. Çünkü afetlere karşı dirençli bir toplum oluşturmanın yolu, önceden planlı ve güçlü adımlar atmaktan geçiyor. Bu doğrultuda hayata geçirdiğimiz bölge irtibat ofislerimiz sayesinde vatandaşlarımız ve acentelerimizle kurduğumuz bu yakın temasla hem farkındalık yaratmayı hem de olası afetlerde sigortalılarımıza daha hızlı ve etkili hizmet sunmayı hedefliyoruz.” dedi.

DASK Bursa Ofisi Stratejik Bir Noktada Konumlandırıldı

Bölge İrtibat Ofisi’nin konumuna dikkat çeken Eren, “Açılan ve açılması planlanan tüm bölge ofislerimizin konumu, afet öncesi ve sonrası yürütülecek çalışmalar göz önüne alınarak uzman hocalarımızın görüşleri doğrultusunda belirlenmiştir. Bursa ofisimiz de konumu itibarıyla oldukça stratejik bir öneme sahip. Bursa ve çevre illere hizmet verecek bu ofisimiz, Marmara Bölgesi için de güçlü bir kolumuz olacak.” ifadelerini kullandı.

“Yeni Bölge Ofisleri Açmanın Heyecanını Yaşıyoruz”

İrtibat ofislerinin sayısını artırarak ülke genelinde birebir hizmet verebilmeyi hedeflediklerini vurgulayan Selva Eren, “Doğal Afet Sigortaları Kurumu olarak, yakın zamanda hayata geçecek olan Zorunlu Afet Sigortası ile daha kapsamlı bir güvence sistemi oluştururken, Türkiye genelinde açacağımız bölge irtibat ofisleri ile de kesintisiz iletişim ve hizmet sunmayı amaçlıyoruz. Hep söylediğimiz gibi, hedefimiz yüzde yüz sigortalılığa ulaşmak. Bugün ikincisini açtığımız bölge irtibat ofisimize yenilerini eklemenin heyecanını yaşıyoruz.” diyerek yeni açılacak ofisler için çalışmaların sürdüğünü dile getirdi.

**KÖKLERİMİZDEN GÜÇ ALIYOR
BAŞARIDAN BAŞARIYA**

KOŞUYORUZ



www.ankarasigorta.com.tr
444 19 36



Pınar Kuriş

QNB Sigorta Genel Müdürü

QNB Sigorta Yenilikçi Yaklaşımıyla Sektördeki Konumunu Güçlendiriyor

“Bugün, bugünü yaşa” söylemiyle müşterilerinin geleceğe dair kaygılarını azaltarak her an yanlarında olmayı hedefleyen QNB Sigorta, yenilikçi yaklaşımıyla sektörde fark yaratmaya devam ediyor.

Sigorta sektörü genellikle geleceğe dair finansal güvenceyle anılsa da QNB Sigorta bu anlayışı değiştirerek sigortacılığı günlük yaşamın bir parçası haline getirmeyi amaçlıyor. 'Bugün, bugünü yaşa' söylemiyle hareket eden şirket, müşterilerinin sadece yarınlarını değil, bugünlerini de daha güvenli ve konforlu kılacak fark yaratan ürünler geliştiriyor.

"Bugün, Bugünü Yaşa" söyleminin yalnızca bir slogan değil, aynı zamanda bir yaşam biçimi olduğunu vurgulayan QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, "Müşterilerimize sunduğumuz hizmetlerle, onların günlük yaşamlarını daha huzurlu, rahat ve keyifli hale getirmeyi amaçlıyoruz. Bu doğrultuda, müşterilerimizin hayatına dokunacak, anı yaşamalarına yardımcı olacak ve onları güvende hissettirecek çözümler sunuyoruz. Sigorta poliçelerimizi ise, müşterilerimizin yaşam tarzlarına ve ihtiyaçlarına göre kişiselleştiriyoruz" diyor.

Ürün Çeşitliliği ve İletişim Altyapısı ile Müşterilerin Hayatını Kolaylaştırıyor

QNB Sigorta'nın Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünü, müşterilere ve ailelerine, anlaşmalı özel hastanelerde %15 ile %50 arasında değişen indirim avantajları sunuyor. Bunun yanı sıra, mini check-up, diş ve göz sağlık paketleri, online doktor, psikolog ve diyetisyen hizmetleri gibi geniş kapsamlı asistans hizmetleriyle sigortalıların sağlık ihtiyaçlarını eksiksiz bir şekilde karşılıyor.

Gençlere yönelik geliştirilen E-İyilik Sağlık Ferdi Kaza Sigortası ise düşük primlerle geniş teminatlara erişim imkânı sunarak gençlerin sigorta bilincini artırmayı amaçlıyor. Kaza sonucu vefat ve daimi maluliyet teminatları ile hastane yatışlarında gündelik destek sağlayan bu ürün, 7/24 online sağlık danışmanlığıyla gençlerin iş ve sosyal hayatlarına kesintisiz destek sunuyor.

Yaşasın Hayat Sigortası, kansere karşı tedbir almanın önemine vurgu yaparak sigortalılara kendilerini ve sevdiklerini güvence altına alma fırsatı sunuyor. Cilt kanseri hariç diğer tüm kanser türlerine karşı ilk fazdan itibaren güvence sağlayan bu sigorta, yüksek kanser teminatının yanı sıra yurt dışından ikinci görüş hizmeti ve kapsamlı check-up avantajlarını da ücretsiz olarak sunuyor.

Check-up kapsamında, yılda bir kez doktor muayenesi, akciğer grafisi, EKG, tam kan sayımı, idrar tahlili, sedimentasyon, açlık kan şekeri, kolesterol ve ultrason gibi detaylı sağlık taramaları yer alıyor. Yaşasın Hayat Sigortası sahipleri, ayrıca QNB Sigorta Ayrıcalıklar Kulübü üyesi olarak giyimden araç kiralamaya kadar çeşitli sektörlerde indirimlerden faydalanabiliyor. Ürün, 18 ile 55 yaş arasındaki sigortalılara farklı prim ve teminat tutarlarıyla iki farklı paket halinde sunuluyor.

Müşterilerin bugünün tadını çıkarmalarını sağlamak ve gelecek endişesini minimuma indirmek için tüm ürün ve hizmetlerini sürekli olarak geliştiren marka, Akıllı Hayat Plus ürünü ile uzun süreli yaşam ve vefat teminatı sunuyor. Bu 12 yıl süreli, prim iadeli hayat sigortası, sigorta süresi sonunda sigortalının hayatta kalması durumunda dolar bazında yatırılan primlerin %10 fazlasını yaşam teminatı olarak geri ödemeyi taahhüt ediyor. Ayrıca, ödenen primlerin %40'a varan kısmı vergi avantajı olarak geri alınabiliyor.

Dijital dönüşüm, QNB Sigorta'nın müşteri odaklı yaklaşımının merkezinde yer alıyor. Yapay zeka destekli QNBilirdijital asistanı, WhatsApp üzerinden poliçe detaylarını öğrenme, anlaşmalı kurum bilgilerine erişme ve kalan kullanım haklarını takip etme gibi işlemleri 7/24 gerçekleştirme imkânı sunuyor. QNB Sigorta Mobil uygulaması, kullanıcı dostu arayüzüyle işlemleri hızlandırırken, iyihisset.com platformu aylık 50 bin ziyaretçiye ulaşarak sağlıklı yaşam konusunda bilgilendirici içerikler sunuyor. Şirket ayrıca, tüm poliçe satış süreçlerini %100 kağıtsız olarak yürüterek sürdürülebilir çözümlerle çevreye katkı sağlıyor.

Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekleyen Politikalarıyla Çalışanları ve Toplum İçin Fark Yaratıyor

QNB Sigorta, kadınların kariyerlerinde yükselmeleri için cam tavanları kaldırmaya yönelik somut adımlar atıyor. 761 çalışanının %68'inin kadın olduğu QNB Sigorta, kadınların iş dünyasındaki gücünü desteklemeye ve fırsat eşitliğini teşvik etmeye kararlılıkla devam ediyor.

QNB Sigorta, kadın çalışanların yönetim kadrolarında daha fazla yer alması için çeşitli programlar ve uygulamalar geliştiriyor. Bugün yönetici kadrolarındaki kadın oranı yüzde 50'ye ulaşırken, bu oran 5 yıl önce yüzde 43 seviyesindeydi.

QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, şirketin kadın istihdamına verdiği önemi şu sözlerle dile getiriyor: "Kadınların iş hayatında daha fazla yer alması için cam tavanların ortadan kalkmasına destek veriyoruz. Eşitliği ve kapsayıcılığı temel ilke olarak benimsiyor, bu anlayışı sadece kurum içinde değil, sektör genelinde yaygınlaştırmayı hedefliyoruz."

Eşitlik ve kapsayıcılığın güvencesi olmayı görev edindiklerini belirten QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, "QNB Sigorta olarak fırsat eşitliği sağlama konusunu odağımıza alıyoruz, tüm uygulamalarımızı bu kapsamda geliştiriyoruz. Bu amaçla, 2021'de iş yaşamında eşitlik konusunda BM Küresel İlkeler Sözleşmesi ve BM Toplumsal Cinsiyet Eşitliği ve Kadının Güçlenmesi Birimi (UN Women) ortaklığında oluşturulan Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ne (WEPs) imza attık. Kadının güçlendirilmesi konusundaki çalışmalarımızı artırmayı ve toplumda farkındalığı yükseltecek çalışmaları hayata geçirmeyi taahhüt ettik. Kadın çalışanlarımızın iş-yaşam dengesini desteklemek için "Parents Club" programını hayata geçirdik. Program kapsamında annelik izni sonrası adaptasyonu kolaylaştırmak amacıyla ebeveyn çalışanlarımızın bir arada olduğu bir platform oluşturduk. Bu platform aynı zamanda ebeveyn çalışanlarımız deneyimlerini paylaştıkları, kendi aralarında çocuk giyim, kitap ve eşya değişimi yapılan "Elden Ele" uygulamasının hayata geçtiği sürdürülebilir bir paylaşım ağı haline geldi. Yan hak ve izin haklarını tüm çalışanlarımız için adil bir yaklaşımla uyguluyoruz. Tüm çalışanlarımızın yan haklarını ihtiyaçları doğrultusunda şekillendirmek amacıyla çalışanlarımıza özel sağlık sigortası, hayat / ferdi kaza sigortası, yemek, yol destekleri, özel izinler (doğum günü izni, yıllık izne ek kıdeme göre artan dinlenme, bakım izinleri vb.) sunuyoruz. Ayrıca çalışanlarımız sunduğumuz özel sağlık sigortası kapsamına HPV aşısını da dahil ettik. QNB Sigorta olarak eşitlik ve kapsayıcılığın da güvencesi olmaya devam edeceğiz" dedi.



QCAR Mobilite'nin 18'inci şubesi İstanbul Havalimanı'nda açıldı!

MaHer Holding'in yenilikçi mobilite markası QCAR Mobilite, Türkiye genelindeki büyüme stratejisini sürdürüyor. 28 Şubat 2025 tarihinde İstanbul Havalimanı'nda hizmete giren yeni şube, markanın 18'nci noktası oldu.



Açılışta konuşan MaHer Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, QCAR Mobilite'nin büyüme stratejisine dikkat çekerek şunları söyledi: "İstanbul Havalimanı'ndaki bu yeni nokta, MaHer Holding'in mobilite vizyonunu daha da güçlendiriyor. Çünkü İstanbul Havalimanı dünyanın en önemli havalimanlarından biri. Her gün binlerce yerli ve yabancı yolcunun kesintisiz bir şekilde seyahat ettiği, ticaretin, turizmin ve küresel bağlantıların merkez noktası haline gelen bu lokasyonda yer almak, QCAR Mobilite'nin büyüme vizyonu açısından büyük bir adım. QCAR Mobilite, büyüme yolculuğunda küresel çehreye sahip İstanbul Havalimanı gibi stratejik lokasyonlarla birlikte, Anadolu'daki turistik destinasyonlar ve ulaşımın hızla geliştiği noktaları da radarına alıyor."

QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen ise yeni şubenin stratejik önemine vurgu yaparak şu ifadeleri kullandı: "İstanbul Havalimanı uzun süredir olmayı beklediğimiz bir lokasyon. 330 adet yeni aracımız ile özellikle yabancı müşterilerimiz ve iş ortağı brokerlerimiz için kesintisiz ve 'tam senlik bir araç deneyimi' sunacağız. Sezon boyunca bu sayısı 600 araca çıkarmayı planlıyoruz."

Sınırsız mobilite, kesintisiz konfor

QCAR Mobilite'nin büyüme rotasında sırada çok sayıda il ve ilçe var. Markanın yıl sonu ulaşmayı hedeflediği şube sayısı ise 100. Daha fazla bilgi ve QCAR teslim noktalarına ulaşmak için qcar.com.tr adresi ziyaret edilebilir.

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



Tamamlayıcı Sağlık Sigortamızın avantajları saymakla bitmiyor!

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

Psikolojik
Destek

Diş Bakım
Paketi

Check - up

Diyetisyen

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

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



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



Neslihan
Neciboglu

Neova Sigorta Genel Müdürü

Neova Sigorta 2024'te prim üretiminde yüzde 65 büyüdü

Neova Sigorta, 2024 yılında 19 milyar TL prim üretimi gerçekleştirdi. Öz sermayesini 4,2 milyar TL'ye çıkaran Neova Sigorta, toplam aktiflerini ise yüzde 76 büyümeyle 26,3 milyar TL'ye yükseltti.

Son teknolojileri ve sektördeki en iyi uygulamaları hayata geçirme vizyonuyla hareket eden Neova Sigorta, 2024 yıl sonuna dair finansal sonuçlarını kamuoyuna açıkladı. Öz sermayesini yüzde 121 artışla 4,2 milyar TL'ye çıkaran Neova Sigorta, toplam aktiflerini ise yüzde 76 büyümeyle 26,3 milyar TL'ye yükseltti. Şirketin yıl sonu net karı 1.078 milyon TL olarak gerçekleşti.

Kasko prim üretiminde sektörün üzerinde büyüme yakaladı

Neova Sigorta, kasko prim üretiminde yüzde 46 oranında bir artış sağlayarak sektörün üzerinde bir büyümeyle 3,5 milyar TL'ye ulaştı. Değişen ihtiyaçlara özel çözümler de sunan şirket, sayıları hızla artan elektrikli araç sahipleri için ise NeoEnerjik Kasko Sigortasını sunarak sektörde yenilikçi konumunu kanıtladı. Neova Sigorta ayrıca, kefalet sigortaları alanında 63 milyon TL ve finansal sigortalar alanında toplam 115 milyon TL'lik prim üretimiyle ilk 3 sırada yer aldı.

Acente sayısını 3555'e çıkardı

Neova Sigorta, en güçlü kanalı olan acente ağında da yatırımlarını sürdürdü. Şirket, çalıştığı acente sayısı 3.555'e çıkararak acente kanalında 13 milyar TL prim üretimi ve yüzde 69 iç pay oranına ulaştı. Ayrıca acentelerin segmentlere ayrılarak daha odaklı ve verimli çözümler sunulması sağlandı. Broker kanalında ise 1 milyar TL prim üretimi ve yüzde 5 iç pay oranına ulaştı. Bankasürans ağını da büyüten şirket, bu kanalda 3,5 milyar prim üretimiyle yüzde 3,9 pazar payını yakaladı. Tüm bu çalışmalarıyla uluslararası derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings tarafından lokal düzeyde A+ kredi notu aldı. Sermaye sağlayıcısı olarak kabul aldığı Lloyds sendikalarına yatırım yaparak ihracatçı olma yolunda dev bir adım attı.

