

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/65

ŞUBAT 2026 • sigortalifedergi.com • 250 TL



Seçimleriniz
**riskleri
önler mi?**

#SigortasızOlmaz

5. Yıl



Bir tıkla kapında!

hepsiburada

trendyol

CicekSepeti

amazon

n11



Yerel Risk, Global Değer

SİGORTA LIFE®

SATIŞ KANALLARIMIZ!

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



Yağmura Hazırlıklı Olmak mı Şemsiyeyi Doğru Tutmak mı?



Değerli Sigorta Life Okurları,

Hayat, çoğu zaman öngörülebilir bir akışta ilerlese de, bazen gökyüzü hiç beklemediğimiz bir anda kararır. Hepimizin elinde bir şemsiye vardır; ancak bu ayki kapak görselimizde de vurguladığımız gibi, mesele sadece bir şemsiyeye sahip olmak değil, onu doğru zamanda ve doğru şekilde kullanabilmektir.

65. sayımızda temel bir sorunun peşine düşüyoruz: “Seçimleriniz riskleri önler mi?”

Çoğu zaman riskin sadece dışsal bir faktör olduğunu düşünürüz. Oysa risk yönetimi, rüzgarın yönünü değiştirmekten ziyade, yelkenleri (veya şemsiyemizi) nasıl konumlandırıdığımızla ilgilidir. Yanlış bir seçim, en güçlü koruma kalkanını bile işlevsiz bırakabilir. Sigorta sektörü de tam bu noktada, sadece bir "poliçe" değil, bir "stratejik seçim" olarak karşımıza çıkıyor.

Bu sayımızda:

- * Değişen dünya düzeninde yeni nesil risk analizlerini,
- * Bireysel seçimlerimizin finansal geleceğimize etkilerini,
- * Ve sektörün 5. yılına yaklaşırken katettiği dijital mesafeyi mercek altına aldık.

Unutmayın; fırtınayı durduramayabiliriz ama ıslanmamak bizim seçimimizdir. #SigortasızOlmaz mottosuyla çıktığımız bu yolculukta, seçimlerinizin sizi her zaman güvende tuttuğu bir ay dilerim.

Keyifli okumalar.

Sevgi ve saygılarımla,

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarketing.com

İçin deki ler

8

8-9

HABER |

Quick Sigorta'dan motosikletlilere uygun fiyatlı kasko

10

HABER |

Türk Nippon Sigorta 2026 Yılına İki Yeni Teminatla Giriyor

12-13

HABER |

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'ten 35 Milyar TL'lik Rekor Net Kâr

14

HABER |

Ray Sigorta'dan Yeni Nesil Mobil Platform: Ray Connect

16-17

HABER |

AXA Türkiye'den Sağlık Sigortacılığında Güveni Standartlaştıran Yaklaşım

18

HABER |

Referans Sigorta'da Üst Yönetim Güçleniyor: İki Yeni Genel Müdür Yardımcısı Ataması

20-21

HABER |

SEDDK, TSB ve DASK Üst Yönetimi 6 Şubat Depremlerinin Yıl Dönümünde Kahramanmaraş'taydı

22

HABER |

Depreme Karşı 25 Yıllık Güvence: DASK, Tüm Gücüyle Vatandaşın Yanında

24-25

HABER |

senCard Direkt Satış, "Biz Buradayız" dedi ve 'Kokpitteki Liderler' ile 2026 Yılında Sigortacılığın Uçuş Rotasını Belirledi!

26

HABER |

Doğa Sigorta'dan Anne Adaylarına Destek, Bebekler için Güçlü Bir Başlangıç

28-29

HABER |

Türkiye'nin Araç Arıza Haritası Belli Oldu

30

HABER |

Sigortada Gelecek: Uçtan Uca Ekosistem

32-33

HABER |

Sompo Sigorta, 2025'te pazar payını artırarak ilk 5'te yerini pekiştirdi

34

HABER |

Bereket Sigorta Hasar Süreçlerini Dijital Ortama Taşdı!

36-37

HABER |

Katılım Emeklilik, Erken BES'le 2026'ya Güçlü Başladı

38

HABER |

Bereket Sigorta, Hasar Ödeme Hızında Sektörün İlk 5 Şirketi Arasında Yer Aldı!

40-41

HABER |

GIG Sigorta'da Sahnenin Gücü İş Hayatında: Tiyatro Kulübü ile Kurum İçi Gelişim Güçleniyor

42

HABER |

Türkiye Katılım Sigorta 3. Yaşını Kutluyor: Güven ve Dayanışmanın Üç Yılı

44-45

HABER |

QPAY ile Bilsoft'tan mali müşavirlere uçtan uca ödeme entegrasyonu



50



S İ G O R T A L I F E

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

ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Gamze Sayan

Grafik Tasarım

Üveys Altun

Editör

Elif Bayrak

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri

Renkvizyon Matbaacılık Yayıncılık

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

Abonelik

iletisim@sigortalifedergi.com

İletişim

0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

sigortalifedergi.com

✕ ▶ f @ in ≡ © | sigortalifedergi

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

sigortalifedergi.com



46

HABER |

RS Otomotiv Grubu, InsureTech 2026 sahnesinde

48

HABER |

DASK'ın sağladığı finansal güvence kapsamı genişletildi

50-54

RÖPORTAJ |

Sigorta Life Sohbetleri'nin konuğu senCard Direkt Satış Genel Müdürü Alen Karabetyan oldu!

56

HABER |

Türkiye Sigorta 2025 yılı son çeyrek finansallarını açıkladı

58

HABER |

ALC Servis'ten İstanbul'a 5. servis noktası müjdesi!

60

HABER |

Deprem Bize En Temel Gerçeği Hatırlattı: Güvenliğin Finansal Adı "Sigortadır"

62

HABER |

Sompo Sigorta Business Bootcamp Sertifika Programı dördüncü dönem mezunlarını verdi

64

HABER |

Türkiye Hayat Emeklilik, "Devlet Katkısının Ötesinde BES" raporunu yayımladı

66

HABER |

Sigorta Sektöründe Yeni Dönem: TÜMSİDER Kuruldu!

68-70-72

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

74

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

QUICK x senCard
SIGORTA

Daha güçlü
Tamamlayıcı
Sağlık mı?

iyi fikir

QUICK
TAMAMLAYICI
SAĞLIK
SİGORTASI



Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, senCard'la güçlendi.

Geniş anlaşmalı kurum ağı, check-up, dış check-up ve daha fazlası yenilenen Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortasında. Hemen gelin sağlığınıza güçlendirin.

DİLEDİĞİN KAPSAMI SEÇME ÖZGÜRLÜĞÜ • ÖMÜR BOYU YENİLEME GARANTİSİ • ÜCRETSİZ
CHECK-UP • DOĞUM TEMİNATI • DIŞ CHECK-UP • 18 YAŞ ALTI İÇİN TEK BAŞINA SİGORTA



Q BLOG

Q MAG

Q SÖZLÜK



QUICK
SIGORTA

Ahmet Yaşar

Maher Holding
Sigorta Grubu Başkanı

Quick Sigorta'dan motosikletlilere uygun fiyatlı kasko

Motosiklet kullanıcıları için uzun yıllardır pahalı olduğu düşünülen kasko sigortasında yeni bir dönem başlıyor. Yüksek fiyatlar ve sınırlı teminatlar nedeniyle kasko yaptırmakta zorlanan motosikletliler, Quick Sigorta'nın yeni ürünü KASKONOMİQ ile daha uygun koşullarda güvenceye kavuşuyor.

Quick Sigorta tarafından geçen Kasım ayında sunulan KASKONOMİQ Kasko, yapılan son düzenlemeyle motosikletleri de kapsayacak şekilde genişletildi. Böylece kasko, motosiklet kullanıcıları için lüks olmaktan çıkıp, daha ulaşılabilir bir sigorta ürünü haline geldi.

Türkiye'de motosikletler için klasik kasko ürünleri, araç yaşı ve kullanım şekli gibi nedenlerle çoğu zaman yüksek primli oluyor ya da hiç teklif alınamıyor. 2025 yılı Kasım ayında satışa sunulan KASKONOMİQ, 26 Aralık 2025 itibarıyla motosiklet kullanıcılarına yönelik "kullanım tarzı seçimi" ile güncellendi ve bu kronik soruna çare olacak bir model ortaya çıkmış oldu. Bu modelde, hasar durumunda araç bedelinin yüzde 75'i sigorta şirketi tarafından karşılanıyor. Yüzde 25'lik bölüm ise sigortalının sorumluluğunda kalıyor. Böylece büyük riskler sigorta şirketine devredilirken, primler daha düşük seviyelerde tutulabiliyor.

Araç yaşı ve sürücü yaşı sınırlaması olmadan sunulan KASKONOMİQ, motosikletler için deprem, sel, yangın, terör, halk hareketleri ve doğal afetleri kapsayan geniş teminatlar içeriyor. Üründe servis seçimi serbest bırakılırken; çekici, kurtarma hizmeti de poliçeye dahil ediliyor. Bu yapı, motosiklet kullanıcılarının "kaskom olsun ama bütçemi zorlamasın" beklentisine yanıt veriyor.

"Kasko bir ayrıcalık olmaktan çıkmalı"

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, ürünle ilgili yaptığı açıklamada, kaskolu araç oranının hâlâ düşük seviyelerde olduğuna dikkat çekti. Araç parkının yaşanmasının riski artırdığını belirten Yaşar, "Riskin büyük bölümü hâlâ sigorta sisteminin dışında, araç sahiplerinin üzerinde kalıyor. KASKONOMİQ modeliyle bu yapıyı değiştirmeyi hedefliyoruz" dedi.

Motosikletlerin de kapsama alınmasını bu yaklaşımın bir parçası olarak değerlendiren Yaşar, "Küçük primlerle büyük risklerin paylaşıldığı, sade ve herkesin erişebileceği bir kasko modeli oluşturduk. Amacımız kaskoyu motosiklet kullanıcıları için de ulaşılabilir bir güvence haline getirmek. Artık motosikletliler için kasko bir lüks değil" ifadelerini kullandı.

Yaşar, ürünün özellikle; aracının yaşı nedeniyle klasik kasko yaptıramayanlar, küçük hasarları kendisi karşılayıp, büyük riskleri sigortaya devretmek isteyenler ve hasar anında servis, çekici gibi desteklere hızlı ulaşmak isteyen motosiklet kullanıcıları için ciddi avantajlar sağladığını vurguladı.

Türk Nippon Sigorta 2026 Yılına İki Yeni Teminatla Giriyor

Türk Nippon Sigorta Konut ve Kasko Sigortası tarafından teminat içeriğini çeşitlendirerek 2026 yılına giriyor. Şirket, Kasko ürününe eklediği mekanik arıza teminatı ve konut ürününe eklediği evcil hayvan konaklama teminatı ile müşterilerine sunduğu teminat yelpazesini daha da genişletti.

Şirket yeni yılda sağlık, kasko ve konut sigortası ürünlerinde üretimi daha da arttırmayı planlarken, odak hedef olan karlılığı da bu branşlar sayesinde yakalamayı hedefliyor.

Konuya ilişkin bir açıklama yapan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu; "Kasko, konut ve sağlık en önem verdiğimiz branşların başında geliyor. Burada yer alan ürünlerimizde gerçekleştirdiğimiz yeniliklerle müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmayı amaçlıyoruz. Konut sigortası ürünü-müze eklediğimiz evcil hayvan konaklama teminatı ile sadece sigortalarımızı değil patili dostlarımızı da düşündük. Bu teminat konut sigortası poliçe sahiplerimizin kedi veya köpekleri için geçici konaklama desteği içeriyor. Sigortalarımızın karşılaştığı beklenmedik durumlarda devreye girerek hem sigortalarımıza hem de patili dostlarına büyük bir kolaylık sunuyor. Bu sayede sigortalılarımız evlerini güvence altına alırken, evcil dostlarının ihtiyaçlarının da güvenilir şekilde karşılanmasını sağlayabiliyor." dedi.

Yeni Teminat ile Mekanik Arızalar da Teminat Kapsamında

Mevcut kasko ürününe eklenen mekanik arıza teminatıyla ilgili de bilgiler veren Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu müşterilerimize kasko poliçesi sunarken amacımız sadece bir sigorta satmak değil beraberinde güven duygusunu da sunmak. Sigortalarının değişen beklentileri ve artan risklere yanıt verebilmek için yeni teminatlar devreye almaya gayret gösteriyoruz. Eklediğimiz bu yeni teminatımız da müşteri odaklı yaklaşımımızın en büyük örneklerinden biri diyebilirim." dedi.

Sözlerine teminatın detayları hakkında bilgi vererek devam eden Pamukçu, Özel müşteri grubunda olan poliçe sahiplerimize poliçe süresi kapsamında ve azami 2 olayla sınırlı olmak üzere 100.000 TL limitle mekanik arıza teminatı sunuyoruz. Anlaşılabilir olduğumuz mekanik onarım noktalarında verdiğimiz bu teminat ile daha fazla müşteriye hitap etmeyi planlıyoruz." şeklinde konuştu.

Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta
Genel Müdürü

Türkiye Hayat Emeklilik'ten **BES** yaptırın, birikimleriniz artarken **KASKO, KONUT ve SAĞLIK** sigortalarında indirim fırsatından yararlanın!

Kampanya **1 Ocak - 30 Haziran** tarihleri arasında **2.500 TL ve üzeri** aylık katkı payı ödemesiyle başlatılan yeni BES sözleşmeleri için geçerlidir.

Ek
12 **%10**
TAKSİT **İNDİRİM***

Konut



Sağlık

Kasko



Kampanya; Bireysel Emeklilik ve Gruba Bağlı Bireysel Emeklilik Sözleşmeleri için geçerlidir. Kasko, sağlık, konut poliçeleri Türkiye Sigorta tarafından sunulmaktadır.

Taksit imkanı anlaşmalı banka kredi kartlarıyla sınırlıdır. Ayrıntılar turkiyesigorta.com.tr'de.

*İndirimler, 8 Ocak - 30 Haziran 2026 tarihleri arasında düzenlenecek poliçelerde geçerlidir.

0850 202 20 20 | 0850 402 20 20



turkiyesigorta.com.tr



TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK



TÜRKİYE SİGORTA



Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'ten 35 Milyar TL'lik Rekor Net Kâr

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, 2025 yılında istikrarlı büyümesini sürdürerek 35 milyar TL rekor kârlılığa imza attı. İki şirket, 2020 yılındaki yaklaşık 900 milyon dolarlık piyasa değerinden, 2025 yıl sonu itibarıyla 5,8 milyar dolarlık piyasa değerine ulaştı.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, 2025 yılında müşteri odaklı yaklaşımı, yaygın hizmet ağı ve yenilikçi ürünleriyle sektördeki liderliğini pekiştirdi. Türkiye Varlık Fonu'nun 2020 eylül ayında 900 milyon dolarlık yatırım ile kurduğu Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik şirketleri 5 yılın sonunda 5,8 milyar dolar piyasa değerine ulaşarak hayat ve hayat dışı sigorta sektörünün öncüsü konumuna geldi.

"5 yıllık yolculuğumuzda birleşerek büyüdük, büyüyerek başardık"

Sürdürülebilir finansal başarılarının yanı sıra sigortaya erişilebilirliği kolaylaştırmayı ve ihtiyaca yönelik ürünlerle sigortalı sayısının artmasını hedeflediklerini belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak şu tespitlerde bulundu:

"Türkiye Sigorta olarak; 5 yıllık yolculuğumuzda ilhamımızı tıpkı adımız gibi ülkemizden aldık ve bu yolculuğu 5 kavramla özetledik: Birleşme, Büyüme, Başarı, Birliktelik ve Bir adım ötesi... Birleşerek büyüdük; büyüyerek birlikte başardık. 2025 yılını güçlü bir kapanışla tamamlayarak hem kendi rekorlarımızı kırdık hem de sektörün üzerinde bir performans sergiledik. Hayat dışı sigorta sektöründe 147,1 milyar TL prim üretimi ile en yakın rakibimizle aramızda yaklaşık 32 milyar TL prim farkı oluşturduk. BES fon büyüklüğünde 494,1 milyar TL ile en yakın rakibe kıyasla 92 milyar TL daha yüksek bir fon büyüklüğüne ulaştık. Hayat prim üretimimizi ise 2 katına çıkararak 29,3 milyar TL'lik prim üretimi gerçekleştirdik. Tüm bu başarılarla birlikte her branşta liderliğimizi sürdürmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Sektörün geneliyle karşılaştırıldığında yangın branşında her 5 policeden 1'i Türkiye Sigorta güvencesi altında. Ayrıca sağlık, kasko gibi bireysel ürünlerde sigortalı sayımız her geçen gün artıyor. Yıl sonu itibarıyla sağlıkta 1 milyon policeyi aştık, kaskoda ise 1 milyona yaklaştık."

“Enflasyonun altında fiyat politikasıyla sigortayı herkes için daha erişilebilir kılıyoruz”

Sigortayı herkes için erişilebilir kılma hedefi doğrultusunda enflasyonun altında fiyat politikası benimsediklerini söyleyen Taha Çakmak sözlerine şöyle devam etti: “2025 yılında Türkiye Sigorta olarak kasko, konut ve sağlıkta sigortalılarımıza sunduğumuz peşin fiyatına 12 taksit ve indirim uygulamalarımızla sigortalılarımızın bütçelerini destekleyen ve ödeme kolaylığı sunan kampanyalarımızı hayata geçirdik. Türkiye Hayat Emeklilik tarafında ise 20.000 TL’ye varan ek fayda kampanyalarımızla katılımcılarımızın birikimlerine destek olduk. Bu kampanyalarımız ile sadece ödeme kolaylığı sunmuyor, müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran ve toplumsal sorumluluğumuzu yansıtan bir yaklaşım sergiliyoruz.”

“Bireysel kasko ve sağlıkta ilk çeyrekte 2025 fiyatlarıyla devam ediyoruz”

Taha Çakmak; “Bireysel ürünlerimiz arasında yer alan kasko ve sağlık ürün grubumuzda müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini göz önünde bulundurarak sigortaya erişilebilirliği ve ulaşılabilirliği kolaylaştırmak adına 2026 yılının ilk çeyreğinde fiyat artışına gitmeden, 2025 yılı fiyatlarıyla ilerleme kararı aldık. Ayrıca, vatandaşlarımıza ödeme kolaylığı sağlama hedefimiz doğrultusunda bireysel kasko, sağlık ve konut sigortalarımızda 12 taksit uygulamamızı sürdürüyoruz” ifadeleriyle yılın ilk çeyreğinde fiyat artışı yapılmayacağını altını çizdi.

“Katastrofik korumamızı 1,8 milyar dolardan 2,4 milyar dolara çıkardık”

Ülkedeki doğal afet risklerinin farkında olduklarının ve bu doğrultuda koruma kapasitelerini artırdıklarını belirten Taha Çakmak; “Ülkemizin katastrofik risklerini biliyor, gerekli risk analizlerimizi yaparak ülkemize ve insanımıza güvence sunuyoruz. Güçlü reasürans kapasitemiz ile 2025 yılında da kurumsal ve ticari segmentte rekor üretim ve kârlılığa damgamızı vurduk. Katastrofik koruma kapasitemiz 2025 yılında 1,8 milyar dolar iken bu yıl 2,4 milyar dolara ulaştı. Yangındaki reasürans kapasitemiz 190 milyon dolar iken inşaattaki reasürans kapasitemiz ise 138 milyon dolar seviyesinde” dedi.

“Katılımcılarımıza güçlü getiri sunarak fark oluşturduk”

Türkiye Hayat Emeklilik’in finansal performansı ile ilgili de açıklamada bulunan Çakmak; şunları söyledi: “Yılsonu itibarıyla yaklaşık 11,5 milyar dolar değerinde fon büyüklüğüne ulaşarak ülkemizin ekonomisine kaynak sağladık ve tasarruflara katkı sunduk. 2025 yılında sektörün ortalama fon getirisi yüzde 58 iken, katılımcılarımıza ortalama yüzde 65 getiri sunarak sektörün üzerinde getiri sağladık.”

Fon büyüklüğü ve fon getirilerinin yanı sıra katılımcılarına sunduğu yatırım enstrümanları çeşitliliği ile de fark yarattıklarını belirten Çakmak; “Altından hisseye, kira sertifikalarından tarım ve gıda emeklilik yatırım fonlarına kadar geniş bir fon yelpazesi ile katılımcılarımıza sunduğumuz fon portföyümüzü yenilikçi temalarla zenginleştiriyoruz. Her yatırım profiline uygun 48 fonumuz ve 10 milyon TL’den 100 milyar TL’ye uzanan fon büyüklüklerimiz ile sektördeki en geniş fon yelpazesine sahibiz” dedi.

“Hizmet kalitemizi sektör standartlarının üzerine taşıyoruz”

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak önemli odak noktalarından birinin hizmet kalitesinin artırılması olduğunu belirten Çakmak şöyle devam etti; “Sektörde bir ilk olarak bireysel kasko hasarlarında yüzde 100 orijinal parça kullanım taahhüdü vererek sigortalılarımıza sunduğumuz güvenceyi daha da ileriye taşıyoruz. Oto branşında hasarların yüzde 90’ına ilk 5 gün içerisinde onarım onayı veriyor, onarımların yüzde 40’ını ise 15 gün içinde tamamlayarak müşteri memnuniyetini önceliklendiriyoruz. Türkiye’nin dört bir yanındaki yaygın anlaşmalı sağlık kurum ağıımız ve yapay zekâ destekli hızlı provizyon hizmetimiz sayesinde ‘Sağlıkta Milyonların Güvencesi’ olmaya devam ediyoruz. Sağlık branşında yapılan başvuruların yüzde 90’ını yapay zekâ desteği ile 5 saniye içinde, kalanını ise ortalama 4 dakika 51 saniye içerisinde değerlendiriyoruz. 2026 yılı odaklarımız arasında müşteri deneyimi ve operasyonel süreçleri geliştirmek ve mükemmelleştirmek yer alıyor. Bu doğrultuda daha gidecek yolumuz var. Hedefimiz, müşterilerimizin operasyonel süreçlerini iki günün altında sonuçlandırmak.”

“Güçlü öz kaynak yapımız ve sermaye disiplininizle sürdürülebilir temettü dağıtıyoruz”

Taha Çakmak; “Sigortayı herkes için ulaşılabilir ve erişilebilir kılma vizyonumuzla milyonlarca birey ve işletmeyi güvencemiz altına alıyor, ülke ekonomisine sürdürülebilir katkı sağlama-ya devam ediyoruz. 2020 Eylül ayından bu yana 11,2 milyar TL karşılığında 465 milyon dolar temettü dağıttık. Güçlü öz kaynak yapımız ve sermaye disiplininizle sürdürülebilir temettü dağıtımına devam ediyoruz. 2026 yılında da pazar liderliğiyle dengeli büyümeyi, güçlü bilanço ve sürdürülebilir kârlılığı, erişilebilirlik ve toplumsal etkiyi, dijital liderlik ve müşteri deneyimini artırmayı hedefliyoruz” dedi.

“5 yılda kârlılığını 13 kat artırdı”

Türkiye Sigorta, geçen yılın aynı dönemine göre net kârlılığını yüzde 53 artışla 19,4 milyar TL’ye taşıırken; prim üretiminde de yüzde 45 artışla 147,1 milyar TL’ye ulaştı. Türkiye Hayat Emeklilik ise 2025 yılsonunda, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 82 artışla 494,1 milyar TL fon büyüklüğüne, 5 milyon katılımcı sayısına ve yüzde 67 artışla 15,5 milyar TL net kârlılığa erişti. Hayat prim üretimini ise bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 105 büyümeye 29,3 milyar TL’ye ve poliçe sayısını da 7,1 milyon adete yükseltti.

İki şirket, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 59 büyümeye, toplamda 35 milyar TL net kâr elde etti. Böylece bir önceki yılın net kârı olan 22 milyar TL’yi aşarak, kendi rekorunu bir kez daha kırdı. 5 yılda kârlılığını 13 kat artırarak 2025 yılında 35 milyar TL kârlılığa ulaştı.

Art arda 8 çeyrekte teknik kâr elde eden Türkiye Sigorta, yılsonunda teknik kârında yüzde 129 oranında artışla 9,6 milyar TL’ye, özsermaye büyüklüğünde yüzde 80 oranında artışla 51,6 milyar TL’ye taşıırken; Türkiye Hayat Emeklilik ise teknik kârında yüzde 79 oranında artışla 13,6 milyar TL’ye, özsermaye büyüklüğünde yüzde 73 oranında artışla 31,9 milyar TL’ye ulaştı. Her iki şirkette de birleşik rasyo, son iki yıldır yüzde 100’ün altında seyretmeye devam ederken; öz kaynak kârlılığı Türkiye Sigorta’da yüzde 48, Türkiye Hayat Emeklilik’te ise yüzde 62 seviyesinde gerçekleşti.

Koray Erdogan

Ray Sigorta CEO'su



Ray Sigorta'dan Yeni Nesil Mobil Platform: Ray Connect

Ray Sigorta, yeni mobil uygulaması Ray Connect ile sigortayı tek bir platformda, sade ve akıllı bir deneyime dönüştürüyor. Ray Connect; poliçeden hasara, asistans hizmetlerinden günlük yaşam ayrıcalıklarına kadar tüm süreçleri tek ekranda buluşturuyor.

Müşteri odaklı ve yenilikçi yaklaşımıyla sektörde fark yaratan Ray Sigorta, dijital alandaki yatırımlarına da hız kesmeden devam ediyor. Ray Sigorta'nın müşterileriyle buluşturduğu yeni mobil uygulaması Ray Connect, sigortacılığa bakış açısını değiştiren yeni nesil bir müşteri deneyimi sunuyor.

Ray Connect'te yapay zekâ destekli sanal asistan RayON, kullanıcıyı ihtiyaç duyduğu anda doğru bilgi ve yönlendirmeye desteklerken; uçtan uca tasarlanan hasar süreci sayesinde kaza anından onarıma kadar tüm adımlar şeffaf ve kolayca takip edilebiliyor.

Sigortaya proaktif yaklaşım

Ray Connect'in öne çıkan yeniliklerinden biri olan Kaza Tespit (Crash Detection) özelliği, olası bir kaza anında ambulans ve çekici gibi kritik hizmetlere hızlı erişim sağlıyor. Önleyici hizmetler ve anlık destek mekanizmalarıyla can ve mal güvenliğini merkeze alan uygulama, sigortayı reaktif değil proaktif bir hizmete dönüştürüyor.

Birçok işlemde hız ve kolaylık sağlayan uygulama aynı zamanda şehir yaşamına değer katan ayrıcalıklar sunuyor. Kasko sahipleri; motovale, otopark, araç yıkama, lastik saklama ve araç check-up gibi hizmetlerden Ray Connect üzerinden ücretsiz faydalanabiliyor.

'Ray Connect deneyim platformu olarak tasarlandı'

Ray Connect uygulamasıyla yeni nesil bir müşteri deneyimi sunduklarını dile getiren Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Ray Connect ile müşteri deneyimini sadece dijitalleştirmiyor, yeniden tanımlıyoruz. Sigortayı hayatın içine alan, güvenliği ve konforu birlikte sunan bir deneyim platformu inşa ettik. 'Farklı bir sigorta' mottomuz doğrultusunda, yenilikçiliği yalnızca ürünlerde değil; hizmetin hızı, şeffaflığı ve kullanım kolaylığında da standart haline getiriyoruz. Müşterilerimizle bağımızı derinleştirecek bu platformla yeni bir döneme geçiyor, teknolojiyi müşterilerimiz için somut bir faydaya dönüştürüyoruz" diye konuştu.



AXA SİGORTA

Bireysel Siber Riskler Sigortası

AXA Bireysel Siber Riskler Sigortası ile

Dijital Dünyaya Güvenle Bağlanın.