Sağlık branşında iddialı

2024 sonu itibarıyla sağlık branşında Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) alanında bir atılım yapan Neova Sigorta, sektör geneline göre kapsamı çok geniş ürünüyle fark yarattı. Bu branşta ayrıca kritik hastalıklara karşı NeoKritik Güvence Sigortası ürününü geliştirerek bu alanda büyüme yakaladı.

"Müşteri odaklı ve inovatif çözümlerle sektöre yön vermeye devam edeceğiz"

2024 yılı finansal sonuçlarına ilişkin görüşlerini açıklayan Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, "2024 yılı, hedeflediğimiz pek çok branşta büyüme yakaladığımız bir yıl oldu. Toplam prim üretimimizi yüzde 65 oranında büyütürken sektördeki güçlü konumumuzu pekiştirdik. Dijital dönüşümde attığımız adımlar, iş birliklerimiz, güçlü satış kanallarımız ve broker ağıımız müşterilerimize daha hızlı ve verimli hizmet sunmamızda ve yıl sonuna yansıyan sonuçlarda etkili oldu. Geldiğimiz noktada, sürdürülebilir bir büyüme modeli oluşturduğumuzu görmekten gurur duyuyoruz. 2025 yılında tamamlayıcı sağlık sigortası gibi yeni ve iddialı olduğumuz alanlarda daha hızlı büyüme kaydederek bu başarıyı daha ileriye taşıyacağız. Müşteri odaklı, inovatif ve yenilikçi çözümlerimizle sektöre yön vermeye devam edeceğiz." dedi.

İnsan kaynağına yatırım yapıyor

Neova Akademi ile çalışma arkadaşlarının gelişim süreçlerini destekleyen şirket, teknoloji ve inovasyon ekibiyle şirket içi "Dijital Düşünüyorum" eğitim programı düzenliyor. Şirket içi fikir yarışması Neovasyon ile çalışma arkadaşlarının fikirlerini hayata geçirerek onları motive ediyor. Bunun yanı sıra yakın zamanda şirket kültüründeki pozitif özelliklere vurgu yapan "Neova ile yüzünüz hep gülsün" konseptiyle reklam filmini de yayınladı. Neova Sigorta geçtiğimiz yıl insan kaynağını ve müşterilerini odağına alan birçok projesiyle teknoloji, inovasyon, pazarlama ve sigorta alanlarındaki önemli yarışmalarda da ödülleri sahibi oldu.

Ar-Ge alanına da yatırım yapan Neova'nın ilk kurumsal makalesi olan "Yapay Zeka Tabanlı Siber Olay Bildirimi ve Önleme Platformu (AICINPP)", IEEE tarafından yayımlanmak üzere kabul edildi. Ayrıca Neova 2024'te iş süreçleri ve teknoloji alanları dahil olmak üzere tüm sigortacılık faaliyetlerinin kapsamda olduğu ISO 22301 İş Sürekliliği Yönetim Sistemi sertifikasını da alarak, kesintisiz hizmet sunma taahhüdünü uluslararası standartlarla pekiştirdi.

Web sitesini yeniledi

Neova Sigorta, müşterilerine dijital ortamdan en iyi şekilde hizmet sunabilmek amacıyla web sitesini de yeniledi. Müşteri deneyimi odaklı, kullanıcı dostu yenilikçi web sitesine son teknoloji trendlerini entegre ederken, kullanıcı deneyimini de iyileştirmeyi odağına aldı.

Yeni işveren markası "Yol Arkadaşım"ı tanıttı

Neova Sigorta, gerçekleştirdiği kapsamlı analizler ve çalışan geri bildirimleri doğrultusunda işveren markası stratejisini de oluşturdu. "Neova Yol Arkadaşım" adını verdiği yeni işveren markası "Umut dolu ve güvenli bir gelecek için işimizin en iyisi olma yolunda birlikte ilerliyoruz" mottosuyla tanıtıldı. Markanın "birlikte güçlenme, güvenilirlik, operasyonel mükemmellik, yenilikçi olma ve kararlılık" değerlerine vurgu yapan Yol Arkadaşım; ekip üyelerinin birbiriyle omuz omuza vererek büyüdüğü, desteklediği ve daha parlak bir geleceğe birlikte ilerlediği bir anlayışı simgeliyor.

Türkiye Sigorta, Üçüncü Kez “Great Place to Work” Sertifikasını Kazandı!

Türkiye Sigorta, çalışan memnuniyeti ve iş yeri kültürü alanında 5 kıta ve 97 ülkede faaliyet gösteren Great Place to Work Enstitüsü tarafından verilen "Great Place to Work" sertifikasını üçüncü kez almaya hak kazandı.

Türkiye Sigorta, finans ve sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren en iyi şirketlerin yer aldığı Best Workplaces in Financial Services & Insurance™ 2025 listesine üçüncü kez adını yazdırarak sektördeki başarısını ve çalışan odaklı yönetim anlayışını bir kez daha kanıtladı.

30 yılı aşkın süredir 5 kıta ve 97 ülkede faaliyet gösteren Great Place to Work Enstitüsü, şirketlerin çalışan deneyimini ve iş yeri kültürünü değerlendirerek çeşitli sertifikalar veriyor. Enstitü'nün yürüttüğü sertifika programı kapsamında Türkiye Sigorta çalışanlarıyla da bir anket çalışması yapıldı. Güvenilirlik, saygı, hakkaniyet, gurur ve takım ruhu gibi 5 boyutun değerlendirilmesi sonucu Türkiye Sigorta, “Great Place To Work” (Harika Bir İşyeri) sertifikasını üçüncü kez almaya layık görüldü.

Türkiye Sigorta'nın şirket kültürü, çalışan bağlılığı ve memnuniyeti konularında sürdürdüğü başarılı uygulamalar sayesinde sektörde fark yaratmaya devam ettiğini söyleyen İnsan Kaynakları, Strateji ve Destek Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Dr. Doğan Başar, “Üst üste üçüncü kez Great Place to Work sertifikası almaktan büyük bir gurur duyuyoruz. Great Place to Work ifademizi 10 puan yükselterek yüzde 69'dan yüzde 79'a, tüm ifadelerin ortalamasını ise 8 puan yükselterek yüzde 70'ten yüzde 78'e ulaştırmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bu, bizim için yalnızca bir rakamsal artış değil, aynı zamanda birlikte inşa ettiğimiz güçlü kurum kültürümüzün ve çalışanlarımızın mutluluğunu her zaman ön planda tutmamızın bir yansımasıdır. Son yıllarda kaydettiğimiz bu büyük ilerlemede her bir çalışma arkadaşımızın emeğini ve katkısını da belirtmek gerekiyor. Bu ödül, sadece bir başarı değil, aynı zamanda kim olduğumuzu ve nasıl bir kültür inşa ettiğimizi en iyi şekilde anlatan bir göstergedir. Türkiye Sigorta ailesi olarak, güveni pekiştirmeye, birlikte büyümeye ve geleceğe daha sağlam adımlarla ilerlemeye devam edeceğiz!” dedi.



Dr. Doğan Başar

İnsan Kaynakları, Strateji ve Destek
Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı



**NEOVA KASKO
SİGORTASI VARSA
HAYATINIZ
YARI YOLDA
KALMAZ!**

*Aman,
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA



Türk Nippon Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Ürününün Yapısında Değişikliğe Gidiyor

Türk Nippon Sigorta tamamlayıcı sağlık sigortası ürününde yeniliklere gidiyor. Üründe hizmet ve ek teminat yapısında yapılacak iyileştirmelerle müşteri ihtiyaçlarının daha da çok karşılanması planlanıyor.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortasının Türk Nippon Sigorta için 2025 yılında da lokomotif ürünlerden biri olacağını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Sağlık hizmetlerine ekonomik açıdan daha kolay erişilebilme imkân sağlayan tamamlayıcı sağlık sigortasının sektörde günden güne öneminin arttığını görüyoruz. Ürünün Özel Sağlık Sigortasından daha ulaşılabilir olması ve sağladığı ek avantajlar sayesinde bu yıl da tamamlayıcı sağlık sigortasına olan talebin beklentinin üstünde olacağını düşünüyoruz. Bu kapsamda biz de mevcut ürünümüzde ek teminat ve hizmet yapısında güncellemeler yaparak müşterilerimize geniş bir hizmet imkânı sunmak istiyoruz." şeklinde konuştu.

2024 yılının ikinci yarısında tamamlayıcı sağlık sigortası ürününde yakaladıkları ivmeyi 2025 yılı geneline yayarak sürdürmeyi hedeflediklerini vurgulayan Dr. E. Baturalp Pamukçu, "2024 yılının ikinci yarısında yapmış olduğumuz kampanyalar ve sağladığımız fiyat avantajının getirdiği olumlu etkiyle TSS ürününde özellikle 2024 yıl sonuna doğru çok iyi bir ivme yakaladık. Gerçekleştireceğimiz güncellemelerle 2025 yılında da bu üründe hedeflerimizi kısa süre içerisinde gerçekleştirmeyi umuyoruz. İlerleyen dönemlerde en büyük hedefimiz ise sağlık branşında ilk 10 şirketten biri olmak. Müşteri memnuniyeti ve ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak, kampanyalarımızı planlamaya, acentelerimizin ihtiyaçlarına göre önlemler alarak bütüncül bir hizmet yapısı vermeye devam edeceğiz." dedi.

Türk Nippon Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası 70 yaşa kadar güvence veren teminat yapısı ve aile bireylerinin hepsine başlangıç yaşı gözetmeksizin yapılabilmesi ile öne çıkıyor.

Türkiye Sigorta ve Türk Ticaret Bankası'ndan Stratejik İş Birliği



Geniş dağıtım ağıyla ülke ekonomisine katkı sağlama-ya devam eden Türkiye Sigorta, ihracatçıların finansal ihtiyaçlarını karşılama misyonuyla hizmet sunan Türk Ticaret Bankası ile önemli bir acentelik anlaşmasına imza attı.

Türk sigorta sektörünün lideri Türkiye Sigorta, Türk Ticaret Bankası ile gerçekleştirdiği yeni iş birliğiyle hizmet ağını güçlendiriyor.

İki kurum arasında imzalanan acentelik anlaşması kapsamında, Türkiye Sigorta'nın Pusula Plus ekranları, Türk Ticaret Bankası'nın sistemleriyle entegre edilerek tüm ürün gruplarında hizmet sunacak. Ayrıca, Hayat & Emeklilik alanında da iki kurum arasında kapsamlı bir iş birliği sağlanacak.

Türk Ticaret Bankası Genel Müdürü Kasım Akdeniz iş birliğiyle ilgili şu değerlendirmelerde bulundu: "Türkiye Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği, bankamızın ihracat odaklı büyüme vizyonunu ve müşterilerimize yenilikçi finansal çözümler sunma misyonumuzu güçlendiren önemli bir adım.

Türk Ticaret Bankası olarak, müşterilerimizin finansal ihtiyaçlarını en hızlı, en güvenli ve en uygun koşullarda karşılamak için kararlılıkla çalışıyoruz. Bu iş birliğiyle hizmet altyapımızı güçlendirmeyi ve müşterilerimize en iyi hizmeti sunmayı amaçlıyoruz.

İki firma arasındaki bu ortaklık, Türkiye'nin ihracatçılarına global pazarda güvenli bir ticaret ortamı sunmayı ve risklerini en iyi şekilde korumayı hedefliyor. Güvenilirlik, şeffaflık ve toplumsal sorumluluk anlayışına dayanarak, sigortacılık hizmetlerini hızlı ve etkin şekilde ulaştırmayı amaçlıyoruz. Türkiye Sigorta'nın desteğiyle ticaret hacminin büyümesine ve ihracatçılarımızın rekabet gücünün artmasına katkı sağlayacağımıza inanıyoruz."

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak da iş birliğiyle ilgili yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Kurulduğumuz günden bu yana tüm çalışmalarımızı sigortacılığın temel değeri olan "güven" esasıyla sürdürüyoruz. Sektör liderliğimizi pekiştiren bu anlaşmayla da gücümüze güç katıyoruz. Dağıtım kanallarımızı genişleterek ülkemizin ticaret hacminin büyümesine destek oluyoruz. Türk Ticaret Bankası ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği, ihracatçılarımızın yanında olma kararlılığımızın ve ülke ekonomimize sağladığımız katkının somut bir göstergesidir."

Bir MAGDEBURGER Mutluluk Hikayesi

TAMAMLAYICI
SAĞLIK
SİGORTASI

Magdeburger Sigorta'nın bekleme süresi bulunmayan
doğum paketi çözümleriyle tanışın.

Doğum
masraflarımızı
teminat altına aldık.



Bebek beklemenin
heyecanını sigorta
bekleme süresi olmadan
yaşadık.



Kendimize
en uygun
network yapısını
belirledik.



Mag Bebek ile
Ömür Boyu Yenileme
Garantisi Aldık!



 **Magdeburger
Sigorta**

www.magdeburger.com.tr

Magdeburger'in
avantajlı dünyasından
haberdar ol!





Quick Sigorta'dan Ürgüp'e anlamlı destek

Quick Sigorta Ürgüp'te kadın emeğini desteklemek ve yerel ekonomiyi canlandırmak amacıyla, 28 Şubat 2025'te açılan Osiana Ürgüp Kadın Kooperatifi'ne, üretim süreçlerinde kullanılmak üzere ekipman yardımıyla bulundu.

Ürgüp'ün tarihi ve kültürel mirasını yaşatmak, kadın emeğini desteklemek ve yerel ekonomiyi güçlendirmek amacıyla kurulan Osiana Ürgüp Kadın Kooperatifi, 28 Şubat 2025 tarihinde düzenlenen törenle açıldı. Quick Sigorta, kooperatifi'nin üretim kapasitesini artırmak ve kadınların ekonomik hayata daha güçlü katılım sağlamasına destek olmak amacıyla, kooperatifi'nin overlok makinesi, dikiş makinesi ve sanayi ütüsü gibi demirbaş ihtiyaçlarını karşıladı.

Açılış törenine katılan TSB Başkanı Uğur Gülen ve TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, kooperatifin faaliyetleriyle ilgili iyi dileklerini paylaşırken törende konuşan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, şunları kaydetti: “Belediye başkanımızın önyak olmasıyla biz de böyle hayırlı bir işle buluşmuş olduk, buna vesile oldukları için teşekkür ederiz. Biliyorsunuz sigorta sektörü olarak hem görevimizin bilincindeyiz hem de sosyal sorumluluklarımızı unutmuyoruz. Maher Holding Sigorta Grubu olarak kurulduğumuz günden bu yana bu tür alanlarda desteğimizi eksik etmemeye çalışıyoruz. Kalkınmada kooperatifçilik çok önemli. Hele ki kadın örgütlenmesi! Umuyoruz ki bu da Ürgüp'ten bir kıvılcım olup tüm ülkeye yayılacak önemli bir konu olsun. Burada sadece makineleri vermekle kalmayacağız, geçmişte birçok kadın kooperatifine destek olduğumuz gibi Ürgüp'ün el emeği işleri için de siparişler yaratacak ve hediye paketlerimizin içinde onlara da yer vereceğiz”.

Ürgüp Belediye Başkanı Ali Ertuğrul Bul ise yaptığı konuşmada, “Kooperatifimiz adım adım başladı. Önce yılbaşı pazarında ilk ürünlerini sattılar, sonra bir atölye organize ettik onlara. Daha sonra dediler ki ekipmanlara ihtiyacımız var. Ben de geçmişten gelen dostluğumuza istinaden Ahmet Bey'i aradım ve ihtiyaçlarımızı bildirdim. Sağ olsun hiç kırmadı, çok güzel makineler gönderdiler. Başka illerden de yardımlar geldi, hepsine çok teşekkür ederim. Bundan sonrasında anlaştığımız tasarımcıyla Ürgüp işi ürünler üreteceğiz. Bunlar da belediyemizin mağazasında satılacak. Ayrıca esnafımızdan da Çin üretimi mallar yerine Ürgüplü üreticilerin ortaya koyduğu ürünleri satmasını rica edeceğiz. Başta kooperatifimizin üyelerine, makinelerimizi tedarik eden Quick Sigorta ve Maher Holding'e, açılış kurdelemizi kesen TSB Başkanımıza, genel sekreterimize çok teşekkür ederim.” dedi.