Kişisel verilerinizden çevrim içi hesaplarınıza kadar, online platformlardaki tüm varlıklarınızı siber tehditlere yönelik finansal kayıp korumasına ve hukuki danışmanlık desteği hizmetleri ile güvence altına alın.

- Oltalama (Phishing) kaynaklı maddi kayıplar
- Kart şifresi hırsızlığı sonucu finansal zararlar
- Sahte alışveriş siteleri aracılığıyla gerçekleştirilen dolandırıcılık faaliyetleri
- Sosyal medya hesaplarına yönelik saldırılar
- Kimlik hırsızlığı ve siber zorbalık vakaları
- Söz konusu risk ve zararlara ilişkin hukuki süreçlerde ortaya çıkan masraflar

Siz dijital dünyaya güvenle bağlanın, olası riskleri bize bırakın!



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

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





Yavuz Ölken

AXA Türkiye CEO'su

AXA Türkiye'den Sağlık Sigortacılığında Güveni Standartlaştıran Yaklaşım

Sağlık sigortalarında 2026 itibarıyla yürürlüğe giren yeni yönetmelik sektör açısından kritik bir dönüm noktasına işaret ediyor. AXA Türkiye'nin sağlık sigortacılığında halihazırda uyguladığı yaklaşımın artık sektör standardı haline gelmesi, müşteri lehine güçlü bir dönüşümün kapısını aralıyor. AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, başlayan yeni dönem; sürdürülebilirlik, güven ve empati ekseninde değerlendiriyor.

Yeni sağlık yönetmeliğinin sigortalılar için daha şeffaf ve öngörülebilir bir dönemi başlattığını belirten AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, düzenlemenin sektöre kattıklarını şu sözlerle özetledi: "Yeni yönetmelik, sağlık sigortacılığını sadece kâğıt üzerindeki bir poliçe olmaktan çıkarıp, bireylerin hayat boyu yaşanabileceği bir güven sistemine dönüştürüyor. Bu yönüyle sağlık sigortası artık hem bugünü hem de geleceği güven altına alan uzun vadeli bir yatırım niteliği taşıyor. Özellikle Ömür Boyu Yenileme Garantisinin sınırlarının netleşmesi, sigortalılar için en büyük kazanım. Artık bu hakkı kazanan bir müşterinin poliçesinin iptal edilmesi, teminatlarının daraltılması veya ek primlerle karşılaşması söz konusu değil.

AXA Türkiye olarak bu yaklaşımı uzun süredir benimsediğimiz bir standart olarak görüyoruz. Halihazırda 2 yıl boyunca kesintisiz sigortalı olan ve medikal açıdan uygun bulunan bireysel sağlık sigortası müşterilerimiz, ek prim karşılığında Ömür Boyu Yenileme Garantisine daha erken aşamada sahip olabiliyor. Bu garantiye hak kazanan sigortalılarımız, ilerleyen yıllarda ortaya çıkabilecek sağlık risklerine rağmen ek prim ile ya da teminat kısıtlaması olmaksızın sağlık güvencelerini sürdürebiliyorlar. Bugün bu yaklaşımın tüm sektör için net kurallarla tanımlanmasını, sağlık sigortacılığının geleceği adına son derece sevindirici buluyoruz. Yeni düzenleme sayesinde sağlık sigortasına olan güvenin artmasını ve sigortalı sayısında yüksek oranda bir artış yaşanmasını bekliyoruz."

Ölken, yeni düzenlemelerle birlikte iş değişikliği yapan çalışanların sağlık güvencelerini kaybetme kaygısının da sona erdiğini vurgulayarak; bekleme sürelerine getirilen standartların ve grup sigortalarından bireyselle geçiş kolaylığının, kesintisiz bir koruma kalkanı sağladığını ifade etti.

Saniyelerle Yarışan Teknoloji, Güven Veren Empati

AXA Türkiye'nin sağlık sigortacılığı yolculuğunda fark yaratan temel unsurun "Empati Güvencesi" olduğunu altını çizen Ölken, bu yaklaşımı şu ifadelerle açıkladı: "Biz sağlık sigortacılığını sadece masrafları karşılayan bir sistemden çok daha fazlası olarak görüyor, müşterinin tüm sağlık yolculuğunda yanında olan bir güven modeli olarak ele alıyoruz. Empati Güvencesi yaklaşımımız tam olarak buradan doğuyor; hız kadar anlayışı, teknoloji kadar insanı merkeze alan bir sigortacılık modeli sunuyoruz."

Empati Güvencesinin AXA Türkiye'de somut ve ölçülebilir süreçlerle hayata geçtiğini vurgulayan Ölken, şu bilgileri paylaştı: "Empati Güvencesi yaklaşımımızın sahadaki pozitif karşılığını veriler çok net biçimde ortaya koyuyor. Bugün sağlık provizyonlarımızın %90'ı otomatik onaylanıyor. Ayakta tedavilerde provizyon süresi 4 saniyenin, yatış provizyon süresi ise 30 dakikanın altında seyrediyor. Sağlık faturalarında geri ödemeleri 2 iş günü içinde tamamlıyoruz. Bu hızın arkasında teknoloji var; ancak bunu farklı kılan unsur, teknolojiyi empatiyle tasarlanmış süreçlerin içine yerleştirmemiz. Müşteri geri bildirim notumuzun ise 4,54 seviyesinde olması da yaklaşımımızın sahadaki en güçlü göstergesi."

Türkiye'de ilk dijital sağlık sigortası ürününü hayata geçiren şirket olduklarını hatırlatan Ölken; tamamlayıcı ve özel sağlık sigortasını bir arada sunan ilk hibrit ürünü geliştirdiklerini, kullanım bazlı kontrollü sağlık sigortası modelleriyle esnaf ve KOBİ'lere özel çözümler sunduklarını ve yapay zeka destekli medikal değerlendirme süreçleriyle hızdan ödün vermeden en doğru sonuçlara ulaştıklarını belirtti.

Yeni sağlık yönetmeliğiyle birlikte sektör genelinde müşteri standartlarının yükselmesini son derece olumlu bulduğunu söyleyen Ölken, "AXA Türkiye olarak teknolojiyle güçlenen ve empatiyle şekillenen sağlık sigortacılığı anlayışını Türkiye'de kalıcı hale getirmek için öncü rol üstlenmeye devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.

Ümit Kiler

Referans Sigorta
Yönetim Kurulu Başkanı

Referans Sigorta'da Üst Yönetim Güçleniyor: İki Yeni Genel Müdür Yardımcısı Ataması

Referans Sigorta'da Üst Yönetimde Stratejik Atamalar

Referans Sigorta, sürdürülebilir büyüme ve kurumsal dönüşüm hedefleri doğrultusunda üst yönetim kadrosunu iki kritik atamayla güçlendirdi. İnsan Kaynakları ile Mali ve İdari İşler'den sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine Ercan Görmüş, Acenteler ve Satış'tan sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine ise Ömer Lütfü Altıntaş atandı.

Yeni atamalara ilişkin değerlendirmelerde bulunan Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Kiler, Referans Sigorta'nın 2025 yılı itibarıyla sektörde güçlü bir konumlanma sürecini başarıyla tamamladığını ve bu ivmenin önümüzdeki dönemde sahaya daha net yansıtacağını ifade etti.

Ümit Kiler, Referans Sigorta'nın dönüşüm sürecine ilişkin şu değerlendirmelerde bulundu: "Referans Sigorta olarak devraldığımız, 162 yıllık sigortacılık geleneğinin önemli bir temsilcisi olan yapıyı; geçmişinden güç alan ve geleceğe odaklanan bir anlayışla yeniden konumlandırdık.

Kısa sürede bu köklü mirası, güçlü ve sürdürülebilir bir organizasyon yapısına dönüştürdük. Sağlam temeller üzerine kurduğumuz iç yapımızı, iş ortaklarımızla geliştirdiğimiz güçlü iş birliği anlayışıyla destekledik. Özellikle acente teşkilatlanmamızı kısa süre içinde güçlü ve yaygın bir yapıya taşıyarak sahadaki etkinliğimizi önemli ölçüde artırdık. 2025 yılında attığımız bu sağlam temelin, 2026 yılında sahada çok daha net ve somut karşılıklarını göreceğimize; daha iddialı ve daha güçlü bir Referans Sigorta yılına dönüşeceğine inanıyoruz. Bu vizyon doğrultusunda üst yönetim kadromuzu stratejik biçimde güçlendirmeye devam ediyor, Ercan Görmüş ve Ömer Lütfü Altıntaş'ın katkılarıyla organizasyonumuzu bir üst seviyeye taşıyacağımıza inanıyoruz."

Şirketin yeni dönem önceliklerine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Referans Sigorta Genel Müdürü Oğuz Karahançer ise şu açıklamayı yaptı: "Organizasyonel dönüşüm sürecimizi tamamlayarak sahada daha net ve güçlü bir duruş sergiliyoruz. Yeni genel müdür yardımcılarımızın katkılarıyla operasyonel verimliliğimizi artırırken, acente yapılanmamızı daha derinlikli ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşturmayı hedefliyoruz. 2026 yılının, Referans Sigorta için büyümenin sahada net biçimde hissedildiği bir yıl olacağına inanıyoruz."

Oğuz Karahançer

Referans Sigorta
Genel Müdürü

Seçimler
büyük fark yaratır.

Sigorta
fark yaratır.





SEDDK, TSB ve DASK Üst Yönetimi 6 Şubat Depremlerinin Yıl Dönümünde Kahramanmaraş'taydı

SEDDK, TSB ve DASK üst yönetimi, 6 Şubat depremlerinin yıl dönümünde Kahramanmaraş'ta iş dünyasıyla bir araya gelerek sigortasızlıkla mücadele, afetlere karşı dayanıklılık ve Zorunlu Afet Sigortası'nın (ZAS) 2026 vizyonunu değerlendirdi.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ve DASK üst yönetimi, 6 Şubat 2023'te meydana gelen ve ülkemizi derinden etkileyen depremlerin yıl dönümü dolayısıyla Kahramanmaraş'ta bir dizi temas gerçekleştirdi.

Ziyarete; Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut Mentesh, Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, TSB Yönetim Kurulu Üyesi Erol Öztürkoglu, TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, DASK Yönetim Kurulu Başkanı Hande Akın ve DASK Genel Sekreteri Balkır Demirkan katıldı.

SEDDK, TSB ve DASK heyeti, ziyaret kapsamında Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası'nı ziyaret ederek Oda Başkanı ve yönetimiyle bir araya geldi. Görüşmede, depremin ardından bölgenin ekonomik ve ticari yapısının yeniden güçlendirilmesine yönelik atılan adımlar, sigorta sektörünün afet sonrası toparlanmadaki rolü ve iş dünyasının dayanıklılığının artırılmasına yönelik çalışmalar ele alındı.

6 Şubat depremlerinde hayatını kaybeden vatandaşlar bir kez daha rahmetle anılırken, TSB heyeti tarafından yapılan değerlendirmelerde; afetlere karşı toplumsal farkındalığın artırılması, sigorta bilincinin güçlendirilmesi ve risklere karşı daha dayanıklı bir ekonomik yapı oluşturulmasının önemi vurgulandı.

Türkiye Sigorta Birliği, deprem başta olmak üzere tüm afetlere karşı risk yönetimi ve finansal güvence mekanizmalarının geliştirilmesi için kamu, özel sektör ve sivil toplum iş birliklerini güçlendirmeye devam edeceğini bir kez daha kamuoyuyla paylaştı.

İş Dünyası Sigorta Buluşması Paneli büyük ilgi gördü

Ziyaret kapsamında Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası tarafından bölge acentelerinin yoğun ilgi gösterdiği İş Dünyası Sigorta Buluşması Paneli düzenlendi. KMTSO Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Buluntu panelin açılışında yaptığı konuşmada 6 Şubat depremlerinin Kahramanmaraş ve bölge ekonomisi üzerindeki etkilerine dikkat çekerek; sigortacılık sisteminin afetlere karşı dayanıklılığın artırılmasında hayati bir rol üstlendiğini vurguladı. Buluntu, iş dünyasının yaşadığı tecrübelerin doğru analiz edilmesinin ve sigorta mekanizmalarının bu doğrultuda güçlendirilmesinin önemine değindi. SEDDK Başkanı Davut Menteş ise, 6 Şubat sonrası edinilen tecrübelerle sigortacılıkta yeni bir dönemin kapılarının açıldığını söyledi. Menteş, sadece depremi değil; sel, heyelan ve orman yangını gibi tüm doğa kaynaklı afetleri tek bir poliçede toplayacak olan Zorunlu Afet Sigortası (ZAS) çalışmalarında sona gelindiğini açıkladı. 2026 yılında hayata geçmesi planlanan ZAS ile koruma kalkanının genişleyeceğini vurgulayan Menteş, sistemin sürdürülebilirliği için "otomatik yenileme" mekanizmasının kritik olduğunu ifade etti. Ayrıca şirketlerin hasar ödeme kapasitelerini ölçmek için her yıl düzenlenen stres testlerinin ve modelleme zorunluluğunun sektörün finansal dayanıklılığını en üst seviyede tuttuğunu hatırlattı.

Ahmet Yaşar: "Türkiye'deki en büyük afet riski deprem değil, sigortasızlıktır"

6 Şubat depremlerinin 100 milyar doların üzerinde doğrudan ekonomik hasar yarattığına dikkat çeken TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, sigorta sektörünün bu zararın yalnızca yüzde 5-6'lık kısmını tazmin edebilmesinin Türkiye'deki "koruma açığını" net bir şekilde ortaya koyduğunu söyledi.

Yaşar, "Sektör olarak stratejimizi artık sadece hasar sonrası tazminat ödemek değil, riskleri gerçekleşmeden önlemek üzerine kurduk. Türkiye'deki en büyük afet riski deprem değil, sigortasızlıktır. Afetler sonrasında hayatı yeniden başlatan şey yalnızca fiziki inşaa değil, ekonomik düzenin kesintisiz sürdürülebilmesidir" dedi.