Osiana Kadın Kooperatifi Başkanı Özlem Başaran ise öncelikle her zaman destek veren Aycan Bul'a teşekkürlerini sunup konuşmasına şöyle devam etti: “Aynı şekilde başkanımıza ve Quick Sigorta'ya ve tabii ki tüm ekip arkadaşlarıma teşekkür ederim, çok yoruldular. Bundan sonra var gücümüzle kadın emeğini yüceltecek verimli çalışmalar yürüteceğiz. Hayırlı uğurlu olsun.”

Ürgüp'te yangın güvenliği seminerine destek

Quick Sigorta, 27 Şubat 2025'te Türkiye Sigorta Birliği (TSB) desteği ve Ürgüp Belediyesi'nin organizasyonu ile düzenlenen “Otellerde Yangın ve Diğer Risklerin Yönetimi” seminerine de katılım sağladı.

Sigorta sektörünün önde gelen isimlerinin katıldığı ve Ürgüp Mustafa Resort Cappadocia'da gerçekleşen seminerde, TSB Başkanı Uğur Gülen, TSB Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı ve Allianz Teknik Kıdemli Direktörü Dr. Ceyhan Eren konuşmacı olarak yer aldı. Seminerin moderatörlüğünü ise NTV Bakış Programı Sunucusu Noyan Doğan yaptı.

Seminerde, büyük tesislerde sigorta polisi düzenlenmeden önce yapılması gereken risk analizlerinin önemi vurgulandı. Ahmet Yaşar yaptığı konuşmada, “Kartalkaya'daki otel yangını hepimizi derinden etkiledi. Sigorta sektörü olarak yangın risklerinin önlenmesi adına hızla aksiyon almamız gerekiyor. Bugün burada attığımız bu adım, ülkemizdeki tesislerin daha güvenli hale gelmesine katkı sağlayacak” dedi.





Magdeburger Sigorta, Akdeniz Bölge Müdürlüğü ile Hizmet Ağını Genişletiyor

Sektörde hızlı büyümesini sürdüren Magdeburger Sigorta, Türkiye genelindeki bölgesel yapılanmasını da güçlendirmeye devam ediyor. Bu kapsamda şirketin dördüncü fiziki bölge ofisi olacak Akdeniz Bölge Müdürlüğü, Antalya’da resmi olarak faaliyetlerine başladı. Magdeburger Sigorta, Antalya ve çevre illerine hizmet verecek olan yeni ofisi ile bölgedeki iş ortaklarıyla daha güçlü bağlar kurmayı, sigorta hizmetlerini daha erişilebilir ve hızlı hale getirmeyi hedefliyor.

Antalya Bölge Müdürlüğü’nün açılış töreni, Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Oto Dışı Teknik ve Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Barış Baran Sertel, Hasar, Hukuk ve Rücu’dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Selcen Seçginli, İç Sistemlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İlge Yazgan, Türkiye Bölgeler Acenteler Satış Koordinatörü Erhan Toklu, Batı Bölgeler Koordinatörü Uğur Atilla ve Akdeniz Bölge Müdürü Özgür Timuçin ile bölgeye bağlı Antalya ve çevre illerden gelen Magdeburger Sigorta acentelerinin katılımıyla gerçekleşti.

“Teşkilatlarımız ülke geneline yayıldıkça daha da güçleniyoruz”

Açılışta konuşan Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, bölgesel yapılanmanın önemine dikkat çekerek, “Magdeburger Sigorta olarak, teşkilatlarımız ülke geneline yayıldıkça daha da güçleniyoruz. Bölgelerimizde fiziki ofislerimiz ile var olmak yalnızca sigorta hizmetlerini daha erişilebilir hale getirmekle kalmıyor, aynı zamanda acentelerimiz ile daha yakın ilişkiler kurmamızı sağlıyor.

Akdeniz Bölge Müdürlüğümüz ile sadece Antalya’ya değil, çevre illere de yenilikçi sigorta hizmetlerimizi taşıyarak, bölgenin ekonomik ve sosyal kalkınmasına katkı sağlamayı hedefliyoruz. Her anlamda, daha yeni başlıyoruz diyebilirim.” ifadelerini kullandı.

Hancıoğlu, acentelerin şirket için taşıdığı kritik öneme de vurgu yaparak, “Acentelerimiz bizim için sadece iş ortağı değil, aynı zamanda güven zincirimizin temel halkalarıdır. Onların sahadaki gücü, Magdeburger Sigorta’nın büyüme stratejisinin en önemli unsurlarından biridir. Bu yeni bölge ofisimiz, onlarla daha yakın ve etkin bir iş birliği içinde olmamıza imkân tanıyacak” şeklinde konuştu.

Fiziki bölge ofisi sayısı dörde yükseldi

Antalya’daki açılış etkinliği, 250’yi aşkın iş ortağının katılımıyla coşkulu bir atmosfere sahne oldu. Kalabalık bir yönetim ekibiyle açılışa katılan şirket, birebir sohbetlerde hem iş konuştu hem de iş ortaklarını daha yakından tanıma fırsatı elde etti.

Magdeburger Sigorta, 2,500’ü aşkın yetkili acentesiyle Türkiye’nin dört bir yanında hizmet veriyor. Fiziki bölge yayılımını hızlandıran şirket, 2024 yılında İzmir’de Ege Bölge Müdürlüğü Ofisi’ni, Ankara’da İç Anadolu Bölge Müdürlüğü Ofisi’ni ve Adana’da Güney Anadolu Bölge Müdürlüğü Ofisi’ni açmıştı. Akdeniz Bölge Müdürlüğü’nün eklenmesiyle, bölge müdürlüğü sayısı dörde yükseldi.

Acente odaklı hizmet anlayışı ve güçlü iş ortaklıklarıyla büyümeye devam eden Magdeburger Sigorta, Türkiye genelindeki hizmet ağını önümüzdeki dönemde Bursa, Trabzon, Samsun, Konya ve Kayseri illerinde açacağı bölge ofisleri ile genişletmeyi hedefliyor.

TEK KASKO

TEK KASKO!

TRAFİKTEKİ
TÜM TEHLİKELERE
KARŞI

*Ben tek
siz hepiniz!*

%15'TEN
BAŞLAYAN
İNDİRİM
FIRSATI!

%15 indirim oranı, bireysel müşterilerde tek sürücü olarak aracını kullanacağını beyan eden herkese BSMV dahil toplam prim tutarı üzerinden uygulanacak minimum indirim oranıdır. Bu oran sürücü yaşı, hasarsızlık yılı, araç marka ve model gibi kriterlere bağlı olarak en fazla %20 olabilir. Ray Sigorta A.Ş. indirim oranlarını değiştirme hakkını saklı tutar. Detaylar için www.raysigorta.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



Bilal Türkmen

SigortaAcentesi.com Genel Müdürü

*“Sigorta-
Acentesi.com’un
gücü, tarafsız-
lığında saklı!”*

*Sigortaacentesi.com Genel
Müdürü Bilal Türkmen,
Sigorta Life Sohbetleri’nin
yeni konuğu oldu.
Sigortaacentesi.com’un
gelişim sürecini ve gelecek
yıllara dair planlarını
anlatan Bilal Türkmen
kendi ile ilgilide samimi
açıklamalarda bulundu.
Gerçekleştirdiğimiz bu
keyifli sohbeti Sigorta
Life Dergi sayfalarından
okuyabilirsiniz.*



Bilal Bey, sizi biraz tanıyabilir miyiz?

Aslen Ankaralıyım. 15 yıla yakın sigortacılık ve finans deneyimim var. İş hayatına danışmanlık firması olan Atheneum Partners Almanya'da başladım. Sigorta sektörü ile ilk tanışmam Aksigorta ile oldu, orada Acenteler Satış Yöneticisiydim. Ardından eski adı ile Hazine Müsteşarlığı'nda (şimdiki adıyla Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu) Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nde Hazine Uzmanı olarak mevzuat düzenlemelerinde yer aldım. 2018 yılı itibarıyla DASK Genel Sekreter Yardımcılığı görevinde çalıştım. 2018 sonunda ise Türkiye Sigorta'nın birleşen şirketlerinden Güneş Sigorta'ya transfer oldum. Kamuoyu sermaye ile sigorta şirketlerinin birleşmesinde Entegrasyon Ofisi'nin başındaydım. Ardından da Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in ve sektörün önemli kuruluşlarının kuruluş sürecinde katkılarda bulunduk. Orada 2020 yılından itibaren Strateji Pazarlama ve Dijital Dönüşümde Genel Müdür Yardımcılığı yaptım. Bir değişikliğe giderek RS Otomotiv Grubu'na transfer oldum. RS Otomotiv Grubu'nda Yönetim Kurulu Üyesiyim ve aynı zamanda teknolojiye de sorumluyum. RS Otomotiv Grubu'nun sigortacılık sektörüne yönelik yeni hazırladığı ve önemli gördüğü sigortaacentesi.com'un Genel Müdürlüğünü yapıyorum. Kariyerimde, sigortacılıkta dijital dönüşüm, pazarlama, sigortacılıkta ekosistem boyutlarında yoğun çalışmalar yürüttüm. Sigortaacentesi.com'un hikayesi de aslında bu geçmişten besleniyor.

Sigortacılık yoğun mevzuat düzenlemelerinin olduğu bir sektör. Sigortacılık sadece dijital değil, işin her zaman düzenli bir boyutu var. Geçmiş tecrübelerimde bana avantaj sağlıyor. Masanın her iki tarafını da görme şansı elde ettim. Yaklaşık 5 yıldır da sigortacılık sektöründeki dijitalleşme, acente kanalının dijitalleşmesi, ekosistem boyutuyla aslında sigorta olgusunun müşteri zihniyetinde daha fazla yer elde edebilmesi için faaliyetlerde bulunmak büyük bir avantaj oldu.

Sigortaacentesi.com'u okuyucularımız için en basit şekilde anlatabilir misiniz?

Sigortaacentesi.com bir ihtiyaçtan dolayı kuruldu. Türkiye'de yaklaşık 16 binden fazla acente var. Bu acentelerin büyük çoğunluğu, dijitalleşmeyle beraber değişen olgulara adapte olmakta zorlanıyorlar. Dijital yatırım isteyen bir olgudur. Dijitalde yer edinebilmek için sadece parasal yatırım yetmiyor. Dijitalde görünebilmek ve var olabilmek için hem bu alana yatırım yapılması gerekiyor hem de organizasyonunuz ve stratejiniz ile bu alana adapte olmanız gerekiyor. Sigortacılıkta dijitalleşmeyi boyutlara ayırabiliriz ama acenteleri ilgilendiren boyutu, satışın dijital kanallardan yürütülmesi. Konjektörün ve demografik yapının değişmesi ile beraber özellikle bireysel sigortalarda dijital kanalların ağırlığının arttığını görüyoruz. Türkiye'de üretilen bireysel sigortanın yüzde 8'i dijital kanallar yoluyla yapılıyor. Yurt dışına baktığımızda bu durum yüzde 40-50'lere varıyor. Temelde baktığımızda bu, dijitalden poliçe almak aslında. İnsanlar, dijitalden poliçe alma işlemini, ya sosyal medyadan ya da arama motorları sayesinde sitenizi buluyorlar. Sitenin bulunması tek başına yetmiyor, bir marka itibarının olması gerekmekte. Siteye, pazarlama yatırımı yapılmış olması lazım ki oraya bakan müşteri güven duygusu hissederek satışını tamamlasın.

Sigortaacentesi.com, bir acente ya da broker değil, tamamen tarafsız bir platform. Acentelerin dijitalde daha görünür olmalarını, kendi müşteri sahipliklerini ve veri sahipliklerini kullanarak dijitalde müşteriye ulaşmaları için kurulmuş bir köprüdür. Tek taraflı bir platform değil, içerisinde hem sigorta müşterilerine teklif verme süreci var hem acentelerin müşteriler ile doğru bir şekilde eşleştirilmesi var hem de otomotiv, konut ve sağlık alanlarında acentelere, müşterilerine sunmak üzere bir ekosistem oluşturmaya çalışıyoruz. Sigortaacentesi.com için çok taraflı bir ekosistem platformu diyebiliriz.

İşin bir boyutu sigorta satışı iken bir boyutu da, sigortanın araca yönelik bakım hizmetlerinin verilmesi. Örneğin, lastik değişiminin yapılması, akü bittiğinde akü hizmetinin verilmesi, konutta bir elektrikçi veya tesisat ihtiyacı olduğu zaman gerekli hizmetin verilmesi, sağlıkta, online doktor görüşmesi yapılması gibi. Sadece sigorta değil, sigorta ile ilgili ürün ve hizmetlerin acente üzerinden müşteriler ile bulunduğu bir platform diyebiliriz. Tek amacımız acente dostu bir çalışma yapmak. Sektörde, sigorta acenteden alınır diye bir motto var bizde bu mottodan yola çıkarak “Sigorta dijitalde de acenteden alınır” diyoruz. Sigortacılık ne kadar dijitalleşirse dijitalleşsin her zaman için bir güven duygusuna ve uzmanlık duygusuna ihtiyaç var. Sigorta aslında kompleks bir ürün dolayısıyla acentelerin burada büyük bir rolü var. Acenteler dijitalleşme ile beraber hayatımızdan çıkmayacak, tam tersine rolleri evrilecek ve daha uzmanlık ve danışmalık rollerinin ön plana çıkacağı bir zamanı yaşayacağız. Sigortaacentesi.com’da iş modeli olarak acentelerin dijitalde de müşteri ile buluşmasını sağlayan bir pazar yeri gibi konumlanıyor.

Sigortacılık Fuarı’nda TSB Başkanı Uğur Gülen sektördeki yeni hamlelerden bahsederken standınızı gördüğünü ve böyle bir yapının sektör için güzel bir hamle olduğunu belirtmişti. Sigortaacentesi.com’da bir yenilik. Her yeniliğin bir ilerleme süreci vardır. Şu an geldiğiniz noktayı ve bundan sonraki hedeflerinizi okuyucularımız ile paylaşabilir misiniz?

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen’in konuşmasına sonradan şahit oldum. Söyledikleri beni çok mutlu etti. Acenteler bu sektörün önemli bir paydaşı. Bizde RS Otomotiv Grubu olarak yıllardır acentelerden ve sigorta şirketleri ile olan iş birlikteliklerimizden para kazanan bir grubuz. RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal’dı’nın sigortaacentesi.com projesi ile beraber acentelere yönelik verdiği desteğin bir kabuk değiştirmesini yaşıyoruz.

Yeni şeylerin adaptasyon süreci her zaman zordur. İlk kurulduğumuz zamanlarda kendimizi ve bir sigorta acentesi olmadığımızı anlatmak için zaman harcadık. Adımız, sigortaacentesi.com olduğu için “RS Otomotiv Grubu sigorta acentesi mi kurdu?” diye algılandı. Bunu yavaş yavaş anlattık ve artık algının yerine oturduğunu gözlemliyoruz. Burası tarafsız bir platform ve gücüde tarafsızlığında saklı. Her zaman da tarafsız olmaya devam edecek. Bu tarafsızlık şu şekilde; müşteriye karşı tarafsızlık, sigorta şirketlerine karşı tarafsızlık ve acenteye karşı tarafsızlık. Yaptığımız her işin şeffaf olması çok önemli çünkü bu bir birliktelik hareketi. Acenteler birçok konuda kendi aralarında fikir ayrılığına düşüyor olabilirler ama dijitalde var olabilmek için birlik şart. Tek bir yere gücü kanallıze ettiğimizde oradan daha büyük bir güç elde ediliyor. O zaman dijital rakiplere karşı acentelerin dijital dünyada var olabilmesi mümkün hale gelecek. Ekim ayında bugüne geldiğimizde kullanıcı sayımız binlere yaklaşmış, acente sayısı ise 600’leri aşmış durumda. Bu ciddi bir rakam çünkü biz 3-4 ayı devirdik. Bizim amacımız, yıl sonu itibarıyla acente sayımızı 5 binlere taşımak. Sigorta tarafında, oto, sağlık, konut dikeylerindeki tüm bireysel ürünleri müşteri ile acente arasında doğru bir köprü vazifesi görüp doğru acente ile doğru müşteriyi eşleştirdiğimiz, müşterinin acente seçme özgürlüğünü sağladığımız bir yapı hayatımıza girecek.

“Dijitalde var olabilmek için birlik şart”

Pazardaki diğer konumlamalardan, birçok dijital acenteler ve brokerlar var bunlardan farkı; hem doğru acenteler ile doğru müşterinin eşleşmesi hem daha uygun fiyat ve teminat seçeceğinin oluşması. Bizim burada ki asıl amacımız, bir müşteri örneğin bir kasko teklifinde alabileceği tüm teklifleri alabilsin. En büyük farklılığımız aslında burada yatıyor. Bir diğer farklılık ise ekosistem boyutu. RS Otomotiv Grubu, önemli bir ekosistem oyuncusu. Biz buradaki ürün ve hizmetleri de acente üzerinden sigortalıyla buluşturma misyonunu yürütüyoruz. Bu yeni ve zor bir şey. Hem mevzuatsal açıdan hem dijital deneyim açısından hem sigorta şirketleri ile ilişkileri açısından planlamalarımız dahilinde adım adım geliştiğini göreceğiz. İlk gün ile bugünü kıyasladığımızda gerçekten bir hareket olmaya başladığını, acentelerin iş modelini daha iyi anladığını hatta anladıkça katkı sunmaya başladığını görüyoruz. Biz bu süreci onlarla beraber geliştiriyoruz. Fikirlerimiz oluyor ama karşılıklı terakki ediyoruz. En doğruyu ortak karar ile ortaya koyduktan sonra bir şeyleri canlıya alabiliyoruz. Her zaman diyoruz, “Burası sigorta acentelerinin platformu” dolayısıyla verilecek her türlü katkıya, iş modelini geliştirmeye yönelik yapılacak her türlü öneriye açığız. İlerleyişimizi bu şekilde sürdürüyoruz.

Paydaşlardan ve sigortalılardan nasıl tepki aldınız?

Sigorta alacakları zaman internetten araştırmaya meyilli bir sigortalı grubu var. Bunun tamamı böyle değil ama müşterilerin belirli bir kısmı dijitalden sigorta arayışına giriyor. Bu arayışla birlikte bir uzman desteğine ihtiyaç duyuyorlar. Örneğin, sağlıkla ilgili bir sigorta alacaksa bir uzmanın kafasındaki tüm soruları cevaplamasını istiyor. Sigortalılar nezdinde yaptığımız araştırmalar, telesekreter veya çağrı merkezi yerine işin uzmanı tarafından destek verilmesine kıymet veriyorlar. Acenteler tarafından baktığımızda ise zamanında dijitalde yatırım yapanlarda var, bu işe hiç girmemiş olanlarda var. Dijitale girenlerin büyük birçoğu umduğunu bulamamış. Bunun sebebi ise dijitalde var olmak zorlu ve meşakkatli bir süreç. Onlardan aldığımız tepkiler özellikle kendilerinin satışa ve uzmanlığa daha çok odaklanıp dijitalden müşteri elde edecek olmak acentelerinin en çok istediği kısım. Ayrıca sigortacılık mevzuatı sınırında kalmak üzere sigorta bağlantılı hizmetlerden de ek gelir elde edebilme fırsatı acenteleri motive eden taraf.

Platformumuzda yol yardım paketlerimiz var. Gerek sigorta gerekse sigortasız şekilde. Garantiye, arza teminatına yönelik grubumuzun çeşitli çalışmaları var. Ekspertiz ürünlerimiz var. Ekspertiz paketlerinin de sigorta ile ilişkili paketler olduğunu söyleyebiliriz çünkü arabanın röntgenini çekiyor. Araçla ilgili birçok bilgiyi doğru ekspertiz bize sağlayabiliyor. Acente, müşterinin sadece acentesi değil, birçok konuda danışmalıkta aldığı bir aile üyesi gibi. Biz acenteye, kendi ve RS Otomotiv Grubu'nun ulaşabileceği ekosistem ile daha güvenilir bir şekilde müşterinin ihtiyaçlarını sağlamak amacıyla bu platformdan yönlendirme yapabilmesine olanak sunuyoruz. Acentelerin toplum içerisindeki rolü, sadece sigorta satışı ile sınırlı değil. Acente, bir sigortayı sattıktan sonra onun hasar sürecinde de yer alıyor. Bizim burada yapmak istediğimiz şey ise bunu platform bazlı olarak acenteye dijital olarak sunabilmek ve acentenin mevcut operasyonel maliyetlerini yükseltmeden büyüebilmesine katkı sunabilmek.

Daha önceki bir röportajımızda da bahsettiğiniz “Kazan-Kazan” ilişkisini detaylandırabilir misiniz?

Platformun tarafları var. Bunlar şu şekilde:

1. Sigortalılar
2. Acenteler
3. Sigorta şirketleri
4. Ekosistem

Bunlara bakıldığında sigortalılar için en büyük kazanma, sigortacılık ürünü ile ilgili alabilecekleri tüm sigorta tekliflerini platform üzerinden görebilecekler. Teklifi görmekle yetinmeyip işin uzmanından o ürünle ilgili bilgi alabilecekler ve dijital cüzdan ile güvenli bir şekilde ödemelerini yapabilecekler.

Acentelere baktığımızda kendilerinin yapabileceklerinin çok daha düşük tutarına dijitalde yatırım yaparak dijitalde görünümünü sağlayabilecekler ve kendilerine yeni bir kanal elde edecekler. Müşterilerine, dijitalde güçlendirilmiş araçlar ile daha hızlı teklif sunabilecekler.

İşin sigorta şirketi boyutunu irdelediğimizde, Türkiye’de sigorta acenteleri önemli bir olgu. Acenteler, sigorta şirketleri içinde önemli bir kanal. Acentelerin sadece gelenekselde olmayıp bizim platformlarımız gibi dijitalde de varlık gösterebilmeleri sigorta şirketleri için büyük bir kazanç. Onlar içinde yeni bir kanal yaratmadan mevcut kanallarını dijital taşımasını sağlayan bu platformla üretimlerini arttırabilecekler. Sigorta şirketlerinin dijitalde faaliyet gösteren acenteleri ve brokerları var. Buralarda çalışıyorlar. Bu platforma entegre olan acenteler boyutuyla sigorta şirketlerinin üretimlerinin artmasını temin edecek. Sigorta şirketleri içinde kazanma felsefesi burada yatıyor.

Bu platform aslında tüm bu taraflara tarafsız olarak konumlanıp gerek eşleştirme modelleri ile gerekse sigorta acentelerinden alacağı lisans ücretlerinin yatırıma yönlendirilmesi ile raporlarımızı açıklayacağız ve acentelerimize bilgi vereceğiz.

“Sigorta alma sürecini değiştiren bir oyuncu olmayı hedefliyoruz”

Uzun vadede planlarınız neler? Hedeflerinizin arasında neler var?

Türkiye’de dijital sigortacılık dediğimizde, acenteleri içine alan ve ekosistem boyutuyla sigorta alma sürecini değiştiren bir oyuncu olmayı hedefliyoruz. İş modelimiz Türkiye’de herhangi bir yerde olan bir iş modeli değil. İş modeli Türkiye’de tutuktan sonra yurt dışına açılmayı istiyoruz. İş modelimizin yurt dışına da uygun olduğunu biliyoruz. Çeşitli ülkelerde acenteler ile müşteriyi buluşturan bu tarz platformlar ama bizim platformumuzda sadece bu yok. RS Otomotiv Grubu’nun vermiş olduğu ve ekibimizin geçmişten gelen tecrübesi ile bir ekosistem oluşturma vizyonu ve arzusu var. Arzumuzu yerine getirmek içinde elimizde çok güçlü argümanlar var. İşin ekosistem boyutuyla da sigortanın daha anlamlı bir hale gelmesini istiyoruz. Sigorta dediğimizde sadece aracı konuşmamalıyız. o aracın 360 derece müşterinin hayatında olan ihtiyaçlarını da konuşmalıyız. Müşteriler birden fazla hizmeti güvenilir tek bir yerden almak istiyor. Bu alanda güvenilir bir ekosistem platformu olmayı arzu ediyoruz. Bizim için 2025 önemli bir yıl olacak. 2025, sigorta tarafındaki tüm bireysel ürünlerde acente eşleşmesinin sağlandığı ve müşteriye tüm bu ürünlerin anlatıldığı modelde sunuldu bir yıl olacak. Özellikle ekosistemdeki ürün ve hizmetlerimizin platformda yer alması sağlanacak. 2025’te bu çalışmamız bittikten sonra 2026 çok daha önemli bir hal alacak. Türkiye’de acentelerin birlik platformu olma konusunda ve acentelerin dijitalde de var olduğunu gösterebilmek için 2025 yılı önem arz ediyor.

Sigortada birçok sorun mevcut. Sigorta bilincinin eksik olması gibi. Bu platform bu sorunlara etki edecek mi?

Yüzde yüz etki edecek. Sigorta şirketlerinin mevcutta birçok ürünü var, biz bunları sunacağız ama mevcudun dışında yeni ürünlerde var. Örneğin, dijital sağlık konusu, 3 dalı var, bunlar:

1. Müşteri tarafında talep oluşacak
2. Sigorta şirketleri bununla ilgili ürün ve sistemlerini geliştirecek
3. Acente ise bu ürünleri satacak

Müşteri tarafında talebin olduğunu biliyoruz çünkü bir yönümüz sürekli müşteriye bakıyor. Acente tarafında da doğru ürünü doğru satış kurgularını oluşturuyoruz ardından sigorta şirketine ise “Ürün bu şekilde olursa satar.” diyoruz. Aslında rafta hiç olamayan bir ürünü, kanalını, müşterisini ve sigorta şirketini doğru bir süreç ve organizasyon ile bir araya getirdiğimizde, sigortacılık sektöründe ulaşılmayan bir kesime yeni bir ürün çıkmış oluyor. Mesela, ÖSS pahalı, TSS tam ihtiyacı görmüyor. ÖSS ile TSS’nin dijital yetkinlikler ile beraber geliştirildiği dijital bir sağlık ürününün müşteri tarafında bir karşılığı var. Kasko fiyatlarını yüksek bulanlara yönelik tam sigortalamayacağı yeni ürünler sunulabilir. Daha dar bir kasko ama içerisine, arza, garanti teminatının koyulduğu belki de kaskonun yarı fiyatına olacak bir ürün ile acenteye tam kasko satamasada müşteriye bir ürün satma opsiyonu sunacak. Platformun misyonu, sigortacılıktaki penetrasyonu çeşitli şekillerde arttırmak. En önemli amaçlarımızdan biri mevcut pazarı büyütmek. Acente ile müşterinin doğru ürün kurguları ile beraber sigorta şirketlerine gittiğimizde onlarda çok hevesli oluyorlar. Onların isteği de yeni ürünlerin gelişmesi. Yeni ürünlerin gelişmesi için acente kanalının, “Bu ürünü ben satacağım” demesi, müşterinin ise satın alacağı bir ürün oluşturması lazım. Burada karşılıklı tetikleme oluyor aslında. Acenteler bizi tetikliyor bizde onları tetikliyoruz. Acentenin de asıl isteği işini geleceğe taşımak. Acente, sağlıklı büyümek, oto ve trafik dışında yeni ürünler geliştirmek istiyor. Acentede yeni teknik personel istihdam etmeden mevcut kaynaklarını verimli bir şekilde kullanıp büyümek istiyor. Aslında ihtiyaçlar ve çözüm ortak noktada buluşuyor. Bu noktada önemli olan bunu nasıl yöneteceğimiz. Gelecek konusunda bizi umutlandıran kısım, bu zamana kadarki bizim iş modelimizi işleyen ve bizimle beraber bu işe kafa yoran her acentenin bu iş modeline katkı sunmak için bize destek vermesi. Acente burayı kendi platformu olarak gördüğü sürece bu platform büyüyecektir ve kitlesel bir araca dönüşecektir. Bizim de amacımız bunu oluşturmak. Bundan dolayı “Sigorta dijitalde de acenteden alınır” diyoruz. Burası RS Otomotiv Grubu’nun yatırımı yaptığı bir platform olabilir ama acentelerin desteği ile büyüyecek. Acenteden aldığımız acenteye harcayacak bir platformuz. Ölçek ne kadar büyük olursa belirttiğimiz amaçlara ulaşmamız o kadar kolay olur.

Olay sadece sigorta satın almakla bitmiyor. Örneğin, aracınızda bir hasar olduğu zaman sigortanın ne olduğunu ya da bir hastaneye gittiğiniz zaman sağlık poliçenizin doğru teminatlar ile üretilip üretilmediğini anlıyorsunuz. Acentelerin asıl rolü burada başlıyor. Bir hasar olduğu zaman acentenin danışman rolüyle hasar sürecindeki yönlendirme rolüne girmesi işin rengi değiştiriyor. Sigortalılar, satın alma sürecinde; hız, kolaylık, değişiklik, teminat seçeneklerinin uygun bir deneyimle önlerine sunulmasını istiyorlar ama devamında ürünleri ile ilgili soru- cevaplarını ve hasar onarımındaki desteğe de ekstra önem veriyorlar. Sigortalılar açısından burası, diğer dijital örneklerinden biraz daha farklı bir anlam ifade ediyor çünkü daha fazla seçenek daha uygun fiyat ve satış sonrası hizmetlerde de müşteri deneyimini garantileyen bir platform olma yolunda ilerliyoruz.

Sigorta şirketlerine, acentelere ve sigortalılara bir mesajınız var mı?

Sigortalılar için en temel çağrım, bizler sigortanın uzmanlık gerektiren bir iş olduğunu biliyoruz o yüzden işin uzmanıyla bu alandan ekmeğini kazanan acenteler ile ilerlenmesi gerektiğini düşünüyoruz. En fazla seçenek, en uygun fiyat, en doğru uzmanlık için müşterilerin sigortaacentesi.com’a gelmesini öneriyoruz.

Yıllardır sektörün içerisindeyiz ve ekibimizde sektörün profesyonellerinden oluşuyor. Biz, geçmişte de acentenin derdi ile dertlendik bugünde acentenin derdi ile dertleniyoruz. Sigortaacentesi.com platformu acentelerin dijitalde seslerini daha fazla duyurabilmeleri, dijitalde rakiplerine karşı daha fazla güç elde etmeleri ve işlerini geleceğe taşıyabilmeleri için gerekli dijital araçlara sahip olabilmeleri için kurulmuş bir platform. Doğru acenteler ne kadar çok bu modele iştirak ederlerse ve bu modeli desteklerlerse bu platform onlara o kadar katkı sağlayacaktır. Dijitalde de var olabilmeleri için tarafsız, onların veri güvenliğini, müşteri sahipliğini ve geleceğe taşınmalarını garanti eden bu platforma gelmeleri için acentelere de çağrıda bulunuyorum.

Sigorta şirketlerimiz her bir acente ile ilgili çok önemli işler yapıyorlar. Sigortaacentesi.com platformu acentelere destek verilebilecek en doğru platform. Kendisi bir acente ya da broker olmadığı, acenteleri dijitalde buluşturmak misyonu ile hareket ettiği için hem sigortacılık penetrasyonu artması hem acentenin verimliliğinin artması hem de acente ve dijital kanallara alternatif yeni bir dijital kanalın oluşması için sigorta şirketlerine de bu platforma destek çağrısı yapıyorum. Biliyoruz ki, dijital ile beraber sigortacılık sektörü dönüşecek ama dönüştüğü yerde her zaman için uzmanlığa ve işi bilen kişilerin masada olmasına ihtiyaç olacak. Bu kişilerde acenteler. Acentelerin dijitalde müşterilerine ulaştığı bu platformun sigorta şirketleri açısından kazanımları olacaktır.