Sigortacılığın sadece finansal bir araç değil, ülkenin sürdürülebilirliği için savunma sanayii kadar stratejik bir sektör olarak konumlandırılması gerektiğini savunan Yaşar, devlet politikalarında sigortanın koruma açıklarını kapatıcı bir enstrüman olarak yer almasının önemine vurgu yaptı.

Erol Öztürkoglu: Hayat sigortasında bilinç dönüşümü şart

Afetlerin ardından fiziksel yapıların bir şekilde ayağa kalktığını ancak kaybedilen canların telafisinin olmadığını hatırlatan TSB Yönetim Kurulu Üyesi Erol Öztürkoglu, hayat sigortalarının önemine değindi. Türkiye'de hayat sigortalarının %70-80 oranında banka kredilerine bağlı olarak yapıldığını, bireysel tercihin hala çok düşük kaldığını belirten Öztürkoglu, bu tablonun değişmesi gerektiğini ifade etti. "Sigorta bilincimiz hala büyük oranda 'mal' sigortası üzerine kurulu" diyen Öztürkoglu, bireylerin kendi canlarını ve sakatlık risklerini güvence altına alacak finansal kültüre sahip olmalarının, büyük afetlerin toplumsal yıkım etkisini azaltacak en önemli unsurlardan biri olduğunu dile getirdi.

Hande Akın: "Hasarın ötesinde bir sorumlulukla hareket ediyoruz"

DASK Yönetim Kurulu Başkanı Hande Akın, DASK'ın 6 Şubat'ta "hasarın ötesinde bir sorumlulukla" hareket ettiğini ifade etti. Eksper süreçlerinin tamamlanmasını beklemeden başlatılan avans ödemeleri ve hafif hasarlı konutlara yönelik hızlı ödeme modellerinin vatandaşın nakit ihtiyacını karşılamada hayati rol oynadığını vurgulayan Akın, DASK'ın teknolojik altyapısını sürekli güncelleyerek olası bir afet anında aynı anda on binlerce hasar ihbarını yönetebilecek kapasiteye ulaştığını belirtti. Akın, sigortalılık oranını artırmanın yanı sıra, poliçe sahiplerinin gerçek bina değerleri üzerinden güvence almalarını sağlamanın kurumun 2026 vizyonunda öncelikli madde olduğunu kaydetti.

Balkır Demirkan: "Deprem bölgesine 39 milyar TL ödeme yaptık"

DASK Genel Sekreteri Balkır Demirkan ise, 6 Şubat depremleri sonrası DASK'ın 519 binden fazla konuta toplam 39 milyar TL ödeme yaparak dünya sigortacılık tarihinde nadir görülen bir başarıya imza attığını belirtti. Ankara'daki Olağanüstü Yönetim Merkezi sayesinde operasyonun kesintisiz yönetildiğini söyleyen Demirkan, "Kısa sürede bu hacimde bir ödemeyi yapmak, teknolojik ve operasyonel gücümüzün bir kanıtıdır" dedi. Demirkan, penetrasyon oranını %55'ten daha yukarı çekmek için yasal düzenlemelerle gelecek olan doğru metrekare beyanı ve poliçe sürekliliği gibi konuların DASK'ın finansal gücünü daha da pekiştireceğini sözlerine ekledi.

Depreme Karşı 25 Yıllık Güvence: DASK, Tüm Gücüyle Vatandaşın Yanında

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), 6 Şubat 2023'te Kahramanmaraş merkezli meydana gelen ve "yüzyılın afeti" olarak anılan depremlerin üçüncü yılında, hayatını kaybeden tüm vatandaşlarımızı saygı ve rahmetle anıyor.

6 Şubat depremleri, afet anlarında erişim kanallarının açık kalması ve operasyonel kapasitenin kesintisiz işletilmesinin hayati önemini bir kez daha ortaya koydu. DASK, depremin ilk anından itibaren bölgede kurduğu mobil noktalar ve dijitalleşen süreçleriyle sigorta hizmetlerine erişimin kesintisiz şekilde sürdürülmesini sağladı.

Kuruluşundan bu yana geçen 25 yıllık süreçte Türkiye'nin depreme karşı finansal güvencesini oluşturan DASK, hasar ihbarlarının alınmasından tazminat ödemelerine kadar tüm süreçleri başta Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu olmak üzere ilgili kamu kurumları ve paydaşlarla güçlü bir eşgüdüm içerisinde yürüttü. İlk tazminat ödemesi, hasar ihbarını takiben 24 saat içinde gerçekleştirilirken, 39 milyar TL seviyelerinde tazminat ödemesi altı ay gibi kısa bir sürede hak sahiplerine ulaştırıldı.

Afet Anına Hazır Altyapı, Kesintisiz Operasyon

Deprem öncesi hazırlık çalışmaları kapsamında DASK, Kasım 2022'de Ankara'da kurduğu Olağanüstü Yönetim Merkezi sayesinde afet sonrası operasyonlarını kesintisiz şekilde sürdürdü. Bu süreçte yenilenen teknolojik altyapısı ve güçlendirilen ihbar sistemleriyle aynı anda çok sayıda hasar ihbarı alabilir hale gelirken, eş zamanlı olarak 96 bin hasar dosyası açabilecek kapasiteye ulaşıldı. Hasar ihbarları; Alo DASK 125, e-Devlet ve DASK'ın internet sitesi üzerinden alınarak süreçler hızlı ve etkin bir biçimde yönetildi.



Afet dönemlerinde vatandaşların sigortacılık hizmetlerine daha kolay erişebilmesi amacıyla mobil ofis olarak kullanılan DASK Tırı, depremde etkilenen illerde hizmet verdi. Bölgenin tamamına erişimin sağlanabilmesi için DASK Konteyner İrtibat Ofisleri kurularak, vatandaşların tazminat ve hasar ihbar süreçlerinde yüz yüze destek sunuldu. DASK ayrıca, 6 Şubat depremleri sonrasında proaktif yönetim anlayışıyla birçok yeni uygulamayı da devreye aldı. Ağır ve orta hasarlı konutlar için avans ödemesi uygulaması başlatılırken, hafif hasarlı konutlarda sigorta bedelinin yüzde 15'i doğrudan sigortalılara ödendi. İpotekli konut sahiplerinin ödeme süreçlerini kolaylaştırmak amacıyla Türkiye Bankalar Birliği ile protokol yapılmak suretiyle 50 bin TL'ye kadar olan hasar ödemeleri muvafakat aranmaksızın doğrudan sigortalılara ulaştırıldı.

Sürekli Güçlenen Dijital Kapasite

DASK, saha süreçlerinin daha hızlı ve etkin yürütülebilmesi amacıyla dijital altyapısını ve uygulamalarını güçlendirmeye devam ediyor. Bu kapsamda devreye alınan Eksper Mobil Uygulaması, yeni özellikleriyle eksperlerin operasyonel gücünü önemli ölçüde artırdı. Hasar Tespit Sistemi'nin yenilenen sürümü sayesinde ise hasar dosyaları daha kısa sürede sonuçlandırılırken, süreçler daha şeffaf bir yapıya kavuştu.

DASK, 25'inci yılında afetlere karşı hazırlığın süreklilik gerektiren bir sorumluluk olduğu bilinciyle; kurumsal, operasyonel ve dijital kapasitesini güçlendirmeye yönelik çalışmalarını kararlılıkla sürdürmektedir.

 **TÜRKİYE KATILIM SİGORTA**

SAĞLIĞIM GÜVENCEDE TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI



Türkiye Katılım Sigorta'nın faizsiz ve dayanışma esasına dayalı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile tedavi süreçlerinizi güvence altına alın. Kendi ihtiyaçlarınıza uygun teminatlar ve ek hizmetler seçebilir, size özel esnek ve özelleştirilmiş hizmetlerden yararlanabilirsiniz.



Detaylı bilgi için
QR kodunu okutunuz.



Müşteri İletişim Merkezi

0850 260 10 23

www.turkiyekatilimsigorta.com.tr

senCard Direkt Satış, “Biz Buradayız” dedi ve ‘Kokpitteki Liderler’ ile 2026 Yılında Sigortacılığın Uçuş Rotasını Belirledi!



senCard Direkt Satış'ın geleneksel hale gelen Kurumsal Hizalanma Toplantısı, “Biz Buradayız” mottosuyla sektörün önde gelen liderlerini, iş ortaklarını ve geniş saha ekibini bir araya getirerek 2026 yılına dair güçlü vizyonunu ve büyüme stratejisini yüksek bir motivasyonla paylaştı.

Sektörün en güçlü ve yaygın dağıtım kanalı olma vizyonuyla faaliyetlerini sürdüren senCard Direkt Satış, her yıl düzenlediği Kurumsal Hizalanma Toplantısı'nı İstanbul'da gerçekleştirdi. Organizasyona, Türkiye genelinde 20 şehirde 34 şubede görev yapan 1.300'ün üzerindeki senCard Direkt Satış çalışanı ile Bupa Türkiye ve Bupa Türkiye'ye bağlı şirketlerin yönetim kurullarında yer alan yöneticileri ve iş ortaklarının üst düzey yöneticileri katıldı.

"Biz Buradayız" mottosuyla gerçekleştirilen toplantı; senCard Direkt Satış'ın yalnızca ulaştığı ölçeği değil, aynı zamanda stratejik iş ortaklığı yaklaşımını, veri odaklı yönetim anlayışını ve sektörde üstlendiği "oyun değiştirici" rolü güçlü biçimde yansıtan bir buluşma olarak öne çıktı.

2025 Performansı Güçlü Rakamlarla Ortaya Kondu

Toplantının ilk bölümünde senCard Direkt Satış'ın 2025 yılı performansı ve 2026'ya yönelik stratejik öncelikleri paylaşıldı. senCard Direkt Satış, 2025 yılında sigortacılık sektörünün üzerinde bir performans sergileyerek %78 büyüme kaydederken, sağlık sigortalı sayısını da %32 oranında artırdı.

Türkiye genelinde, nüfusun %85'ine erişim sağlayan organizasyon, sağlık branşında ilk 10 şirket arasında yer alarak sektördeki konumunu daha da güçlendirdi. Müşteri memnuniyetini yansıtan NPS skoru ise yeni işlerde 87,5 seviyesine ulaştı. Elde edilen bu sonuçlar, müşteri deneyimi alanında geçen yıla kıyasla güçlü bir iyileşmeyi ortaya koydu. Organizasyon genelinde yıl içinde 200 şirket içi terfi gerçekleştirilerek insan kaynağı gelişimi desteklendi.

Sektör Liderleri Aynı Panelde Buluştu

Toplantının ikinci bölümünde ise bu yıl ilk kez panel formatında kurgulanan özel bir oturum gerçekleştirildi. senCard Direkt Satış Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Alen Karabetyan moderatörlüğünde düzenlenen "Kokpitteki Liderler ile 2026 Yılında Sigortacılığın Uçuş Rotası" başlıklı panelde; sigorta sektörünün önde gelen kurumlarının üst düzey yöneticileri bir araya geldi.

Panelde; Bupa Acıbadem Sigorta Genel Müdürü Aslıhan Duymaz, Zurich Yaşam ve Emeklilik Genel Müdürü Atilla Benli, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Hakan Öger ve HDI Fibaemeklilik Genel Müdür Yardımcısı Erhan İleri konuşmacı olarak katıldı. Panelde; sektörün dönüşüm süreci, sigortacılıkta büyüme dinamikleri, çok kanallı dağıtım modelleri ve 2026 yılına yönelik beklentiler ele alınırken, artan iş ortağı katılımıyla gerçekleşen bu oturum senCard Direkt Satış'ın stratejik iş birliklerine verdiği önemi ve sektörde yarattığı güçlü etki alanını bir kez daha ortaya koydu.

Uzun Vadeli Vizyon ve Stratejik Rol

Toplantıda ayrıca Bupa Türkiye'nin uzun vadeli vizyonuna ve senCard Direkt Satış'ın bu yolculuktaki stratejik konumuna ilişkin değerlendirmelerde de bulunuldu. Bupa Türkiye ve senCard Direkt Satış Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Gürcean, senCard Direkt Satış'ın ulaştığı seviyenin, 11 yıl önce ortaya konan vizyonun ve kararlılıkla atılan adımların doğal bir sonucu olduğunu vurguladı.

Gürcean, sahadaki güçlü organizasyon yapısı ve akılcı iş birlikleriyle desteklenen bu yapının, Bupa'nın küresel standartlarıyla birleşerek gelecek stratejileri için sağlam bir zemin oluşturduğunu belirterek şunları söyledi: "Bugün geldiğimiz noktada, sağlığı yalnızca sigortacılık perspektifinden değil; sigortanın opsiyonel olduğu, dijital hizmetler, evde sağlık ve yerinde çözümlerle desteklenen üyelik bazlı entegre bir ekosistem olarak ele alıyoruz. Bu ekosistemin sahadaki en önemli taşıyıcısı olan senCard Direkt Satış, entegre satış yaklaşımıyla bu vizyonu müşterilerle buluşturan stratejik bir rol üstlenmektedir. Bupa Türkiye'nin 2030 yılı vizyonunu hayata geçirmek adına, senCard Direkt Satış'ın önümüzdeki dönemde oyunu yeniden tanımlayan ve paydaşları için kalıcı kıymet üreten bu rolü daha da kuvvetlendireceğine yürekten inanıyorum."

senCard Direkt Satış Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Alen Karabetyan ise yaptığı değerlendirmede şöyle konuştu: "2025 yılında ortaya koyduğumuz güçlü büyüme performansı; direkt satışı ayrı bir şirket olarak konumlandıran, sahadaki organizasyon gücünü telesatış yetkinlikleriyle hibrit bir yapıda birleştiren ve stratejik iş ortaklıklarını ürünleştiren yaklaşımımızın doğal bir sonucudur. Bugün ulaştığımız noktada, Türkiye'nin dört bir yanında aynı hedefe inançla yürüyen ekip arkadaşlarımızın emeği ve sahadaki kararlılığı en büyük gücümüzdür."