Kısa Kısa...

Bu mesleği yapmasaydınız hangi mesleği yapmak isterdiniz?

Üniversite zamanında sürdürülebilirlik ve yenilenebilir enerji konularına kafayı takmıştım. Enerji sektörü olabilirdi.

Olmasa olmazınız nedir?

İş hayatındaki en önemli prensibim, iş ahlakı. Benim iş ahlakım, sabah 8 akşam 5'e sığdırılmayacak bir yapıda. Esnekliğe inanırım. Her şeyden önce insan derim o yüzden de iş, insan yaklaşımından sonra gelir.

Çay insanı mısınız kahve insanı mı?

Aslında çay insanıyım ama sabahları 1 tane kahve içmeden güne başlamam. Eskiden kahve daha çok içerdim ama alerji başladı.

Asla vazgeçmem dediğiniz bir yemek var mı?

Yağlama. Eşim Kayserili, onlar güzel yağlama yaparlar.

Sporla aranız nasıl?

Sporla aram bundan 4-5 sene öncesine kadar iyiydi. Eskiden düzenli spor yapardım şimdi kendimi eleştiriyorum. Takım sporları ile ilgilenirdim basketbol gibi şimdilerde düzenli yürüyüş yapmaya çalışıyorum. Yaz geldiği zaman yüzmeye çalışıyorum.

Hangi takımı tutuyorsunuz?

Biz Ankaralıların iki takımı vardır biri Ankara gücü, bir de Galatasaraylıyım.

Ruhunuzu nasıl dinlendiriyorsunuz?

Sabahları erken kalkmaya özen gösteriyorum çünkü sabahın o dinginliğini, o saatlerde temiz hava almayı ve yürüyüş yapmayı çok seviyorum. Sabah saatleri, zihnimi ve ruhumu dinlendirdiğim zamanlar oluyor.



Röportajı izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.



İlminur Atçı

Santra Marketing
Editör

Tarihi aslında kadınlar yazar!

Heryıl olduğu gibi bu yılda mart ayını kadınlara atfediyoruz ediyoruz. Kadınlar Günü ya da bir diğer adıyla 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü'müz kutlu olsun. Dünya Kadınlar Günü'nün kökleri, işçi hakları hareketlerine dayanıyor ve 8 Mart, Birleşmiş Milletler (BM) tarafından da Dünya Kadınlar Günü olarak kabul ediliyor. En büyük işçi hareketlerinin sonucunda ortaya çıkan kadınlar günü sadece 1 gün mü ya da kadınları sadece bir ay boyunca mı önemsiyoruz?

Kadınların hayatın her alanında eşitlik için savaştığı bir dünyada maalesef kadınlarımızı sadece 1 ay önemsiyoruz. Onların başarılarını, çabalarını, hayatla mücadelelerini sadece Mart ayında destekliyoruz. Halbuki hayatta birçok alanda ilkleri başaran hemcinslerine başarı yolunu açan on binlerce kadın var.

Kendi ülkemizden örnek verecek olursak, Türkiye'nin ve Dünyanın ilk kadın hakemi, Draşan Arda. Kadınların spor alanında başarılı olacağını gösterip birçok kişiye örnek oldu. Belki de bu sayede Filenin Sultanları başarıları ile bugün göğsümüzü kabartıyor.

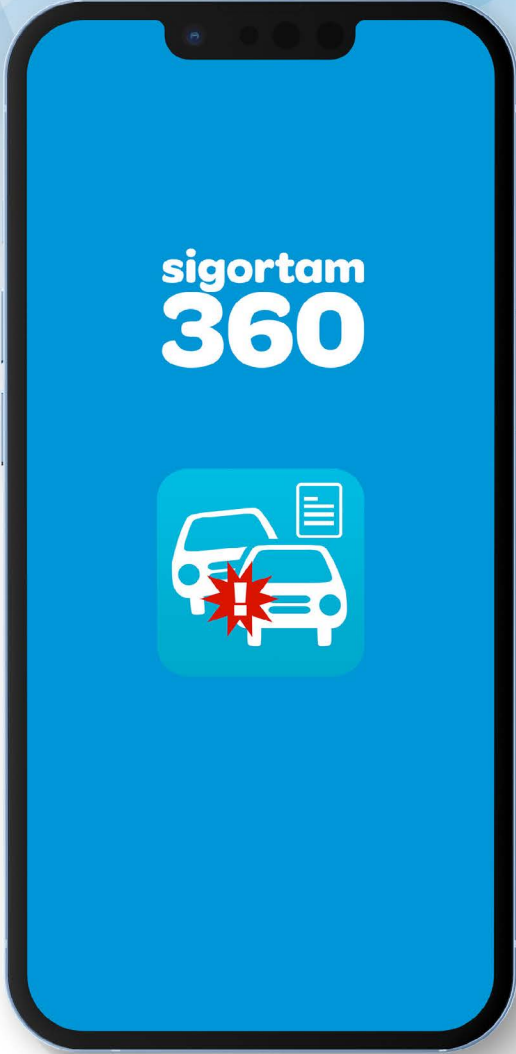
İlk kadın gazeteci Selma Rıza Feraceli, benim gibi kelimeleri ile hayatta kendi yerini edinen kadınlar için ilk adımı attı. Basın sektöründe, kadınların kelimelerini nasıl ustalıkla kullanabileceğini herkese gösterdi.

Türkiye Cumhuriyeti'nin ve Dünya'nın ilk kadın savaş pilotu olan Sabiha Gökçen. Bir kadının pilot olabileceğine inanılmayan bir dönemde kendisi tüm önyargılara rağmen sadece ülkemizde değil Dünya'da bir ilki gerçekleştirerek ilk kadın savaş pilotu oldu. Mustafa Kemal Atatürk'ün, "İstikbal göklerde" düşüncesini tüm dünyaya resmen haykırdı.

Sigorta sektöründe yönetimde söz sahibi olan kadınların başarılarını okumak, yeni çalışmalarını heyecanla beklemek gurur verici. Başarıları ile neredeyse hemcinslerine, "Bu yolda biz de söz sahibiyiz!" diyorlar.

Kadınların sadece, anne, abla, kardeş, eş olmadığını her alanda var olduğumuzu gösterdikleri için geçmişte ve şimdi öncü olan tüm kadınlara içtenlikle teşekkür ederim. Tekrardan tüm kadınlarımızın 8 Mart Dünya Kadınlar Günü kutlu olsun.

Mücadelemizin sadece 1 gün ya da 1 ay değil her zaman taktir edileceği günlerimiz olsun.



Mobil Kaza Tutanağı Doldurmak Sigortam360 ile Çok Kolay!

Mobil Kaza Tutanağı (MKT)
uygulamamıza artık
Sigortam360 mobil
uygulaması üzerinden
ulaşabileceksiniz!



/sigortam360



Sigorta
Bilgi ve Gözetim
Merkezi

SOMPO



SOMPO



PO



Onat Dalaş

Sompo Sigorta Pazarlama Başkanı

PO

SOMPO

Sompo Sigorta'dan kazandıran yenilikçi uygulama: Sompo Puanım

Sigortacılık sektöründe inovasyonlarıyla fark yaratan Sompo Sigorta, yeni başlattığı “Sompo Puanım” uygulamasıyla müşterilerine yalnızca sigorta ihtiyaçlarını karşılamada değil, aynı zamanda bütçelerinde tasarruf yapma fırsatı sunuyor. Ocak ayında hayata geçirilen bu yenilikçi uygulama, bireysel sigorta müşterilerine poliçe yenileme ve satın alımlarda puan biriktirme imkânı tanıyor.

Puanlar; kasko, konut, sağlık, ferdi kaza ve seyahat gibi ürünlerde kullanılabilir

Sompo Puanım, kullanıcı dostu ara yüzü sayesinde müşterilerin işlemlerini kolayca yönetmesine olanak tanıyor. Puanlar; kasko, konut, sağlık, ferdi kaza ve seyahat sigortası gibi ürünlerde kullanılabilir. Poliçe değerinin %50'sine kadar puan harcama imkânı, müşterilere ekonomik bir sigorta deneyimi yaşıyor. Uygulamanın dikkat çeken bir diğer özelliği ise puanların kullanım süresi dolmadan önce SMS ve e-posta yoluyla müşterilere hatırlatılması.

Avantajlarla dolu bir başlangıç

Sompo Puanım'a katılmak oldukça kolay! Müşteriler, Sompo Sigorta'nın web sitesi üzerinden birkaç adımda hesaplarını aktifleştirerek Sompo Puanım'a üye olabiliyor.

Puanlar nerelerde kullanılıyor?

Sompo Puanım uygulaması, sadece yeni poliçe alım ve yenileme işlemlerinde değil, gelecekteki çeşitli kampanya ve hizmetlerde de puan kazanma fırsatı sunuyor. Kullanıcılar, kaza onarım hizmetlerinden faydalandıklarında veya sigorta kapsamında sunulan özel hizmetleri tercih ettiklerinde ek puanlar kazanabiliyor.

Daha güçlü ve esnek sigorta deneyimi

Sompo Puanım uygulamasının müşterilerinin ihtiyaçlarına yanıt veren esnek ve kazançlı bir uygulama olarak tasarlandığını belirten Sompo Sigorta Pazarlama Başkanı Onat Dalaş, konuyla ilgili şu değerlendirmeleri yaptı: “Hedefimiz, sigortacılıkta güven ve memnuniyet odaklı bir deneyim sunarak, sektöre yenilikçi bir soluk kazandırmak. Bu amaçla attığımız adımlardan biri olan Sompo Puanım'ı tamamen ihtiyaçlara göre şekillendirdik. Sompo Puanım'la müşterilerimize sigorta işlemlerinde hem tasarruf hem de esneklik sunuyoruz. Önümüzdeki dönemde bu uygulamayı daha da geliştirmek adına yeni kampanyalar ve iş birlikleri gerçekleştireceğiz.”

SOMPO



Osman Akın

Doktor Evinizde Kurucu

DoktorEvinizde.com ile sağlık hizmetleri artık dijitalde

Sağlık hizmetlerine erişimi kolaylaştıran Doktor Evinizde projesi, çok yakında hizmet vermeye başlıyor. Sağlık Bakanlığı onaylı olan bu yenilikçi platform, uzman doktorları hastalarla buluşturarak sağlık hizmetlerini dijitale taşıyor.

Doktor Evinizde, hastaneye gitmekte zorlanan veya sağlık hizmetlerine erişimde sorun yaşayan bireyler için önemli çözümler sunuyor. Platform, uzman doktor bulmakta güçlük çeken, uzman doktor görüşü alabilmek için şehir değiştirmek zorunda kalan veya hastane ortamında bulunmak istemeyen hastalar için ekonomik ve pratik bir alternatif sağlıyor. Aynı zamanda, yaşlılar ve dezavantajlı hastalar için evlerinden çıkmadan doktor görüşmesi yapma imkânı tanıyor. 7/24 onlinedoktor hizmeti sunan sistem, hastalar ve doktorlar için güvenilir bir buluşma noktası olmayı hedefliyor.

Tüm Branşlardan Sağlık Profesyonelleri ile Hizmet Vermeye Başlayacak

Doktor Evinizde Kurucusu Osman Akın, Sağlık Bakanlığı onaylı olan Doktor Evinizde Projesi'nin tamamlandığını ve yakın zamanda sağlık hizmetlerinin online olarak verilmeye başlanacağını duyurdu. Sistem altyapısının kurulduğunu ve tanıtımlar ile sigorta anlaşmaları aşamasına gelindiğini belirten Akın, şunları söyledi:

“Tüm branşlardan sağlık profesyonelleri ile hizmet vermeye başlayacağız. Randevu alınarak seçilen doktor ile online görüşme yapılabilecek. Doktorlar reçete yazabilecek. Tahlil gereken durumlarda da mobil tahlil araçları devreye girecek. Ayrıca dijital ölçüm yapan cihazlarla yapılan ölçümleri uzman doktorlar da görebilecek. Yaşlılar veya evinden çıkamayacak durumda olan hastalar için uzaktan görüşme sağlanabilecek. Hastaneler ve doktorlar ile anlaşmalara çok yakın zamanda başlayacağız.”

Yaşadığınız şehirde ihtiyacınız olan branşta uzman doktor bulmakta zorlanıyorsanız, doktorevinizde.com sizin için ilk başvuru noktası olacak!

Ayrıca, Doktor Evinizde; sağlık hizmetlerinin daha etkin ve entegre bir şekilde sunulabilmesi için e-Nabız, e-Rapor ve e-Reçete sistemleri ile tam uyumlu çalışacak. Böylece hastalar, sağlık geçmişlerini dijital ortamda takip edebilecek, doktorlar ise hasta bilgilerine hızlıca erişerek daha doğru teşhis ve tedavi süreçleri yürütebilecek.

Sağlık hizmetlerini herkes için daha erişilebilir hale getiren bu platform, mesafe engelini ortadan kaldırarak ihtiyacınız olan uzmanlara kolayca ulaşmanızı sağlıyor. Güvenilir, hızlı ve pratik çözümler sunarak sağlık profesyonellerine dilediğiniz yerden erişim imkânı tanıyor.

Herhangi bir hastalık belirtisi mi var? Endişelenme, doktorevinizde.com ile 7/24 doktorla görüşüp içini ferah, sağlığını güvende tut! Platformun her zaman ulaşılabilir olacağını belirten Osman Akın, hastaların uzman görüşüne ihtiyaç duydukları her an doktorlarla iletişime geçebilecekleri bir sistem oluşturmayı hedeflediklerini vurguluyor.



YARINLAR ÇABUK GELİR

Erken BES'le
çocuğunuzun
küçük adımlarını
büyük hayallere,
küçük birikimlerini
büyük kazançlara
dönüştürün.

Ayrıca Erken BES'in
Asistans Hizmetlerinden
ücretsiz yararlanın:

- Psikolojik danışmanlık /
Oyun terapisi
- Diş ve göz check up'ları
- Online rehberlik
hizmetleri

**+%30
DEVLET
KATKISI**

**%100
FAİZSİZ**



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

**Katılım
Emeklilik**
Şimdi Başla

0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr

[f /katilimemeklilik](https://www.facebook.com/katilimemeklilik) [i /katilimemeklilik](https://www.instagram.com/katilimemeklilik) [in /katilimemeklilik](https://www.linkedin.com/company/katilimemeklilik)



Katılım Cep
uygulamasını indirmek
için karekodu okutun.



Eniz Ünal

Türkiye Sigorta
Bankasürans
Satış Genel Müdür
Yardımcısı



Tolga Kara

PTT AŞ
Genel Müdür
Yardımcısı

Türkiye Sigorta ve PTT A.Ş. güçlerini birleştirdi!

Türkiye'nin alanında uzman ve yaygın iki kurumu Türkiye Sigorta ve PTT AŞ, sigortacılık alanında önemli bir iş birliğine imza attı. Yapılan bu stratejik anlaşma ile PTT AŞ'ye ait iş yerleri üzerinden sigorta hizmetlerinin yaygınlaştırılması ve daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşılması hedefleniyor.

Türkiye'nin en geniş erişim ağına sahip iki güçlü kurumu, Türkiye Sigorta ile Posta ve Telgraf Teşkilatı Anonim Şirketi (PTT AŞ), önemli bir iş birliğine imza attı. Finansal güvenceyi herkes için erişilebilir kılmayı amaçlayan Türkiye Sigorta, bu anlaşmayla PTT AŞ aracılığıyla sigorta hizmetlerini ülkenin dört bir yanına ulaştırarak milyonlarca kişiye dokunacak.