Bupa'nın küresel standartlarıyla desteklenen sistem altyapımız ve veri odaklı yönetim anlayışımız sayesinde ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir yapı inşa etmiş durumdayız. Önümüzdeki dönemde odağımız; çoklu ürün yaklaşımıyla müşteri değerini artıran, stratejik iş ortaklıklarını derinleştiren ve sektörde oyunun kurallarını müşteri lehine yeniden tanımlayan bir büyüme yolculuğunu kararlılıkla sürdürmek olacak."

Başarılar ve Hedefler Bir Arada

Toplantının tamamına yayılan "Biz Buradayız" mottosu; yalnızca güçlü bir birliktelik mesajı değil, aynı zamanda senCard Direkt Satış'ın bugün ulaştığı ölçeği, sahadaki kararlılığını ve geleceğe dair iddiasını simgeleyen net bir duruş olarak öne çıktı. Programın finalinde gerçekleştirilen ödül töreniyle üstün performans gösteren ekipler ve çalışanlar alkışlar eşliğinde onurlandırılırken, akşam programı kapsamında düzenlenen "Yeni Yıla Merhaba Partisi" coşku ve motivasyonun doruğa çıktığı anlara sahne oldu. Katılımcılar, güçlü bir ekip ruhu ve yüksek enerjiyle toplantıdan ayrıldı.

Doğa Sigorta'dan Anne Adaylarına Destek, Bebekler için Güçlü Bir Başlangıç: “Hayata Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası” Satışa Sunuldu

Sigorta sektörünün öncü ve yenilikçi şirketi Doğa Sigorta, ailelerin en heyecanlı yolculuğunda yanlarında olmak amacıyla geliştirdiği yeni ürünü Hayata Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortasını 1 Ocak 2026 itibarıyla hizmete sundu. Standart tamamlayıcı sağlık teminatlarını, kapsamlı hamilelik ve doğum paketleriyle birleştiren ürün, ebeveyn adaylarına finansal güvence ve kaliteli sağlık hizmetini bir arada sunuyor.

Hamilelik ve Doğum Sürecinde Tam Koruma

Doğa Sigorta müşteri odaklı vizyonu ile geliştirdiği Hayata Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile hayatın en mucizevi döneminde de sigortalılarını yalnız bırakmıyor.

Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünü ile uzun yıllardır, SGK anlaşmalı özel hastane ağlarını içeren ekonomik poliçeler ile sigortalıların sağlık masraflarına destek olan şirket, şimdi de anne adaylarının özel ve unutulmaz yolculuğuna eşlik ediyor.

Bu yeni ürünün kapsamında;

- Hamilelik takipleri,
- Normal doğum, sezaryen, hamilelik komplikasyonları ve tıbbi küretaj gibi tüm süreçleri kapsayan %100 Doğum Teminatı,
- Yeni doğan rutin bebek masrafları yer alıyor.)

“Doğa Bebek” ile Ömür Boyu Güvence

Ürünün en dikkat çeken özelliklerinden biri olan “Doğa Bebek” uygulaması sayesinde, poliçe sahibi annelerin yeni doğan bebekleri, taburcu olduktan sonraki 15 gün içinde başvuru yapılması halinde doğum tarihinden itibaren sigortalanıyor. Bu uygulama ile bebeklere, hayata gözlerini açtıkları ilk andan itibaren Ömür Boyu Yenileme Garantisi verilerek gelecekleri güvence altına alınıyor. Doğa Bebekler ömür boyu sağlıklarını Doğa Sigorta ile koruyor.

4 Farklı Network Seçeneği ile Ekonomik Çözümler

Sigortalılar, bu poliçe ile bütçelerine ve tercih ettikleri hastanelere göre dört farklı anlaşmalı kurum ağından birini seçebiliyor. Herkese hitap eden, ekonomik seçenekler içeren geniş hastane ağları, anne adaylarının bu hassas dönemlerinde, istedikleri hastaneye gönül rahatlığı ile karar verebilmelerini sağlıyor.

En geniş anlaşmalı kurum ağı olan Klas Elit, geniş ve dengeli hastane seçenekleri sunan Klas Konfor, daha ekonomik primlerle sunulan erişilebilir ağlardan oluşan Klasik Ekoplus & Klasik Eko hastane ağı seçenekleri, ebeveynlere bu özel süreci en rahat geçirebilecekleri imkanları sunuyor.



Doğa
sigorta



90 *Yıl*
1936'dan
bugüne...

www.ankarasigorta.com.tr

BABAN DA MI ANKARA SİGORTALI?

Üç kuşak Ankara Sigortalı;
Nesiller Boyu Güvenceniz
tam 90 yıldır





Timur
Selçuk
Turan

Tur Assist CEO'su

Türkiye'nin Araç Arıza Haritası Belli Oldu

Türkiye genelinde araç arızalarından kaynaklanan yol yardım (RSA) hizmetlerine ilişkin kapsamlı veriler, sürücülerin en sık hangi sorunlarla karşılaştığını ve bu sorunların hangi şehirlerde yoğunlaştığını net biçimde ortaya koydu. RS Holding çatısı altındaki Tur Assist tarafından derlenen istatistikler hem araç parkının teknik durumuna hem de sürüş alışkanlıklarına dair önemli ipuçları sunuyor.

Arıza vakalarının yaklaşık yüzde 25'i İstanbul'da

Verilere göre, Türkiye genelinde araç arızasından kaynaklı toplam 150 binin üzerinde yol yardım hizmeti verildi. Arıza vakalarının en yoğun olduğu şehir İstanbul oldu. İstanbul'da gerçekleşen 36 bin 663 arıza vakası, tek başına toplam vakaların yaklaşık dörtte birini oluşturdu. İstanbul'u sırasıyla Ankara (16.545), İzmir (10.576), Antalya (7.361) ve Bursa (6.016) izledi. Bu tablo, araç sayısının ve günlük kullanım yoğunluğunun yüksek olduğu büyükşehirlerde arıza riskinin de paralel biçimde arttığını ortaya koyuyor.

Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan Tur Assist CEO'su Timur Selçuk Turan, şehir bazlı yoğunluğun yalnızca araç sayısı ile açıklanmayacağını vurgulayarak şunları söyledi: "Büyükşehirlerde araçlar hem daha uzun süre trafikte kalıyor hem de dur-kalk yoğunluğu nedeniyle mekanik ve elektrikli aksamalar daha hızlı yıpranıyor. Özellikle İstanbul gibi metropollerde bu durum, arıza istatistiklerine doğrudan yansıyor."

En büyük pay motor ve elektrik arızalarında

Arıza türlerine bakıldığında, motor arızaları açık ara ilk sırada yer aldı. Toplam vakaların yüzde 42,9'u motor kaynaklı sorunlardan oluştu. Bu oran, motor bakımının ihmal edilmesinin ya da araçların yaş ortalamasının yükselmesinin ciddi bir risk faktörü olmaya devam ettiğini gösteriyor. Motor arızalarını yüzde 29,7 ile elektrik sistemi arızaları izledi. Modern araçlarda artan elektronik donanım, konfor ve güvenliği artırırken; elektrik ve sensör kaynaklı problemlerin de daha sık görülmesine neden oluyor.

Diğer dikkat çeken arıza türleri ise şu şekilde sıralandı:

- Akü arızaları: %9,5
- Yürüyen aksam ve süspansiyon: %6,5
- Aktarma/şanzıman: %4,1
- Fren sistemi: %1,4

Bu dağılım, özellikle akü ve elektrik sistemlerinin mevsim geçişlerinde ve yoğun kullanımda sürücüler için kritik bir zayıf halka olmaya devam ettiğini ortaya koyuyor.

Akü ve elektrik sorunları mevsimsel riskler taşıyor

Diğer yandan Turan, akü ve elektrik arızalarına özel bir parantez açarak "Akü ve elektrik sistemleri, özellikle ani sıcaklık değişimlerinden çok hızlı etkileniyor. Sürücüler çoğu zaman araç çalışana kadar bir sorun olmadığını düşünüyor ancak zayıflayan aküler, yolda kalmanın en yaygın nedenlerinden biri. Basit bir kontrolle önlenebilecek arızalar, ciddi zaman ve maliyet kaybına yol açabiliyor." değerlendirmesinde bulundu.

Türkiye araç parkının yaşlanması arızaları tetikliyor

Uzmanlara göre, Türkiye'de araç parkının yaş ortalamasının yüksek olması, motor ve yürüyen aksam arızalarının bu kadar ön planda olmasının temel nedenlerinden biri. Periyodik bakım aralıklarının uzatılması, düşük kaliteli yedek parça kullanımı ve yetkisiz servis müdahaleleri de arıza oranlarını artıran faktörler arasında yer alıyor.

Turan Assist verileri, düzenli bakım yaptırılan araçlarda arıza kaynaklı yol yardım ihtiyacının belirgin şekilde düştüğünü gösteriyor. Bu durum hem bireysel sürücüler hem de filo yöneticileri için önleyici bakımın önemini bir kez daha ortaya koyuyor.

Yol yardım hizmetleri güvenli sürüşün ayrılmaz parçası

Artan araç sayısı ve karmaşılaşan otomotiv teknolojileriyle birlikte, yol yardım hizmetleri artık yalnızca "acil durum" değil, güvenli ve kesintisiz mobilitenin ayrılmaz bir parçası olarak konumlanıyor. 30 yıldır yol yardım ve asistans hizmeti verdiklerini aktaran Turan, önümüzdeki döneme ilişkin beklentileri şu sözlerle özetledi: "Veri odaklı analizler sayesinde, hangi bölgede hangi arızaların öne çıktığını net biçimde görebiliyoruz. Bu da hem sürücülere önleyici bakım konusunda rehberlik etmemizi hem de yol yardım operasyonlarımızı daha hızlı ve etkin şekilde planlamamızı sağlıyor."

Bakımsızlığın maliyeti arızada katlanarak artıyor

Açıklanan veriler, sürücüler için net bir mesaj içeriyor: düzenli bakım, doğru servis tercihi ve basit kontroller; yolda kalma riskini ciddi ölçüde azaltıyor. Türkiye'nin araç arıza haritası hem bireysel kullanıcılar hem de sektör paydaşları için güçlü bir yol gösterici niteliği taşıyor.

Sigortada Gelecek: Uçtan Uca Ekosistem



Destech Teknoloji Grubu CEO'su Bilal Türkmen, katıldığı dijital sigorta konferansında yalnızca bugünü değil, sigorta teknolojilerinin yarınını da anlattı.

Türkiye'nin; sigorta teknolojileri, entegrasyon kabiliyeti ve uygulama hızında birçok ülkeden daha ileri bir noktada olduğuna dikkat çeken Türkmen, gerçek dönüşümün tekil ürünlerle değil, uçtan uca kurgulanmış ekosistemlerle mümkün olduğunu vurguladı.

RS Holding ekosistemi içinde; çekirdek teknoloji tarafında AffinityBox, dağıtım ve orkestrasyon katmanında SigortaAcentesi.com ile hayata geçirilen çalışmalar, bu yaklaşımın somut örnekleri olarak paylaşıldı.

Konuşmasında özellikle şu noktalara dikkat çekti:

- Co-creation, yazılım satmaktan öte; sigorta şirketleriyle birlikte düşünmeyi, birlikte üretmeyi gerektirir.
- Entegrasyon, geçici bir proje değil; kurumların DNA'sına yerleşmesi gereken kalıcı bir yetkinliktir.
- Yapay zekâ, deterministik süreçlerle doğru şekilde desteklendiğinde gerçek, ölçülebilir ve sürdürülebilir değer üretir.

Bilal Türkmen'e göre; kurallar, yapay zekâ ve insan uzmanlığının doğru biçimde orkestre edildiği yapılarda hız artar, kalite yükselir ve kontrol kaybolmaz. Bu yaklaşım, yalnızca bugünün ihtiyaçlarını değil, sürdürülebilir dijital sigorta ekosistemlerinin geleceğini inşa ediyor.

Türkiye'nin bu alandaki birikimi ve uygulama gücü ise, küresel ölçekte önemli bir avantaj sunuyor.

Hayat Şaşırtırsa
memnuniyetin
SİGORTASI
NEOVA



Fahri Uğur

Sompo Sigorta Genel Müdürü

Sompo Sigorta, 2025'te pazar payını artırarak ilk 5'te yerini pekiştirdi

2025 yılında sektör ortalamasının üzerinde performans sergileyen Sompo Sigorta, prim üretimini yüzde 46 artırarak, 51,3 milyar TL seviyesine ulaştı. Pazar payını yüzde 5'e yükselten şirket, Türkiye sigorta sektörünün en büyük 5 şirketi arasındaki konumunu pekiştirdi. 2026 yılında kasko poliçe adedini 1,2 milyona, toplam müşteri sayısını ise 3,5 milyona çıkarmayı hedefliyor.

Ekonomik öngörülebilirliğin arttığı ve finansal istikrarın güçlendiği 2025 yılında sigorta sektörü büyümesini sürdürdü. Enflasyondaki düşüş eğilimi ve artan risk bilinci, hayat dışı sigorta pazarında prim üretimini destekledi. Yılın ilk 11 ayında hayat dışı sigorta sektörü 894 milyar TL prim üretimiyle yüzde 43 büyürken, artan araç satışlarının etkisiyle otomotiv sigortaları sektöründeki büyümenin lokomotifi oldu; tamamlayıcı sağlık ve yangın branşlarında da prim ve poliçe adetleri arttı. Bu tablo içinde Sompo Sigorta, sektör ortalamasının üzerinde bir performans göstererek prim üretimini yüzde 46 artırdı. 51,3 milyar TL üretimle, pazar payını yüzde 5'e yükselten şirket; özellikle oto sigortalarındaki teknik disiplin, hasar yönetimi ve müşteri deneyimi odağındaki düzenlemelerle güçlü sonuçlara ulaşarak büyüme ivmesini artırdı.