Kapsamı genişletilen protokol ile 2024 yılının Ekim ayında bazı pilot iş yerlerinde başlayan ortaklığın, tüm PTT iş yerlerinde yaygınlaşması amaçlanıyor. Türkiye Sigorta'nın Pusula Plus ekranları üzerinden gerçekleştirilen işlemlerle, müşterilere hızlı ve kolay sigorta hizmeti sunuluyor. Yapılan iş birliği, sigorta ürünlerinin daha geniş kitlelere ulaştırılması açısından büyük önem taşıyor. PTT AŞ aracılığıyla sunulan sigorta ürünleri arasında Zorunlu Deprem Sigortası (DASK), Bireysel Sağlık Sigortası, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Trafik Sigortası ve Konut Ekstra Paket gibi geniş kapsamlı poliçeler bulunuyor.

Yapılan bu anlaşmadan duyduğu memnuniyeti dile getiren Türkiye Sigorta Bankasürans Satış Genel Müdür Yardımcısı Eniz Ünal, "Türkiye Sigorta olarak, güçlü finansal yapımız ve geniş ürün portföyümüzle sigortacılık hizmetlerini herkes için erişilebilir kılmayı hedefliyoruz. PTT AŞ gibi ülkemizin köklü ve yaygın erişim ağına sahip bir kurumu ile gerçekleştirdiğimiz bu birliktelik sayesinde, sigorta çözümlerimizi Türkiye'nin dört bir yanına ulaştırıyor ve daha fazla kişiye güvence sağlıyoruz. Bu stratejik ortaklığın önümüzdeki dönemde daha da güçleneceğine inanıyoruz" dedi.

İmza töreninde konuşan PTT AŞ Genel Müdür Yardımcısı İsa-mettin Tolga Kara ise PTT AŞ'nin gerçekleştirdiği iş birlikleriyle ülkemize değer katan hizmetler ürettiğini belirterek, "PTT Ailesi olarak bayrağımızın dalgalandığı her noktada; yaygın iş yeri ağıımız ve 40 bine yakın personelimize vatandaşlarımızın hayatını kolaylaştırmak için çalışıyor, geliştirdiğimiz paydaşlık ilişkileriyle vatandaşlarımıza fayda sağlayacak hizmetlerimizi artırıyoruz. Bu kapsamda Türkiye Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz güç birliği sayesinde, vatandaşlarımızın kendilerine en yakın PTT iş yerinden sigorta ürünlerine kolay ve güvenilir şekilde ulaşmalarına imkân sağlıyoruz. PTT AŞ olarak güçlü iş birliklerimizle ülkemize değer katmaya, vatandaşlarımıza sunduğumuz hizmetlerin sayısını sürekli artırmaya devam ediyoruz" ifadelerini kullandı.

“Sigortalı Hasarlarınızda Çözüm Ortağınız”

- ENKAZ KALDIRMA
- ENDÜSTRİYEL HASARLAR
- YAPISAL HASARLAR
- MAKİNE HASARLARI
- HES HASARLARI
- YAPI REKONSTRÜKSİYONU
- DEĞERLİ EVRAK KURTARMA



Bupa Türkiye, Deprem Bölgesinde Umut Olmaya Devam Ediyor

Bupa Türkiye, büyük 6 Şubat depreminin ardından bölgeye desteğini ve yatırımlarını sürdürüyor. Bugüne kadar bölgede binlerce kişiye dokunan Bupa Türkiye, bundan sonra da bölgenin kalkınması ve iyileşmesi için çalışmalarına devam etmeyi hedefliyor.

Depremi ilk gününden itibaren bölgeye desteğini sürdüren Bupa Türkiye, felaketin ikinci yılında da deprem bölgesini unutmadı. Bugüne kadar Kahramanmaraş'ta kurduğu mobil sağlık tırında 2 binden fazla kişiye sağlık hizmet sunan Bupa, aynı zamanda Malatya'da mobil mutfak TIR'ı aracılığıyla günde 10 binden fazla vatandaşın temel beslenme ihtiyacını karşıladı.

Habitat Derneği ile hayata geçirilen "Sürdürülebilir Yaşam Projesi" kapsamında depremden en fazla etkilenen çocuklar ve ebeveynleri için eğitici ve destekleyici bir eğitim alanı kurularak hem ebeveynlerin hem de çocukların sosyal gelişimleri desteklendi. Bupa Türkiye yine aynı proje kapsamında "rejenerasyon" yeniden canlandırma, yeşillendirme amacıyla Gaziantep bölgesine 1.000 adet fidan dikimi gerçekleştirdi.

senCard Dental'den ağız ve diş sağlığı kontrolü

Bupa Türkiye'nin ağız ve diş sağlığı alanındaki markası senCard Dental depremin ikinci yıl dönümünde Adıyaman'daki farklı konteyner kentlerdeki çocuklara ağız ve diş sağlığı kontrolü gerçekleştirdi. Gönüllü diş hekimleri ile birlikte bölgede bulunan senCard Dental, çocukların ağız ve diş sağlığını korumak ve onları bilinçlendirmek amacıyla 500'ü aşkın çocuğun ağız ve diş taramasını yaptı.

Ağız ve diş sağlığının, genel sağlığın temel taşlarından biri olduğuna inanan senCard Dental, yıl boyunca hem Adıyaman hem de diğer bölgelerde bu taramalara devam ederek ağız ve diş sağlığı konusunda farkındalık yaratmayı hedefliyor.

Adıyaman'a sağlık merkezi

Depremi ilk gününden itibaren bölgeye yatırımlarını sürdüren ve bölge halkının refahı için adımlar atan Bupa Türkiye, Adıyaman Üniversitesi ile ortak bir projeye daha imza atıyor. Hem toplum sağlığına katkı sağlamayı hem de eğitim hayatına değer katmayı hedefleyen Bupa Türkiye, Adıyaman Üniversitesi'ne yeni bir sağlık merkezi kuruyor. Üniversite alanı içinde inşaatı devam eden ve yaklaşık 140 metrekare alana yayılan sağlık merkezi, öğrencilerin sağlık ihtiyaçlarını karşılayacak donanımda tasarlanıyor.

İnsanların daha uzun, daha sağlıklı, daha mutlu yaşam sürdürmelerine yardımcı olmak ve daha iyi bir dünya yaratmak amacıyla çalışmalarını sürdürdüklerini ifade eden Bupa Türkiye Strateji ve Transformasyon Grup Başkanı Ebru Keskin Kulalar, "Depremi ilk gününden itibaren bölgedeki ihtiyaçlara yanıt vermek ve halkımızın refahını artırmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bir yandan bireysel sağlığın, sağlıklı olma ve sağlıklı kalma bilincinin toplumda yaygınlaştırılmasını hedeflerken, bir yandan da memleketimizin, geleceğimizin sağlıklı şekilde sürdürülebilirliğine katkı sağlamayı arzu ediyoruz. Adıyaman'da hayata geçirdiğimiz ağız ve diş sağlığı projemiz sadece sağlık alanındaki sorumluluklarımızı değil, aynı zamanda sosyal kalkınma alanındaki katkısı da pekiştiren bir adım. Yine aynı vizyonla yakın zamanda hayata geçireceğimiz yeni sağlık merkezimiz de bizim için büyük bir anlam ifade ediyor. Bölgenin tüm yaraları sarılana dek destek vermeye devam edeceğiz. Deprem bölgesine uzun vadeli destek sağlamanın ve çocuklarımıza daha iyi bir gelecek bırakmanın sorumluluğuyla projelerimize devam edeceğiz." diyerek görüşlerini belirtti.

HIZLI & GÜNCEL YAZILIM ÇÖZÜMLERİ

Sigorta sektörüne yönelik yenilikçi ve teknoloji odaklı çözümler sunan bir yazılım şirketi olarak, acentelerin iş süreçlerini dijitalleştirerek daha hızlı ve verimli hizmet vermesine katkı sağlıyoruz.

 www.openyazilim.com

 0850 800 07 60

HİZMETLERİMİZ



OPEN HIZLI TEKLİF

TRAFİK, KASKO, TSS, KONUT, DASK ve IMM branşlarında robot sistem sayesinde otomatik fiyat teklifi alabileceğiniz bir yazılımdır.

- ✓ 2 Dakikada Teklif Çalışma
- ✓ Tramerden Yenileme Sorgusu
- ✓ SMS Ve 2Fa Doğrulama
- ✓ Otomatik Araç Bilgisi Getirme
- ✓ Ruhsat Qr Kod Okuma
- ✓ Doğum Tarihi Entegrasyonu

OPEN ACENTEM WEB

İş süreçlerinizi daha hızlı ve doğru yönetmenizi sağlayan bir yazılımdır. Web tabanlı yapıyla, her yerden erişim imkanı sunar.



- ✓ Şirketlerden Üretim Aktarımı
- ✓ Otomatik Tramer Sorgusu
- ✓ Kasa-Muhasebe Sistemleri
- ✓ Müşteri - Cari Hesapları
- ✓ Poliçe Yenileme Listesi
- ✓ Mutabakat Sistemleri



HİZMETLERİMİZ


Open Asistans

HIZLI & GÜVENLİ YOL YARDIM HİZMETİ

Yolculuklarınızda karşılaşılabileceğiniz her türlü sorunda, Open Asistans olarak yanınızdayız. Güvenli ve ekonomik çözümlerimizle yol yardım hizmetlerinde fark yaratıyoruz.

www.openasistans.com 

0850 800 2 444 

OTOMOBİL

KAMYONET

MOTOSİKLET

AĞIR TİCARİ

-- ➤ Yol Yardım Paketlerimizde Yaş Sınırı Yoktur <--

Quick Finans, %41,5 basit faiz ile 372 günlük 700 milyon TL tahvil ihracı gerçekleştirdi

Quick Finans, yurtdışında nitelikli yatırımcılara yönelik 700 milyon TL nominal değerli ve 25.02.2026 vadeli, 372 günlük, %41,5 yıllık basit faizli, tek kupon ödemeli tahvil ihracını 18 Şubat 2025 tarihinde tamamladı.

Quick Finans'ın 11 Aralık 2024 tarihinde Sermaye Piyasası Kurulu'na yaptığı 900 milyon TL tutarındaki yurt içinde halka arz edilmeksizin borçlanma aracı ihracı talebi, Kurulun 06 Şubat 2025 tarih 7/237 sayılı toplantısında uygun bulunmuş olup, 2025/7 sayılı Sermaye Piyasası Kurulu bülteninde yayınlanmıştır.

Böylece, borçlanma aracı ihraç tavanı 2,79 Milyar TL'ye yükseltileen Quick Finans, kuruluşundan bugüne gerçekleştirdiği 8 tertip ihraç ile toplam 3,55 Milyar TL ihraç büyüklüğüne ulaştı.

Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, konu ile ilgili açıklamasında, "İçerisinde yer aldığımız Maher Holding'in finansal gücü ve bilançomuzun ulaştığı güçlü seviye ile yükselen finansal piyasalara erişim yeteneğimiz, Şirketimize karşı oluşan güçlü yönelim ve talebin karşılanmasında istikrar ve sürekliliği sağlamaktadır. Bir sigorta grubu tarafından kurulmuş ilk finansman şirketi vizyonunda ve kredi ile sigorta ürünlerinin bütünleşik, yenilikçi ve yaratıcı finansman çözümleri formatında geniş yelpazede sunulması misyonumuz yanında Finansman Şirketleri Sektörünün "Finansal Kapsayıcılık" ve "Finansal Çeşitlilik" ilkelerine katkıda bulunma hedefiyle faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz. Faaliyetlerini başlattığı 2 yılı içerisinde, Ülkemizin önde gelen marka, distribütör, bayi ve 2. El İhale Platformları iş birliklerinden oluşan yaygın satış ağı ve yükselen pazar payına sahip olan Quick Finans, finansal piyasalardan sağladığı kaynaklarını öncelikle finansmana ulaşımında güçlük çeken sektörlerle ve başta KOBİ ve esnaflarımıza sunmaktadır. Bu hedefimiz çerçevesinde mevcut kredi portföyümüzün yüzde 90'ını KOBİ ve esnafa kullandırdığımız krediler oluşturmaktadır." dedi.





Risklerinizi doğru fiyatlandırığınıza emin misiniz?

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

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

Lumnion

İstanbul | Köln | München



Avrupa Türk iş dünyasından Maher Holding'e iş birliği ziyareti

Avrupa Türk İş İnsanları ve Sanayicileri Derneği (ATİAD) yönetimi, bir heyet eşliğinde Maher Holding'i Quick Tower'da ziyaret etti. Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu ve holding yönetim kurulu üyelerinin de katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda, iş dünyasının güncel dinamikleri, yatırım fırsatları ve olası iş birlikleri üzerine kapsamlı değerlendirmelerde bulunuldu.

Avrupa Türk İş İnsanları ve Sanayicileri Derneği (ATİAD) yönetimi, Maher Holding'i Quick Tower'da ziyaret ederek iş dünyasının güncel dinamikleri ve olası iş birlikleri üzerine kapsamlı görüşmeler gerçekleştirdi. Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu'nun ev sahipliğinde gerçekleşen toplantıya, Başkan Yardımcısı Mine Erdemoğlu, CEO Levent Uluçecen, Yönetim Kurulu Üyesi Gökay Erdemoğlu ve Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar katıldı.

Toplantıda, Türkiye ve Avrupa'daki ekonomik gelişmeler ile iş dünyasındaki yenilikçi yaklaşımlar ele alınırken Maher Holding'in hızla büyüyen finansal ekosistemi ve farklı sektörlerdeki iştiraklerinin vizyonları ATİAD heyetiyle detaylı olarak paylaşıldı. Karşılıklı bilgi alışverişinin ardından olası iş birlikleri değerlendirildi.

Ziyaret, Quick Art Space'te gerçekleşen "Palas Pandıras" sergisiyle sanatsal bir boyut kazandı. Mine Erdemoğlu'nun hamiliğinde şekillenen ve sanatı iş dünyasıyla bir araya getiren buluşmada, Quick Art Space sanat ve kültürün buluşma noktası olarak konuklara ilham verdi. Sergide eserlerin hikayelerini paylaşan küratör Nergis Abıyeva ve sanatçı Desen Halıçınarlı, ATİAD üyelerine unutulmaz bir deneyim sundu.

Program, görüşmelerin ve sanatsal etkinliklerin ardından Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu'nun ATİAD üyeleri onuruna İstanbul Boğazında verdiği yemek organizasyonu ile sona ererken, Avrupa Türk iş dünyasıyla Maher Holding arasında anlamlı iş birlikleri için önemli adımlar atıldı.

Maher Holding CEO'su Levent Uluçecen, "Avrupa'daki Türk iş insanlarının katkıları ve iş dünyasındaki ortak fırsatlar üzerine verimli bir görüşme gerçekleştirdik. Yenilikçi ve sürdürülebilir iş birlikleriyle iş dünyasına katkı sunmaya devam edeceğiz" dedi.

ATİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aziz Sarıyar ise "Verimli geçen ziyaretten ve birlikte olmaktan büyük memnuniyet duyduk. İş dünyasında yeni fırsatlar yaratacağına inanıyoruz" açıklamasında bulundu.

Bu anlamlı buluşma, Avrupa Türk iş dünyası ile Maher Holding'in ortak hedefler doğrultusunda ilerlemesi için önemli bir adım olarak kaydedildi.



Hızlı ve kolay
cam değişim randevusu oluşturmak için
web sitemizi ziyaret edin!



444 00 70

www.ugurluotocam.com.tr

Yalın Kılıç

Polaris Sigorta Reasürans ve
Brokerlik Yönetim Kurulu Üyesi



*“Patronumuz,
müşterimiz!”*

Sigorta Life Sohbetleri’nin yeni konuğu Polaris Sigorta Reasürans ve Brokerlik Yönetim Kurulu Üyesi Yalın Kılıç oldu. Polaris Sigorta Reasürans ve Brokerlik’in 2024 yılı performansını değerlendiren ve gelecek yıllardaki büyüme hedefini anlatan Yalın Kılıç’ın kendi hayatına dair de özel açıklamalarda bulunduğu bu keyifli sohbeti Sigorta Life sayfalarından okuyabilirsiniz.

Yahın Bey, sizi tanıyabilir miyiz?

Orta ve lise öğrenimimi TED Koleji'nde tamamladıktan sonra Yeditepe Üniversitesi Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Bölümü'nden mezun oldum. Belarus'ta Rusça eğitimi aldıktan sonra iş hayatıma 2014 yılında Denizbank'ta başladım. Kurumsal bankacılıkta 2 buçuk sene çalıştım, sonrasında yolum sigorta ile kesti. Kariyerime 2016'da Global bir brokerlik şirketinde başladım, 4 buçuk yıl orada çalıştım. Arkadaşlarımla bir sohbet esnasında "Bu işi neden kendimiz yapmıyoruz?" diye konuşurken, 2019 Kasım ayında Türkiye'de kurulan 12'nci brokerlik şirketi, 1998 lisanslı Polaris Sigorta ve Reasürans Brokerlik'in hisselerini devraldık. O zaman 4 arkadaşlık, 4 de ekip arkadaşımız vardı, 8 kişi yola çıkmıştık. Bugüne kadar geldiğimiz yolda bir sürü badireler atlattık ancak bir o kadar da güzel hikayeler biriktirdik.

Polaris Brokerlik'in faaliyetleri neler?

Polaris Brokerlik olarak 10 satış departmanı ve 5 brokerlik yapmayan idari işler, muhasebe ve finans departmanımız var. Bugün için 80 kişilik bir ekiple hizmet veriyoruz. Kurumsal mantıkta ilerleyen ama bireysel poliçelerde de istekli olan bir yapıyız. Aslında her alanda varız. Bu kapıdan girdiğiniz anda her alanda sigorta hizmeti alabiliyorsunuz; 360 derece hizmet veren, yüzde yüz yerli sermayeli bir brokerlik şirketiyiz.

Öne çıkan ürünleriniz, hizmetleriniz hangi branşlarda?

Sağlık tarafında 2 yılda çok ciddi bir ivme yakaladık. Hem kurumsal hem de bireysel sağlık, şirkette çok ciddi bir pay aldı. O alanda 14 ekip arkadaşımız var, ciddi bir büyüme ivmesi yakaladık.

Sanayi tesislerine özel çalışan 5 ayrı satış ekibimiz var. Cargo Marine dediğimiz departman hem nakliyat yapıyor hem de liman ve liman sorumluluk gibi özellikli poliçeleri temsil ediyor. Bunlar dışında, 2024'te reasürans departmanını kurduk. Orası da ciddi bir ivme yakaladı. Reasürans departmanı dışında da alacak sigorta ve finansal sigortalar dediğimiz yönetici sorumluluk ve siber sigortalar branşında da hizmet vererek aslında bütün alanlardayız. Ciro anlamında da sağlık poliçeleri ciddi bir yer temsil ediyor.

Sağlık son yıllarda ivme kazandı, bunda pandeminin bir etkisi oldu mu?

Pandeminin yüzde yüz etkisi olmakla birlikte bizim sektörde son 5 seneyi sigortanın kendi kendini pazarladığı bir dönem olarak görüyorum. Pandemiyle birlikte sağlık sigortaları ön plana çıktı. Bu dönemde insanın kendisinden başka değerli başka bir şeyin olmadığını gördük. Eğer sağlınız yoksa geriye başka hiçbir şey kalmıyor. Sağlık sigortası, bu seneyi yüzde 93'lük bir büyüme ve 136,5 milyar TL prim üretimi ile kapadı. Sektör ortalama yüzde 73 büyüdü. Doğal afetler, yaşanan bütün sıkıntılar sigortanın ne kadar önemli olduğunu bize gösteriyor.

Ürünleriniz arasında kasko ve trafik bulunuyor mu? Varsa yıl içerisindeki prim oranı nasıl?

Polaris Brokerlik olarak hem filo kasko hem de bireysel kasko alanlarının hepsinde varız. Olmak da istiyoruz. Bizdeki payı, sektörün altındadır, zira biz daha çok yangın, finansal sigortalar, alacak sigortaları ve reasürans gibi teknik ve uzmanlık gerektiren branşlarda varız. Bu alanlarda var olmak için hem bazı lisanslara sahip olmanız hem de Türkiye'de önemli ekiple çalışmanız gerekiyor. Onlarla çalışmaktan büyük keyif alıyoruz. Bizde kaskonun payı çok yüksek değil ama 360 derece hizmet verme felsefesiyle çalıştığımız için buraya gelen herkes her ürünü alabiliyor. Bilgi vermem çok kolay değil, lakin üretilen 40 bin poliçe içerisinde kaskonun payı 5-6 bin oranındadır diye düşünüyorum.

Reasürans departmanınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

Pandemi sonrası ve Türkiye'nin son birkaç yıldır genel maliyet portföyünün zararda kapamasından dolayı reasürans çok önemli bir hale geldi. Yurt dışında farklı teminatlar bulmak farklı müşterilere dokunmak ve farklı sigorta şirketleri ile iş yapmanın farkındalığını oluşturmaya çalışıyoruz. Burada iş yapan bir müşterimiz "Türkiye dışında hangi ürünler var?" ya da "Sektörümüze, Türkiye dışından bir alternatifi getirebilir miyiz?" dediğinde, biz orada varız. Farklı alternatifler getirebiliyoruz. Öyle gözüküyor ki 2025, çok zor bir sene olacak; ancak 2026'da ekonominin biraz daha toparlanmasını ümit ediyoruz. Burada bütün müşterilerimize, yurt dışı ne düşünüyor ne bekliyor, nasıl bir alternatif getirebilir sorularının cevaplarını verme çabasının sonucunda bu departmanımızı geçen sene kurduk ve büyümeye devam edeceğiz.

Ülkedeki penetrasyon oranının düşük olması ile ilgili bir yorumunuz ve bu durumu değiştirmek için bir öneriniz var mı?

Her iş kolunda tabana yayılmak çok önemli. Günün sonunda bazı branşlarda aynı prim üretimleri yapılıyor ama adet bazlı baktığımızda geriye gitmiş oluyoruz. Örneğin, konut poliçelerinde benzer primler yakalanıyor ama pahalı olduğu için adet düşüyor. İnsanlar, ekonomik konjonktürden dolayı bütçe ayıramadıkları için tercih etmiyorlar. Bunun birkaç metodu olabilir. Bir kere, otoritenin bu konuda kesinlikle sigorta şirketlerine ve dağıtım kanallarına destek olması lazım. Biz bunu beraber nasıl tekrar hayata döndürebiliriz konusu çok kıymetli. İnsanlar, sigortayı bir yük gibi gördükçe sigortaya olan inanç ya da sigorta bilinci gittikçe düşüyor. Türkiye'de kişi başına düşen ortalama sigorta geliri 150 dolar bandında, Avrupa'da ise 4.800 dolarları konuşuyoruz. Buradaki bilinci arttırmak için tabandaki farkındalığı artırmalıyız. Bana göre bu konudaki birinci husus; sigorta şirketleri ve devlet. Daha sonra ise okullar. Okullardaki sigorta bilincinin ve sigorta ile ilgili derslerin artması lazım. Sigorta, öğrencilerin birinci dersi olmalı. Aslında kültür değişmeli ancak bu, bir gecede olabilecek bir şey değil, belki de otoritenin daha farklı bazı zorunluluklar ve kontrol mekanizmaları getirmesi lazım.

Trafik poliçesini trafik polisi sizi durdurup kontrol ettiği zaman görebiliyor rama DASK'ı yenileyip yenilemediğinizi bile kontrol eden bir otorite yok. Daha detaylı kontrol ve organizasyona gitmemiz lazım. E-Devlet çok güzel bir uygulama fakat bu uygulamanın içine sigorta ile ilgili bazı konuların kontrol edilmesini entegre edilebilir.

Müşterilerinize sunduğunuz hizmetlerden bahsedebilir misiniz?

Sanayicinin bir kriz anındaki en büyük kurtarıcılarının biri sigorta şirketleri, diğeri de bankalardır. Sizin bütün nakit akışınızı, kriz anında ve daha katastrofik bir olayda destekleyecek en büyük ürün sigorta. Kârınızın kaybını, tesisinizi sigortalayabiliyorsunuz. Biz, bağımsız eksperler ile gidip bu çalışmaları yapabiliyoruz ve riziko teftiş raporlarını hazırlatabiliyoruz. Müşterilerimize bütün bu süreçlerde destek olabiliyoruz. Daha farklı bir ürün olan ve Türkiye’de çok fazla bilinmeyen ama artırmaya çalıştığımız öğrenci sigortaları ürünümüz var. Son dönemde okul fiyatları çok fazla arttı. Çocuğu olan arkadaşlarımızla konuştuğumuzda teknik bir çözüm ortaya çıkardık. Bu zaten var olan bir hizmetti ama biz nasıl daha iyi hale getirebileceğimizin peşindeyiz. Öğrenci sigortaları, velilerin vefatı ya da maluliyet durumunda öğrencinin kalan yıllardaki ya da o yıl içindeki masraflarını ödeyen bir hayat ferdi kaza poliçesi ürünü. Her sigorta şirketinin farklı teknik detayları var ama buradaki konu; veliler gelirlerinin büyük bir kısmını çocuklarının eğitime ve yaşamına harcıyor. Olası bir beklenmedik senaryoda bu konforun ve sürecin devamlılığı için bir sigorta ürünü mevcut. Biz hep bundan bahsetmiştik. Okul yenileme dönemlerinde de tekrar gündeme getiriyoruz. Hava-cılık sigortası, içinde olduğumuz ve büyümek istediğimiz bir alan. Özel helikopterlere ve özel jetlere sigorta verebiliyoruz. Sorumluluk poliçeleri, gövde sigortaları, uçağın kalkışta ve inişte yaşadığı bütün problemlere kadar sigortaya bir konu haline getirebiliyoruz.

Marine denizcilik ve liman sorumluluk poliçelerinde iyi bir noktadayız. Türkiye’deki ondan fazla limanın sigortasını biz yapıyoruz. Türkiye’nin en büyük üç limanından ikisinin sigorta süreçlerinde varız. Buralarda 5 sene gibi kısa bir sürede önemli bir yol kat ettik. Müşterilerimiz bize çok güveniyor. İşin çok içindeyiz. Kendimize güveniyoruz ve sahaya iniyoruz.

2024 yılını şirketiniz açısından değerlendirebilir misiniz?

2024, 50 milyon dolara yakın bir prim üretimi, 40 bin adet poliçe, 10 satış departmanının kurulması ve entegrasyonu, ektiğimiz tohumların filizlenmesi ile geçti. Geçen sene 75 kişilik bir ekiptik, bugün itibarıyla 80 kişi olduk. Bizim bir de dijital sigortacılık markamız var, “Osigo”. O tarafta da ciddi atılımlar yaptık, işler büyüyor ve ilerliyor.

Yönetici sorumluluk, siber sigortalar tarafında Türkiye’de bu işi layıkıyla yapan birkaç ekipten biri haline geldik. Alacak sigortasında Türkiye’deki önemli ekiplerden birini transfer ederek işlerimizi büyütüyoruz. Yıl bizim için planlanan şekilde kapandı. Birkaç tane daha departman kurma projemiz devam ediyor. Genel anlamda şirket artık gençlik döneminden olgunluk dönemine doğru bir yolculuğa çıkıyor.

Dijitalleşme konusunda attığınız adımlar neler?

Yaklaşık 2 buçuk sene önce kurumsal şirketler ile yapacağımız “B2C & B2B2C” anlaşma çerçevesinde ilerleyip bunu kurumsal bir yapıya oturtan bir aplikasyon ve web üzerinden ilerleyerek konut, DASK, trafik, kasko, seyahat, sağlık, cep telefonu sigortası ve evcil hayvan sigortası sunmaya başladık. Buradaki maksadımız da hem bizim dijital uygulamamızın hızı, şeffaflığı ve sürdürülebilirliği önemli hem de kurumsal markanın altında çalışan birinin kendi poliçelerini kendi şirketinin bünyesinde alması bizim için çok kıymetli.



**Yalın Kılıç**Polaris Sigorta
Yönetim Kurulu Üyesi**2025 yılı için hedefleriniz nelerdir?**

Çalışan sayımızı 100'ün üstüne çıkaracağız. Bugün itibarıyla ilk 15'te yer alan genç bir brokeriz. 2025 yılının sonunda ilk 10'a yaklaşacağımız bir yolculuğa çıkmak istiyoruz. Kalan bütün departmanlarla entegrasyonu tamamlamak istiyoruz. 100 milyon dolara yakın bir prim üretimi ile seneyi kapama hedeflerimiz başladı. İlk çeyrekte de son sürat devam ediyoruz. İlk çeyrekte de bu hedeflerimize ulaşmak için son sürat devam ediyoruz.

Gün geçtikçe siber saldırılar artıyor, şirketinizin bu risklere karşı aldığı önlemler var mı?

Siber sigortalar çok teknik bir iş. Bu işlerin tamamını IT müdürleri ve direktörleri ile yürütüyoruz. Buradaki en önemli hassasiyet hasar noktasında oluşuyor. Ekibimiz, Türkiye'deki yaşanmış ya da potansiyel yaşanmakta olan siber sigortaların birçoğuna eşlik etmiştir. Siber sigortaları dizayn ederken hasar konusunda çok bilinçli bir ekibimiz var. Çalıştığımız bazı siber güvenlik şirketleri var. Yaptığımız anlaşma gereği beyaz hackerlarla da çalışıyoruz. Beyaz hacker vasıtasıyla müşterinin sistemine saldırı düzenleyerek sistemdeki eksikleri müşteriye raporlayabiliyoruz. Bunu poliçeye entegre ederek poliçeyi daha geniş hale getirebiliyoruz.

Diğer Yönetim Kurulu Üyelerinizden de bahsedebilir misiniz?

Polaris Brokerlik'ten önceki iş yerinde beraber çalıştığımız 4 arkadaşız, "Hepimiz yan yanayız" diyerek çıktığımız yolculukta yıllarca ortak masalarda çalıştık. Avrupa'da, Amerika'daki gibi oda kullanmaktansa beraber çalışmayı seviyoruz.

Diğer ortaklarını şöyle:

Can Naci Duman, şirketin hem CEO'su hem Yönetim Kurulu Başkanı hem de hissedarlarındandır.

Cihan Satar, şirketin büyük satış departmanlarından birinin başında olup hem idari işler hem de şirketin iç tarafından sorumlu bir diğer ortağımız.

Camdeniz Başyurt, hem Cargo Marine departmanının başında hem liman sigortaları departmanının başında hem de şirketin diğer ortağı pozisyonunda.

Bu 4 yoldaş, "Bu işi daha farklı nasıl yaparız?" mantığı ile yola çıktık. Bizim patronumuz müşterimiz. O yüzden sahadayız. Aslında bizim işimiz, bütün Türkiye'yi gezip herkes ile diyalog kurmak. Ben, 35 yaşındayım ama bakarsanız Türkiye'de gezmediğim 18 il kalmış. Sahaya çıkıp etkileşim sağlamanın gücüne inanıyoruz.

Sektöre bir mesajınız var mı?