"2025 yılı, Sompo tarihinde rekorlar kırdığımız bir yıl oldu"

Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur, 2025 yılını değerlendirdiği açıklamasında 2,9 milyon müşteri ve 950 bin kasko adedine ulaştıklarını belirterek "2025 hedeflerimizin üzerine çıktığımız verimli bir yıl oldu. Özellikle kasko branşında 15,1 milyar TL prim üretimi ve yüzde 68 büyümeyle tarihimizin en yüksek kasko pazar payı seviyesine ulaştık. Rekabetin yoğun olduğu bu dönemde, hasar yönetimi ve müşteri deneyimini merkeze alan yaklaşımımızla güçlü bir performans ortaya koyduk. 1.300'ü aşkın oto servisinden oluşan yaygın ağıımız sayesinde hasar süreçlerini hızlı ve şeffaf bir şekilde yönetiyoruz. TSB verilerine göre Kasko ödeme sürelerinde sektörde 23 gün ile en hızlı 4. şirketiz. Tüm bunlarla beraber 2025 yılında 3,8 milyon yaşayan poliçemiz bulunuyor. Prim üretimimiz, poliçe adetlerimiz, müşteri ve acente sayılarımızdaki artışla Sompo Türkiye tarihinde rekorlar kırdığımız bir yıl oldu. 2026 yılında da aynı büyüme ivmesini sürdürmeyi planlıyoruz." dedi. Son üç yılda acente sayısını 2 kattan fazla artırdıklarına dikkat çeken Uğur, 6.500 acente ile saha erişimini ve etkinliklerini önemli ölçüde desteklediklerini söyledi. Fahri Uğur konuşmasında şu ifadeleri kullandı; "Bu büyüme yalnızca sayısal değil, niteliksel bir dönüşüm olarak ele alıyoruz. Acentelerimizi uzun vadeli iş ortaklarımız olarak konumlandırıyor; daha donanımlı, daha danışmanlık odaklı bir yapı oluşturmayı hedefliyoruz."

"Normale Dön" ile hayatın akışına güçlü bir vurgu: "Sompo Sigorta ile Hayat Yolunda"

Geçtiğimiz yıl marka yatırımlarını hızlandıran ve gerçekleştirdiği çalışmalarla marka sıralamasında yerini bir sıra üst taşıyan Sompo Sigorta, 2026 yılına da güçlü bir iletişim kampanyasıyla giriyor.

Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, yeni iletişim kampanyası 'Normale Dön' ile ilgili açıklamalarda bulundu; "Bu kampanyanın çıkış noktasında, hayatın normal akışının ne kadar kıymetli olduğu içgörüsü yer alıyor. Çoğu zaman fark edilmeden yaşanan bu konforun değeri, bir kaza ya da beklenmedik bir durumla karşılaşıldığında çok daha net anlaşıyor. 'Normale Dön' ile Sompo'nun sigortalılarına yalnızca teminat değil, hayatlarına hızla geri dönebilmelerini sağlayan bir güven sunduğunu anlatmak istedik. Kampanyayı kasko ile başlatırken müşteri deneyimi odağımızı ve hızlı çözüm anlayışımızı merkeze aldık; yıl içinde bu yaklaşımı tamamlayıcı sağlık sigortası iletişimiyle genişleterek, Sompo'nun farklı sigorta alanlarında da aynı kalite ve hızla hizmet sunduğunu vurgulamayı hedefliyoruz. Amacımız, Sompo'yu müşterilerin ilk aklına gelen ve doğrudan talep ettiği sigorta markası haline getirmek."

Bayhan konuşmasında, geçtiğimiz yılın sonunda hayata geçirilen Sompo Club sadakat programına da dikkat çekti. Program kapsamında acentelere ve poliçe sahiplerine, sigortanın ötesine geçen farklı alanlarda özel avantajlar ve farklılaştırılmış fırsatlar sunulduğunu ifade etti. 25 marka anlaşmasıyla hayata geçen ve bu sayının her geçen gün arttığını belirten Bayhan, Sompo Club'ın hem müşteri bağlılığını hem de acente ekosistemini destekleyen, bütüncül bir yapı olarak kurgulandığının altını çizdi. Sompo Club, müşterilerine poliçe alımlarında puan kazandırırken bu puanların Sompo ve anlaşmalı markalarda indirim olarak kullanılmasını sağlıyor. Program ayrıca hasar anında sunulan hasar deneyim uzmanı desteği ve seçili servislerdeki ayrıcalıklar ile müşteri deneyimini uçtan uca güçlendiriyor.

2026'da odağında büyüme ve müşteri deneyimi var

Sompo Sigorta, 2026 yılında da kurumsal büyüme merkeze alan bir yol haritası izlemeyi hedefliyor. Bu kapsamda şirket, oto branşındaki güçlü konumunu pekiştirmeyi, sağlık alanındaki mevcut pozisyonunu güçlendirmeyi ve tüm kategorilerde müşteri deneyimini uçtan uca geliştirmeyi önceliklendiriyor. Büyümenin yalnızca hacimle değil; teknik disiplin, hizmet kalitesi ve dengeli portföy yapısıyla desteklenmesi amaçlanıyor.

Bu doğrultuda Sompo Sigorta, 2026 yılında kasko poliçe adedini 1,2 milyon seviyesine, toplam müşteri sayısını ise 3,5 milyona çıkarmayı hedefliyor. Sompo Club aracılığıyla müşteri deneyiminin iyileştirilmesi, sadakat ve bağlılığın artırılması da öncelikli başlıklar arasında yer alırken; şirket hem bireysel hem de kurumsal segmentte daha derin ve uzun vadeli müşteri ilişkileri kurmayı hedefliyor.

Bereket Sigorta Hasar Süreçlerini Dijital Ortama Taşdı!

Bereket Sigorta, müşteri deneyimini iyileştirmeye yönelik dijital dönüşüm adımlarına bir yenisini daha ekleyerek konut hasar süreçlerini tamamen online ortama taşıdı. Yapılan sistem geliştirmesi sayesinde sigortalılar ve iş ortakları, konut hasar bildiriminden evrak yüklemeye ve dosya takibine kadar tüm işlemlerini çağrı merkezine ihtiyaç duymadan web sitesi üzerinden gerçekleştirebiliyor.

Hasar dosyası açma süreci, yapılan geliştirme ile birlikte doğrudan sigortalı ve iş ortakları tarafından dijital ortamda başlatılabilir hale getirildi. Hasar ihbarı sırasında gerekli belgeler sisteme yüklenebiliyor, dosyalara atanan eksper bilgilerine anlık olarak erişilebiliyor ve süreç uçtan uca online olarak takip edilebiliyor.

Bereket Sigorta, dijital hasar altyapısını yalnızca sigortalılar için değil; anlaşmalı servisten anlaşmasız servise ve acenteye kadar hasar dosyası açtırmak isteyen tüm paydaşların online ortamda kolaylıkla dosya açabilmesine imkân sağlayacak şekilde hayata geçirdi. Şirket, bu kapsayıcı yapıyı sürekli geliştirerek hasar süreçlerini daha erişilebilir ve pratik hale getirmeye devam ediyor.

Bu yeni yapı sayesinde konut hasar süreçlerinde hem operasyonel hız artırılıyor hem de sürecin şeffaf ve kolay bir şekilde yönetilebilmesi sağlanıyor. Özellikle acil durumlarda, beklemeye gerek kalmadan hasar işlemlerinin başlatılabilmesi önemli bir kolaylık sunuyor.

Bereket Sigorta, konut branşında hayata geçirilen bu dijital hasar dosyası açma ve takip altyapısını Mart ayı sonu itibarıyla oto branşında da devreye almayı planlıyor. Konutta olduğu gibi oto hasar dosyaları da web üzerinden açılacak; sigortalılar ve iş ortakları hasar işlemlerini hızlı, kolay ve kesintisiz şekilde dijital ortamdan tamamlayabilecek.

Bereket Sigorta, dijital altyapısını güçlendirerek sigortalılarına ve iş ortaklarına daha hızlı, erişilebilir ve kullanıcı dostu hizmet sunmaya devam ediyor.



Çok normal
başlayan bir gün...
**Hiç normal
gitmeyebilir.**

Sompo Sigorta ile Normale Dön.

Sompo Sigorta'dan teklif alın, yenilikçi
kasko ürünleri, global uzmanlığı ve
profesyonel çözüm anlayışıyla
hayatınız hızla normale dönsün.



Ayhan Sincek

Katılım Emeklilik Genel Müdürü

Katılım Emeklilik, Erken BES'le 2026'ya Güçlü Başladı

Türkiye'nin en uzun vadeli tasarruf aracı olmayı sürdüren Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), 18 milyon katılımcı ve 2 trilyon TL fon büyüklüğüne ulaştı. Türkiye'de 18 yaş altı katılımcı sayısı her yıl ortalama %80'in üzerinde büyüme gösteriyor. Katılım Emeklilik Erken BES'i tercih eden 18 yaş altı katılımcı sayısı ise aynı dönemde 15,4 kat artarak yıllık ortalama %97'ye yakın bir büyüme kaydetti.

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), uzun vadeli birikim ve yatırım aracı olarak sunduğu avantajlarla en etkili tasarruf aracı olmaya devam ediyor. Özellikle 18 yaş altı katılımcıların sisteme ilgisi artarak sürerken, BES hem bireysel tasarrufları destekleyen hem de Türkiye ekonomisine uzun vadeli kaynak sağlayan güçlü yapısını muhafaza ediyor.

BES, 18 milyon katılımcı ve 2 trilyon TL'ye ulaşan fon büyüklüğüyle Türkiye'nin en uzun vadeli tasarruf aracı olma yolunda gücünü bir kez daha ortaya koyuyor. Sistem, sürdürülebilir büyümesini yalnızca devlet katkısına değil; güçlü organizasyon yapısına, artan fon çeşitliliğine ve uzun vadeli performansına dayandırıyor. Son beş yılda ortalama %824 getiri sağlayan BES fonları, enflasyonun üzerinde performanslarıyla yatırımcılarına uzun vadeli değer sunmayı sürdürüyor. BES aynı zamanda, bireylerin emeklilik dönemine yönelik güvenli birikim yapımlarını sağlarken; uzun vadeli fonlar aracılığıyla sermaye piyasalarına ve reel sektöre de önemli katkılar sunuyor.

18 yaş altı BES'e katılanlar 4 yılda 10,5 kat arttı

18 yaş altı BES son yıllarda sistemin en hızlı büyüyen alanlarından biri oldu. Uygulamanın başladığı 2021 yılı sonunda BES içindeki 18 yaş altı katılımcı oranı %2,4 seviyesindeyken, 2025 yıl sonu itibarıyla bu oran %14,9'a ulaştı. 2021 sonunda 18 yaş altı BES katılımcı sayısı 181 binin biraz üzerindeyken, 2026 yılı ocak ayı itibarıyla bu sayı 1 milyon 900 binin üzerine çıktı.

Sadece 2025 yılı içinde, 18 yaş altı BES katılımcı sayısı yaklaşık 300 bin kişi artarak %18,8 büyüdü. Sektörün öncü ve yenilikçi şirketlerinin başında gelen Katılım Emeklilik, Erken BES ürünüyle 18 yaş altı BES alanında da dikkat çekici bir performans sergiledi. 2021 yılı sonunda Katılım Emeklilik Erken BES'i tercih edenlerin sayısı 12 bin 605 iken, Ocak 2026 sonu itibarıyla bu sayı 194 bin 938'e ulaştı. Böylece Katılım Emeklilik'in Erken BES katılımcı sayısı dört yılda yaklaşık 15,4 kat artarak yıllık ortalama %97 civarında bir büyüme kaydetti.

2025 yılı içinde ise sektörün öncü ve yenilikçi şirketi Katılım Emeklilik'i tercih eden 18 yaş altı katılımcı sayısı yaklaşık 37 bin kişi artarak %23,6 büyüdü.

Ocak 2026 itibarıyla Türkiye'de BES sistemindeki 18 yaş altı katılımcıların yaklaşık %10,2'si Katılım Emeklilik Erken BES'i tercih etti. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, Erken BES'e yönelik ilgiyi şu sözlerle değerlendirdi: "Aileler, çocukları için erken yaşta uzun vadeli birikim yapmanın önemini her geçen gün daha iyi kavlıyor. Erken BES, sadece finansal bir yatırım değil; çocukların geleceğine yapılan bilinçli ve sürdürülebilir bir birikim tercihi olarak öne çıkıyor."

2025 yılını 63 milyar TL toplam fon büyüklüğüyle tamamlayan Katılım Emeklilik, ocak ayı sonu itibarıyla 76 milyar TL fon hacmine ulaştı.

Bereket Sigorta, Hasar Ödeme Hızında Sektörün İlk 5 Şirketi Arasında Yer Aldı!

Bereket Sigorta, kasko ve trafik branşlarında hasar ödeme süreçlerindeki hızıyla sektörde öne çıktı. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yayımladığı son verilere göre şirket, tazminat ödemelerinde en hızlı performans gösteren ilk 5 sigorta şirketi arasında yer aldı. Bu başarı, şirketin müşteri memnuniyetine verdiği önemin somut bir göstergesi olarak öne çıkıyor. Bereket Sigorta'nın bu başarısının arkasında, geleneksel süreçleri teknolojiyle yeniden tasarlayan yenilikçi uygulamaları bulunuyor.

Şirket, hasar süreçlerinde hız ve kolaylığı artırmak amacıyla hayata geçirdiği "Dijital Hasar Yönetimi Projesi" ile manuel iş yükünü azaltarak dosya değerlendirme ve ödeme süreçlerini dijital platformlara taşıdı. Bu sayede hasar dosyalarının incelenme ve kontrol süreleri önemli ölçüde kısaldı; böylece sigortalılara hızın ve şeffaflığın ön planda olduğu bir hasar yönetim hizmeti sunuluyor.

Bereket Sigorta Grubu Genel Müdürü Faruk Gökçen, konuyla ilgili şunları söyledi: "Müşterilerimizin hasar anında yaşadığı belirsizlik ve bekleme süresini en aza indirmek, bizim en önemli önceliklerimizden biri oldu. Geleneksel sigortacılık anlayışını dijital çözümlerle birleştirerek bu alanda güçlü bir performans ortaya koyduk. TSB raporunda sektörün en hızlı ödeme yapan şirketleri arasında yer almak, bu stratejimizin işe yaradığını gösteriyor. Müşteri beklentisini aşan hizmetleri sürekli kılmak için inovasyona ve teknolojiye yatırım yapmaya devam edeceğiz."