Sektörde broker sayısı acenteye göre daha düşük. Bundan dolayı kol kola yürünmesi gereken bir yolculuk görüyorum bu yolu. Rekabet, en fazla son tüketiciyi destekler ama burası çok uzun bir yolculuk. Belli bir noktaya kadar hem dijital sigortacılığın hem daha klasik acentelerin hem de lokal brokerlerin bir arada gitmesi lazım. Burada entegrasyonun sağlanması çok kıymetli. Sigortacılığın üniversite hayatında daha kıymetli bir yere oturtulması önemli yani insanlar sigortacı olmak istemeli. Şirketimizde MT programları başlatarak birkaç tane genç arkadaşımızla yola çıktık. Eğitimler sırasında okullardaki eğitimlerde bir sürü eksiğin olduğunu görüyoruz. Hiç saha ziyaretleri yok. Biz burada saha ziyaretleri de yaptırıyoruz. Teorik kadar pratik yerlere de dokunmamız lazım. Sigortacılık bilincinin tabana yayılarak daha kıymetli ve inandırılabilir bir hale gelmesi lazım. Bu konuda Türkiye'de insanların kötü tecrübeleri var.

Kısa Kısa...

Yalın Bey, sizi mutlu eden 3 şey nedir?

Seyahat etmek, kitap okumak ve arkadaşlarımla sosyalleşmek.

Çalışma hayatınızda olmazsa olmazınız nedir?

Tutkulu, disiplinli, takipçi olmaya ve sahada olmaya çok dikkat ederim.

Bu mesleği yapmasaydınız hangi mesleği yapardınız?

Üniversite döneminde aşçılık, gastronomi okusam mı diye düşünmüştüm. Güzel Sanatlar Fakültesi'nin yetenek sınavına girdim. Düz çizgi bile çizemeyen bir insanım onun için kazanamamıştım yetenek sınavını. Zeytincilik, şarap gibi tarım ile alakalı konularda biraz merakım var. İleride bir gün doğanın içinde olabileceğim farklı bir mesleği yapmak isterim.

Ömür boyu tek bir yemek yeme hakkınız olsa bu hangi yemek olurdu?

Zeytinyağlı sarma olurdu.

Erken uyanmak mı geç uyanmak mı?

Aslında kalktığımda hemen işe başlamamak. "Easy morning" diye bir tabir vardır. Daha basit ve kolay başlayan sabahları tercih ediyorum. Erken ya da geç kalkmak da olur ama uyan-dığım zaman kendime vakit ayırmayı severim.

Tatilde dinlenmeyi mi tercih edersiniz yoksa aktivite yapmayı mı?

Hepsi diyeyim; bazen dinlenmeye ihtiyacım oluyor ama bazen de gittiğim yerde seyahat edip keşfetme tarafım daha ağır basıyor.

Yaz tatili mi kış tatili mi?

Yaz tatili.

Cumartesi mi Pazar mı?

Pazar.

Hırs mı konfor mu?

Hırsım getirdiği noktadan sonra oluşan konfor.

Dijital mi analog mu?

Analog.

Geleceğe mi ısınlanmak istersiniz geçmişe mi?

Geçmişe.

Size ilham veren biri var mı?

Mustafa Kemal Atatürk, çok kıymetli. Fatih Sultan Mehmet, benim için önemli figürlerden biri. Her erkeğin bir kahramanı vardır, benim kahramanım da babam.

Bir toteminiz var mı?

Özel bir totemim yok açıkçası fakat her gün evden çıkmadan son bir kez aynaya bakmak sayılırsa, totemim bu diyebiliriz.

Yapmaktan hiç hoşlanmadığınız şey nedir?

Böyle bir şey yok, bilmiyorum.

Polaris



Röportajı izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.



ferdi kaza



gigit
cep telefonu



seyahat



Aklımız Hep Sizde!

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



QR kodu okutarak
web sitemizi
ziyaret edebilirsiniz.



gig.com.tr

GIG
SİGORTA



TÜRKİYE

Sektörden

Kısa

Kısa

Sompo Sigorta ve BYD iş birliğiyle elektrikli araç sahiplerine özel kasko çözümleri

Yeni nesil sigortacılık anlayışıyla ürün ve hizmetlerini geliştirmeye devam eden Sompo Sigorta, lider elektrikli otomobil üreticisi BYD ile iş birliği yaparak BYD sahiplerine özel ayrıcalıklar sunan Markalı Kasko ürününü hayata geçirdi.

Sigorta sektöründe yenilikçi çözümleriyle öne çıkan Sompo Sigorta, BYD Türkiye ile önemli bir iş birliği gerçekleştirdi. Bu anlaşma kapsamında, Sompo Sigorta'nın kasko alanındaki uzmanlığı ile BYD'nin elektrikli araç sektöründeki güçlü konumunu bir araya getiren Markalı Kasko ürünü hayata geçirildi. BYD sahiplerine geniş kapsamlı teminatlar ve özel avantajlar sunan Markalı Kasko, standart kasko teminatlarına ek, özel ayrıcalıklar da sağlıyor.

Markalı Kasko kapsamında, BYD yetkili servislerinde yalnızca orijinal yedek parçalar kullanılarak ve araçların orijinalliği korunarak onarım sağlanıyor. Poliçe sahipleri küçük çaplı hasarlar için BYD mini onarım hizmetlerinden yararlanabiliyorken, anahtar kaybı durumunda ise müşterilere limit sınırı olmadan destek sunuluyor. Kullanıcı konforunu ön planda tutan bu ürün, isteğe bağlı olarak sınırsız üst segment ikame araç temini imkânı da sağlıyor. Elektrikli araçların en kritik bileşeni olan bataryalar, aracın garanti süresi boyunca muafiyetsiz olarak koruma altına alınırken, şarj kablosu ve adaptör hasarları ya da çalınma durumlarına karşı kapsamlı teminat sunuluyor. Ayrıca, bataryanın tamamen bitmesi durumunda aracın en yakın şarj istasyonuna ücretsiz olarak çekilmesini de kapsayan Markalı Kasko, sunduğu ayrıcalıklarla elektrikli araç kullanıcılarına maksimum güvence ve konfor sağlamayı amaçlıyor.



Elektrikli araç kullanıcıları için kapsamlı çözümler

Dünyada hızla artan elektrikli araç kullanımı, sigorta sektöründe de bu araçların özel ihtiyaçlarını kapsayan çözümler geliştirmeyi zorunlu kılıyor. Markalı Kasko, bataryadan şarj ekipmanlarına kadar elektrikli araçların en kritik bileşenlerini güvence altına alarak kullanıcılara konforlu ve güvenli bir deneyim sunuyor. Elektrikli araç sahiplerinin ihtiyaçlarına özel olarak tasarlanan geniş kapsamlı teminatlarıyla öne çıkan Markalı Kasko, sunduğu sigorta çözümleriyle güvenilir bir koruma sağlıyor. Sompo Sigorta, yenilikçi hizmet anlayışı ile her zaman olduğu gibi Markalı Kasko ürünüyle de müşterilerinin güvenini en üst seviyede tutmayı ve sektörde öncü adımlar atmayı sürdürüyor.

EGM, BES'teki toplam fon büyüklüğünü paylaştı

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM), 28 Şubat 2025 verilerini paylaştı. Açıklanan verilere göre katılımcı sayısının 9 milyon 630 bin 742 olduğu BES'te toplam fon büyüklüğü ise 1, 239 trilyon lira oldu.

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) 27 Şubat 2025 verilerini açıkladı. Açıklanan verilere göre, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) toplam fon büyüklüğü 1.239 trilyon lira oldu. Sistemdeki toplam katılımcı sayısı ise 9 milyon 630 bin 742 kişi oldu.

Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS) 28 Şubat 2025 verileri de EGM tarafından açıklandı. Katılımcı sayısının 7 milyon 554 bin 117 kişi, sistemde toplam fon büyüklüğü ise 92,1 milyar lira oldu.





- 7/24 Araç Kabulü
- Vale & Çekici Hizmeti
- Anında İkame Araç
- Servis Yönlendirme
- Onarım Süreci Takibi

 **TUR** | ASSIST

Hasar Destek Merkezi ile Ankara'da hizmetinizdeyiz!



0850 755 53 72

Tur Assist Hasar Destek Merkezi:
Bahçekapı Mah. Sanayi Bulvarı Cad. No:24/1
Şaşmaz / Etimesgut ANKARA



RS Otomotiv Grubu, KKTC'de bayi toplantısını gerçekleştirdi

RS Servis 21-23 Şubat tarihlerinde Kıbrıs Cratos Premium Hotel'de RS Servis Bayi Toplantısı gerçekleştirdi.

RS Servis, KKTC'de bayi toplantısı gerçekleştirdi. Toplantıda sektördeki gelişmeleri, iş süreçlerini ve gelecek dönem hedeflerini değerlendirdi.

Şirket, "RS 5.0 vizyonumuz doğrultusunda iş birliklerimizi güçlendirerek daha büyük başarılarla imza atmaya devam edeceğiz. Katılım sağlayan tüm bayilerimize ve emeği geçen ekibimize teşekkür ederiz" dedi.

TSB, 2025 yılı Ocak sonu Katılım Sigortacılığı istatistiklerini açıkladı!

2025 yılı Ocak sonu Katılım Sigortacılığı istatistikleri belli oldu. TSB verilerine göre, söz konusu dönemde prim üretimi 5 milyar 327 milyon 958 bin 999 TL olarak gerçekleşti.

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB), üye şirketlerinden derlediği verilere göre, 2025 yılı Ocak sonu itibarı ile Katılım Sigortacılığı toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %64,5 artış ile 5 milyar 327 milyon 958 bin 999 TL olarak gerçekleşti.



Kaliforniya yangınları hasar ödemesi 7 milyara yaklaştı

Kaliforniya yangınları hasar ödemesi 6,94 milyar dolar gerçekleştirildi.

Güney Kaliforniya'da Ocak ayında yaşanan orman yangınları nedeniyle sigortalılara yapılan ödemelerle ilgili olarak, 5 Şubat itibarıyla toplamda 6,94 milyar dolar ödeme gerçekleştirildi. Bu ödeme, konut ve ticari hasarlara yönelik oldu.

Oto sigortası kapsamında ise 73 milyon dolar ödeme yapıldı.

Ayrıca, ev, iş yeri, yaşam giderleri ve afetle ilgili diğer ihtiyaçlar için toplamda 33 bin 717 hasar talebi alındı.



ANINDA SAĞLIK HİZMETİ ÇOK YAKINDA!

 0850 532 37 38

dokorevinizde.com

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?

• Kotpar Nedir?

Sigorta şirketleri, düzenledikleri poliçeler gereği belirli oranlarda riskler üstlenir. Mali yapılarının izin verdiği ölçüde poliçe üretmek zorunda olan sigorta şirketleri, yeni poliçe üretebilmek için üzerlerindeki risklerin bir kısmını reasürör olarak adlandırılan sigorta şirketlerine devreder. Reasürans işlemleri kapsamında yapılan prim ve risk devri, standart anlaşmalar ile yapılabildiği gibi, arada rutin bir anlaşma olmadan da gerçekleşebilir. Kotpar sözleşmeleri, reasürör ve sedan olarak adlandırılan sigorta şirketi arasında her yıl yenilenen risk ve prim devir anlaşmasıdır.

• Kotpar Ne Demektir?

Kotpar tipi anlaşmaların doğası gereği sedan, düzenlediği her poliçeden reasüröre bir pay ayırır. Oranları önceden belirlenmiş bu paylaşım esnasında poliçeye ait primin aynı orandaki kısmı reasüröre geçer. Reasürör ise riziko gerçekleştiğinde hasar ödemesine aynı oranda katkı yapar.

Kotpar anlaşmalarının bağlayıcılığı vardır. Önceden üzerinde mutabık kalınmış olmaları nedeni ile sedanın devretmeme, reasürörünse kabul etmeme gibi bir şansı yoktur. Bu tip sözleşmelerde sedanın eksedan anlaşmalarında yapabildiği gibi risk seçebilme şansı yoktur. Kestiği her poliçeden reasüröre pay ayırmak zorunda olduğu için, karşılıklı tarafların risk ve kar paylaşımı birbirine paralel olur.

Kotpar anlaşmalarının bir diğer özelliği ise poliçe başına azami limit konulmasıdır. Poliçelerin beher değerleri limiti aştığı durumlarda reasürör, aralarındaki kotpar anlaşması gereği sadece limite kadar olan kısımdan kendi payını alarak riski üstlenir. Sigorta şirketleri, bu tip durumlarla karşılaştıklarında ihtiyati reasürans anlaşmaları yapabilir.

Uygulamada çoğu sigorta şirketi, bölüşümlü ve bölüşümsüz sigorta uygulamalarını bir arada kullanır. Bunun dışında ekstra teminat alabilmek için, bölüşümlü anlaşmalar ile ihtiyati reasürans işlemlerinin bir arada kullanıldığı zorunlu-ihtiyari (facob) sözleşmeleri de yapılabilir.

• Kotpar Anlaşmalarının Avantaj ve Dezavantajları Nedir?

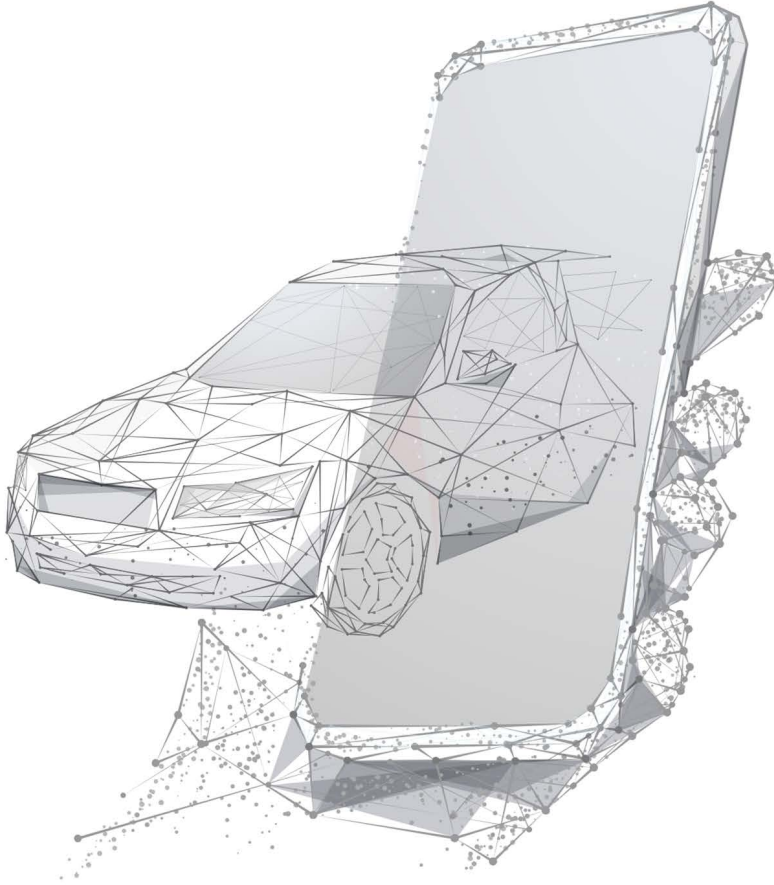
Reasürans işlemlerinin ana amacı, sigorta şirketi üzerindeki risk yükünün azaltılmasıdır. Riskini reasürans şirketleri ile paylaşan sigorta şirketleri, sermaye tabanlarını rahatlatarak yeni riskler üstlenebileceği poliçeler keserek prim üretmeye devam ederler. Sistemin işleyiş mantığı doğrultusunda risklere ortak olan reasürörler ise primden pay alır.

RS 5.0



Otomotiv sektöründe uçtan uca hizmet veren markalarımız ile dijital dönüşümümüze yapay zeka ile hız veriyoruz.

RS 5.0 Dünyasına hoş geldiniz.



RS Otomotiv Grubu

RS Servis RS Oto Ekspertiz RS Boyasız Onarım RS Assurance RS Mobility

TUR ASSIST MET teknik OtoKonfor CARSHINE SigortaAcentesi



Kaskoda #DoğruRota



Yolda güvenle ilerlemek için...