Bereket Sigorta'nın dijital dönüşüm girişimleri, yalnızca hasar ödeme süreçleriyle sınırlı kalmayıp, yapay zeka destekli kontrol mekanizmaları ve online deneyimler yardımıyla sigortalıların sigorta poliçesine sahip olma yolculuğunu da kolaylaştırıyor. Şirket ayrıca yaygın hizmet ağıyla birlikte uçtan uca dijitalleştirilmiş hasar süreçleri sayesinde sigortalılarına kesintisiz hizmet veriyor.

Faruk Gökçen

Bereket Sigorta Grubu
Genel Müdürü

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



Hayalini kurduğunuz eve sahip oldunuz ve yuvanızı kurdunuz.

Türk Nippon Sigorta'ya gelin, evinizi ve eşyalarınızı, doğal afetlerden yangına, hırsızlıktan su basmasına kadar tüm risklere karşı koruyalım.

Evinizi güvence altına alırken, ihtiyaç anlarında patili dostlarınız için de 5 güne kadar konaklama desteğinden faydalanabilirsiniz.

Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.

ONLINE PSİKOLOG HİZMETİ
8 Seans psikoterapi paketi ücretsiz.

ONLINE DİYETİSYEN HİZMETİ
8 Seans diyetisyen kontrolü ücretsiz.





Ayşe Gardet

GIG Sigorta İnsan
Kaynakları'ndan Sorumlu
Genel Müdür Yardımcısı

GIG Sigorta'da
Sahnenin Gücü İş
Hayatında: Tiyatro
Kulübü ile Kurum İçi
Gelişim Güçleniyor

Çalışan deneyimini yalnızca süreçlerle değil, insana dokunan uygulamalarla zenginleştirmeyi hedefleyen GIG Sigorta, İK vizyonu doğrultusunda hayata geçirdiği Kurum İçi Oyun Atölyesi – Tiyatro Kulübü ile kısa sürede kurum içinde güçlü bir etki alanı yarattı.

Bu yolculuğun arkasındaki bakış açısını, GIG Sigorta İnsan Kaynakları'ndan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Gardet şöyle anlatıyor: “Günlük iş temposu içinde çalışanlarımızın kendilerini ifade etmeye, yaratıcılıklarını ortaya koymaya ve rutinin dışına çıkmaya ihtiyaç duyduklarını fark ediyorduk. Tiyatro, bu ihtiyaca hem bireysel hem de kolektif düzeyde karşılık verebilecek çok güçlü bir araç olarak karşımıza çıktı.”

Sahnedeki Cesaret, İş Hayatına Taşmıyor

Oyun ve tiyatro temelli çalışmalar, çalışanların yalnızca sahne üzerinde değil, iş hayatında da daha özgüvenli, farkındalığı yüksek ve etkili iletişim kuran bireyler olmalarına katkı sağlıyor. Atölye sürecinde özellikle iletişim, empati, yaratıcılık, stres yönetimi ve kendini ifade etme gibi yetkinliklerin güçlendiği gözlemleniyor.

Bu kazanımların iş hayatına yansımalarını değerlendiren Ayşe Gardet, “Tiyatro Kulübü’ne katılan çalışanlarımızın sunum yaparken, geri bildirim verirken ya da ekip içinde fikir paylaşıırken çok daha rahat olduklarını gözlemliyoruz,” diyerek, tiyatronun en güçlü yanlarından birine dikkat çekiyor: “Tiyatro, hatalardan korkmadan denemeyi ve öğrenmeyi teşvik eden güvenli bir alan sunuyor.” diyor.

Unvanların Ötesinde Bir Buluşma Alanı

GIG Sigorta Tiyatro Kulübü’nün en dikkat çekici yönlerinden biri, farklı departmanlardan çalışanları aynı sahnede buluşturması oldu. Roller, unvanlar ve hiyerarşiler bir kenara bırakılıyor; herkes farklı bir hikâyenin parçası oluyor. Bu da ekipler arası iletişimi ve empatiyi doğal bir şekilde güçlendiriyor. Her bir kulüp üyesi, ekibe, canlandırmaya çalıştığı karakterin üç boyutlu, yaşayan bir varlık olduğunu hissettirebilmek adına, arka planda karakterin katmanlarını anlayabilmek, oyunun mesajını ve bağlamını dakikalar içerisinde ekip arkadaşlarına aktarabilmek için ciddi gayret sarf ediyor.

Ayşe Gardet bu etkiyi şu sözlerle özetliyor: “Tiyatro Kulübü, çalışanlarımızın kendilerini yalnızca iş unvanlarıyla değil, birey olarak da ifade edebildikleri bir alan. Bu yaklaşım, iş ortamına daha samimi, daha açık ve güvene dayalı bir iletişim kültürü olarak yansıyor. Ekip çalışmasının, birbirini dinlemenin, anlamanın, vücut dilinin, ses tonunun, farkındalığın ve uzun vadeli, ortak bir sorumluluğun parçası olarak aynı hedefe kilitlenip, yan yana yürümenin ne kadar önemli olduğunu, çalışmalarımız esnasında net bir şekilde görüyoruz”

Eğlenerek Öğrenmenin Gücü

Farklı departmanlardan çalışanları aynı sahnede buluşturan GIG Tiyatro Kulübü, kurum kültürünü ve aidiyet duygusunu pekiştirmede önemli bir rol üstlenerek katılımcılar için haftanın en motive edici anlarından biri haline geldi. Sahneye çıkmak, birlikte üretmek ve paylaşmak; çalışanların iş hayatındaki duruşlarını ve kendilerini ifade etme biçimlerini dönüştürüyor. Bu yönüyle kulüp, GIG Sigorta’nın dinamik ve insan odaklı kurum kültürüyle de güçlü bir uyum gösteriyor.

İK dünyasında yaşanan dönüşüme de değinen Gardet, bu tür uygulamaların önemine vurgu yaparak: “Teknik yetkinlikler elbette çok önemli, ancak kurumları gerçekten ileriye taşıyan, insani becerileri geliştiren, çalışanın sürdürülebilir bir farkındalık kazanarak, doğru inisiyatifler alabilmesini destekleyen uygulamalar daha hayati. Tiyatro kulübümüz, bu transformasyon yolculuğunda, sıradan olmayan, ancak kalıcı kişisel zenginleşmeyle, iş birliği ve takım çalışmasına çok olumlu katkılarda bulunan en güçlü destekçilerimizden biri oldu” diyor.

Türkiye Katılım Sigorta 3. Yaşını Kutluyor: Güven ve Dayanışmanın Üç Yılı



TÜRKİYE KATILIM SİGORTA

Katılım sigortacılığı sektörünün genç ve dinamik oyuncusu Türkiye Katılım Sigorta, kuruluşunun üçüncü yılını doldurdu. "Güvenle başlayan yolculuğumuz 3 yaşında" mottosuyla yeni yaşını kutlayan şirket, kısa sürede sektörün referans kurumlarından biri haline gelmeyi başardı.

Ortak Değer ve Sürdürülebilir Güven

Kurulduğu günden bu yana katılım finans ilkelerine sadık kalarak yol alan Türkiye Katılım Sigorta; yardımlaşma, dayanışma ve ortak değer üretimi ilkelerini operasyonlarının merkezine koyuyor. Şirket, geride bıraktığı üç yılda müşterilerine sadece poliçe ve teminat sunmakla kalmayıp, şeffaflığa dayalı sürdürülebilir bir güven köprüsü inşa etti.

"Geleceğe Emin Adımlarla İlerliyoruz"

Üç yıllık süreçte elde edilen pazar başarısı ve müşteri memnuniyeti, şirketin gelecek vizyonu için de güçlü bir zemin oluşturdu. Şirketten yapılan açıklamada, katılım sigortacılığı modelinin sunduğu avantajların toplumun her kesimine ulaştırılmaya devam edileceği vurgulandı.

Türkiye Katılım Sigorta, önümüzdeki dönemde de:

- * Dijitalleşme ve yenilikçi ürünlerle müşteri deneyimini zenginleştirmeyi,
- * Katılım esaslı sigortacılık bilincini artırmayı,
- * Dayanışma ruhuyla daha kapsayıcı bir ekosistem inşa etmeyi hedefliyor.

Sektördeki üçüncü yılını birikim ve deneyimle geride bırakan şirket, "Birlikte daha güçlü bir yolculuk" hedefiyle Türkiye'nin katılım finans vizyonuna değer katmaya devam ediyor.

Herkes Yorum Yapar,
Biz Gerekeni Yaparız

Hayata Adım

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Yenidoğan Rutin
Bebek Masrafları

4 Farklı
Hastane Ağı

Hamilelik
Takipleri

Gebelik ve Doğum
Komplikasyonları

Normal Doğum ve
Sezaryen Doğum

Herkese Hitap Eden,
Ekonomik Seçenekli
Hastane Ağı

Yenidoğan Bebeklere
"Doğa Bebek" Ayrıcalıkları

Gazını çıkar

Sıkı giydir

Üstünü ört

Karnını
doyur

Nazar değdirme



QPAY ile Bilsoft'tan mali müşavirlere uçtan uca ödeme entegrasyonu

Maher Holding bünyesinde faaliyet gösteren ödeme sistemleri şirketi QPAY ile e-dönüşüm ve ticari yazılımlar alanında faaliyet gösteren Bilsoft, mali müşavirlik mesleğinde ödeme süreçlerini uçtan uca dijitalleştiren yeni entegrasyon projelerini tanıttı.

QPAY ve Bilsoft'un birlikte geliştirdiği entegrasyon modeli, 7 Ocak 2026 tarihinde Quick Tower'da düzenlenen "Mali Müşavirlik Mesleğinin Değişimi ve Fırsatlara Uyum" başlıklı seminerde sektör temsilcileriyle paylaşıldı. Etkinlikte, mali müşavirlerin ödeme, tahsilat ve muhasebe süreçlerini tek akışta yönetmelerini sağlayan çözüm mimarisi, uygulama örnekleriyle aktarıldı.

Quick Finansall ekosisteminde yeni temas noktası

Seminerin açılış konuşmasını yapan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, QPAY'ın sahadaki yaygınlaşmasını Quick Finansall ekosisteminin doğal bir uzantısı olarak değerlendirdiklerini belirtti: "Sigorta ile başlayıp finans ve ödeme sistemlerine uzanan bütünleşik bir ekosistem kurduk. QPAY ve Bilsoft iş birliği, bu ekosistemde ürünlerin ve entegrasyonların sahaya temas ettiği önemli bir adım. Regülasyona tabi şirketlerden oluşan yapımız, paydaşlarımız için güven zemini oluştururken; uzman iş ortaklarımızla geliştirdiğimiz çözümler, sektörde gerçek ihtiyaçlara karşılık veriyor."

QPAY ile ödeme, tahsilat ve açık bankacılık tek mimaride

QPAY Genel Müdürü Dr. Onur Baran Çağlar, QPAY'ın projedeki rolünü şu sözlerle aktardı: "QPAY'i kullanıcıya görünmeyen ama kusursuz çalışan bir ödeme altyapısı olarak konumluyoruz. Ödeme, tahsilat ve açık bankacılık kabiliyetlerini regülasyona uyumlu ve çevik bir mimariyle tek akışta sunuyoruz. Hedefimiz, ödeme yolculuğundaki sürtünmeyi azaltarak güvenli ve kesintisiz bir deneyim sağlamak."

Sahadaki ihtiyaca dayalı çözüm

Seminerde, e-belge ve e-defter süreçlerinde dijitalleşmenin büyük ölçüde tamamlandığı; buna karşın ödeme adımının hâlâ birçok işletmede ayrı kanallardan yürütüldüğü vurgulandı. Bu kopuk yapının manuel veri girişini artırdığı, hata riskini yükselttiği ve mali müşavirlerin zamanını operasyonel rutine bağladığına dikkat çekildi. QPAY - Bilsoft entegrasyonunun, bu boşluğu "uçtan uca akış" yaklaşımıyla kapatmayı hedeflediği ifade edildi.

"Teknoloji mali müşaviri güçlendirir"

Bilsoft Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Veli, iş birliğinin odağını şöyle özetledi: "Bu entegrasyonla mükellefin ödeme adımını da muhasebe akışına dahil ederek manuel işlemleri azaltıyoruz. Teknoloji mali müşavirin yerine geçmez; tam tersine onu daha güçlü kılar."

Bilsoft Genel Müdürü Erhun Öcal ise mali müşavirlerin değişen rolüne dikkat çekti: "Otomasyon sayesinde mali müşavirler, operasyonel işlerden ziyade danışmanlık ve risk analizi rollerini daha fazla ön plana çıkarabilecek."

Entegrasyon projesi neleri kapsıyor?

Yeni model kapsamında:

- Bilsoft altyapısı üzerinden QPAY'ın ödeme ve tahsilat kabiliyetlerine tek noktadan erişim,
- Fatura ve ödeme verilerinin otomatik aktarımıyla hız ve doğruluk kazanımı,
- LUCA entegrasyonu sayesinde muhasebeleştirme süreçlerinde hata payının azaltılması,
- Mali müşavirlere özel portal üzerinden mükellef süreçlerinin izlenmesi ve yönetimi hedefleniyor.

İşNet'ten güvenli altyapı katkısı

Projeye veri merkezi ve siber güvenlik katmanında destek veren İşNet adına konuşan Grup Müdürü Ayhan Akgöz, ödeme sistemlerinin dijital dönüşümde "eksik kalan parça" olduğuna dikkat çekti.

Uygulama senaryoları ilgi gördü

Seminerin soru-cevap bölümünde, Noyan Doğan moderatörlüğünde; yoğun bankacılık hareketlerinin konsolidasyonu, tahsilat hızının artması ve hatalı eşleştirmelerin azalması gibi başlıklar öne çıktı. Katılımcılar, otomasyonun mali müşavirlikte zaman kazandıran ve katma değer üreten bir dönüşüm yarattığı konusunda ortak görüş bildirdi.





RS Otomotiv Grubu, InsureTech 2026 sahnesinde

RS Otomotiv Grubu, Suudi Arabistan'ın başkenti Riyad'da düzenlenen InsureTech 2026 etkinliğine sponsor olarak katıldı. Şirket, sigorta ve asistans sektöründe dijital dönüşüm, inovasyon ve yeni iş modellerine yönelik küresel gelişmeleri yakından takip etme fırsatı buldu.

Sigorta teknolojilerinin geleceğinin ele alındığı InsureTech 2026, dünyanın farklı bölgelerinden sektör temsilcilerini, teknoloji şirketlerini ve yatırımcıları bir araya getirdi. RS Otomotiv Grubu, etkinlik kapsamında sigorta ve asistans ekosisteminin dönüşümüne yönelik küresel tartışmaların aktif bir parçası oldu.

RS Otomotiv Grubu'ndan yapılan açıklamada, "Suudi Arabistan'da düzenlenen InsureTech 2026'ya sponsor olarak katıldık. Sigorta ve sigorta teknolojisi ekosisteminin geleceğinin ele alındığı bu küresel buluşmada sektör paydaşlarıyla bir araya gelmenin ve yeni iş birlikleri geliştirme potansiyelini değerlendirmenin heyecanını yaşıyoruz" ifadelerine yer verildi.

Şirket, uluslararası etkinliklerdeki varlığıyla sektördeki yenilikleri yakından izlemeyi ve dijitalleşme odaklı stratejilerini güçlendirmeyi hedefliyor.



Kadın
gözüyle
hayattan
kareler '26

FOTOĞRAF YARIŞMASI

Konu: Hayata Dair

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

Son
Başvuru:
27 Mart

2026'da sıra belki de sizin karelerinizde...

Son başvuru tarihi: 27 Mart 2026

Ödüller

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

Katılım bilgileri

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



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

Detaylı bilgi için: www.anadoluhayat.com.tr

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



**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**
Herkesi İyi Gelecek

DASK'ın sağladığı finansal güvence kapsamı genişletildi

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından yapılan yeni düzenlemeyle Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) azami teminat tutarı 2 milyon 95 bin TL'ye yükseltildi. 1 Ocak itibarıyla yürürlüğe giren tebliğ kapsamında betonarme konutlar için inşaat birim maliyetleri metrekare başına 9 bin 884 TL olarak güncellenirken, risk gruplarına göre asgari prim tutarlarında da artışa gidildi.

Depreme karşı alınabilecek en güçlü finansal önlemlerden biri olan Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) Tarifesi'nde yeni bir dönem başlıyor. Türkiye genelindeki milyonlarca konut sahibini yakından ilgilendiren DASK tarifelerindeki güncelleme Resmi Gazete'de yayımlandı. Yeni dönemle birlikte bir mesken için verilebilecek en yüksek teminat tutarı 1 milyon 704 bin 162 liradan, 2 milyon 95 bin 462 liraya çıkarılarak konut sahiplerine sağlanan finansal güvence artırıldı. Düzenleme kapsamında metrekare birim maliyetleri ve risk gruplarına bağlı asgari prim tutarları, güncel ekonomik veriler ve inşaat maliyetleri doğrultusunda yeniden belirlendi. Sigorta bedeli hesabına esas metrekare bedeli, betonarme konutlar için 9 bin 884 liraya, diğer konutlar için 6 bin 590 liraya çıkarıldı. Yapılan revizeyle birlikte asgari prim tutarlarında da artışa gidilerek, birinci gruptan yedinci gruba kadar olan asgari rakamlar risk gruplarına göre sırasıyla 1951 TL, 1737 TL, 1474 TL, 1384 TL, 1038 TL, 740 TL ve 505 TL'den az olmayacak şekilde revize edildi.

Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan sigortaladım.com Genel Müdürü Orçun Kızıltepe, "Ülkemizin deprem gerçeği göz önüne alındığında, Zorunlu Deprem Sigortası en temel finansal önlemlerin başında geliyor. Limitlerin ve metrekare birim maliyetlerinin güncellenmesi, olası bir hasar durumunda vatandaşlarımızın konutlarını yeniden inşa edebilmeleri için sunulan desteğin güncel maliyetlerle uyumlu hale getirilmesi açısından kritik bir adım. sigortaladım.com olarak, bu yeni dönemde de kullanıcılarımızın güncel teminatlarla konutlarını güvence altına almalarını kolaylaştırıyoruz. Geniş teminat seçeneklerimiz ve bütçe dostu fiyatlarımızla, saniyeler içinde doldurulabilen formlar üzerinden her bütçeye uygun en iyi hizmeti sunmaya ve depreme karşı hazırlıklı olma sürecinde rehberlik etmeye devam ediyoruz" dedi.

Türkiye'nin dijital sigorta platformu sigortaladım.com, karşılaştırmalı fiyat teklifleri sunarak kullanıcıların en doğru kararı kolayca verebilmelerine olanak tanıyor. Kullanıcılar, sigortaladım.com üzerinden form doldurarak ihtiyaçlarına en uygun poliçeyi hızlıca belirleyebiliyor; online olarak teklifleri görüntüleyip saniyeler içinde satın alma işlemini tamamlayabiliyor. Ayrıca 150 TL'ye varan hediye fırsatı ve taksitli ödeme seçenekleri sayesinde sigorta işlemleri avantajlı ve kolay bir şekilde gerçekleştirilebiliyor. Uzman kadrodan alınan detaylı destekle süreç güvenle tamamlanıyor.

**Orçun
Kızıltepe**

sigortaladım.com
Genel Müdürü

Artık kasko
her araç için ekonomik

HER YAŞA HER ARAÇA KASKONOMİQ



İSTEYENE İMM
SERVİS SEÇİMİ
ARAÇ YAŞI **SINIRSIZ**

**KAZA
HALİNDE** ÇEKİCİ
KURTARICI
İKAME ARAÇ



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

Her yaşa, her araca **KASKONOMİQ**.



KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK
UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q-BLOG Q-MAG Q-SÖZLÜK

f in

QUICK
SIGORTA

Alen Karabetyan

senCard Direkt Satış Genel Müdürü

“2025, Gelecek stratejilerimize yönelik adımlar attığımız, hedeflerimizi gerçekleştirdiğimiz ve gücümüzü daha net gördüğümüz bir yıl oldu”

Sigorta Life Sohbetleri'nin konuğu senCard Direkt Satış Genel Müdürü Alen Karabetyan, 2026 yılına ilişkin hedeflerini, büyüme ve iş ortaklığı stratejilerini ve doğrudan satışın dönüşen rolünü bizlerle paylaştı. Karabetyan, “2026'dan itibaren iş ortaklıklarımızı arttırmayı ve hem iş ortaklarımıza hem de Bupa Türkiye ekosistemine, belirlediğimiz odak alanlardaki stratejik hamlelerle, değerler yaratmayı hedefliyoruz. Bu değerleri de çalışan ve müşteri memnuniyetini merkezimize alarak gerçekleştireceğiz.

Alen Karabetyan kimdir?

Sigorta sektöründe yaklaşık 25 yıllık bir deneyime sahibim. Marmara Üniversitesi Finansal Bilimler Fakültesi Aktüerya Bilimleri bölümünden lisans, ve aynı üniversitenin Bankacılık bölümünden yüksek lisans derecelerine sahibim. Kariyerim boyunca sektörde dağıtım kanalı, ürün yönetimi ve pazarlama alanlarında sorumluluklar aldım. Bu süreç, hem sigortacılığı hem de finansal yapıları farklı açılardan değerlendirebilmemi sağladı. Ancak ticaret, iş hayatı, ve insana ilişkin deneyimlerimin temelini 11 yaşımdan 20 yaşına kadar kapalı çarşıda çalışırken edindim.

Yaklaşık 12-13 yıldır Bupa Türkiye bünyesinde görev yapıyorum. Bunun 8,5 yılını Bupa Acıbadem Sigorta'da önce CEO ofiste sonrasında ise dağıtım kanalı yönetiminde geçirdim, son 4 yıldır ise marka dönüşümünden itibaren senCard Direkt Satış'ın Genel Müdürlüğü görevindeyim...

2025 yılı sizin için nasıl geçti?

2025 yılı, grubumuz ve şirketimiz açısından oldukça heyecan verici ve öğretici bir yıl oldu. Büyüme ivmemizi sürdürdüğümüz, yıl sonu kapanış sonuçları itibarıyla hem sermayedarlarımızı hem de çalışanlarımızı memnun eden bir performans ortaya koyduğumuz bir yılı geride bıraktık. Kolay bir yıl değildi. Her yılın kendi içinde farklı zorlukları oluyor. Ekonomik koşullar, sektörel rekabet, müşteri beklentilerindeki değişim gibi birçok başlıkla aynı anda mücadele ettik. senCard Direkt Satış olarak belirlediğimiz hedeflere ulaşmayı başardık.

2025 büyüme oranımıza baktığımızda, hayat dışı sektör büyüme oranının yaklaşık iki katı oranında bir büyüme yakaladık. Bu büyüme oranı, sağlık branşındaki üretimimizle bu branşta sektördeki ilk 10 şirket büyüklüğünde olduğumuz düşünüldüğünde, oldukça anlamlı. Bu açıdan baktığımızda 2025 yılı, gelecek stratejilerimize yönelik adımlar attığımız planladığımız, hedeflerimize ulaştığımız ve gücümüzü daha net gördüğümüz bir yıl oldu.

66 99

Uzman kadrolarla, doğru anlatım üzerine yoğunlaşıyoruz

2026 yılı için hedefleriniz neler?

Biz hedeflerimizi yalnızca bir yıl özetinde değil, şirket vizyonu doğrultusunda orta ve uzun vadeli olarak oluşturuyoruz. Bu kapsamda sigortalı sayımızı artırmak, çalışan sayımızı büyütmek ve lokasyon sayımızı genişletmek temel hedeflerimiz arasında yer alıyor. Ancak asıl önemli olan, bu hedeflerin hangi amaçlara hizmet ettiği.

2026 yılında özellikle stratejik iş ortaklıklarımızı artırmayı hedefliyoruz. senCard Direkt Satış olarak, yüz yüze doğrudan satış, uzaktan satış ve kurumlar aracılığıyla son kullanıcıya ulaşmayı hedefleyen farklı modellerle hizmet verebilen, sektörde gerçekten benzersiz bir organizasyon yapısına ve deneyime sahibiz. Bu yapıyı daha da güçlendirecek adımlar atacağız. 2026'nın ikinci yarısından itibaren bu adımların somut sonuçlarını almayı ve uzun vadeli iş birliklerini hayata geçirmeyi planlıyoruz.

senCard Direkt Satış organizasyonunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu büyümeyi mümkün kılan unsurlar neler?

2010–2012 yılları, sektörde birçok sigorta şirketinin doğrudan satış organizasyonlarını kapattığı yıllar. Çünkü doğrudan satış, yönetimi zor olan, maliyetli ve meşakkatli bir dağıtım kanalıdır. Diğer yandan sadece tek bir şirketin sanki alt fonksiyonu gibi kurulan satış organizasyonlarının yatay büyüme sağlaması ve bu anlamda müşteriye alternatifli seçim imkanı ile değer yaratması zordur. O dönemde biz ters yönde bir karar aldık ve bu yapıyı koruyarak geliştirmeye devam ettik. Ancak özellikle marka değişimi ile birlikte tamamen bir dönüşüm sürecinden geçtik.

Bugün geldiğimiz noktada, senCard Direkt Satış'ın sektörde örnek gösterilen bir model haline gelmiş olması bizim için çok kıymetli. Bizi farklı kılan en önemli unsur, senCard Direkt Satış yalnızca tek bir sigorta şirketinin tek bir ürününü satmak üzere kurgulanmış bir yapı değil. Bugün 14 farklı hayat, emeklilik ve sigorta şirketinin ürünlerini müşterilerimize sunabilen bir dağıtım kanalıyız. Misyonumuz; müşterilerimizin tüm sigorta ihtiyaçlarını tek elden, aynı anda ve tek bir merkezden karşılayabilen "sağlıklı ve mutlu yaşam danışmanları" olabilmek. Uzun vadeli hedefimiz ise, hizmet sağlayacağımız tüm ekosistemin ve müşterilerinin "sağlıklı ve mutlu yaşam danışmanı" olmak.

Direkt satışı müşteri deneyimiyle nasıl birlikte kurguluyorsunuz?

Bupa politikaları kapsamında bağımsız kurumlar tarafından müşterilerimiz aranarak Net Tavsiye Skoru (NPS) ölçümü yapılmaktadır. senCard Direkt Satış son üç yıldır her yıl 100 üzerinden 85'in üzerinde puan alıyor. Pazarlama literatüründe bu seviye "mükemmel" olarak değerlendirilir. Bu skor, teklifin iletilme hızı, teklifin anlatım şekli, danışmanın yaklaşımı ve ürün bilgisi gibi birçok alt başlığın birleşimiyle ortaya çıkıyor. Tüm bu alanlarda yüksek müşteri memnuniyetine sahibiz.

Özellikle sağlık sigortası gibi doğru anlatım gerektiren ürünlerde, yüz yüze iletişimin hala çok önemli olduğunu inanıyoruz. Türkiye'de insanlar hala birebir temas kurmayı, sorularına net yanıt almayı önemsiyor. Bu nedenle uzman kadrolarla, doğru anlatım üzerine yoğunlaşıyoruz.

Sağlık sigortasına bakışta nasıl bir dönüşüm gözlemliyorsunuz?

Sektör verilerine ve şirketimizin performansına baktığımızda, sağlık sigortasına olan ilginin her geçen yıl arttığını net görüyoruz. Bu büyümenin en önemli tetikleyicisi tamamlayıcı sağlık sigortası. Tüketiciler açısından daha ulaşılabilir olması, bu ürünün hızlı büyümesini sağladı. Bu durum özel sağlık sigortasına olan ilginin azaldığı anlamına gelmiyor. Orada da bir büyüme var. Ancak özellikle bireysel segmentte pazar payının tamamlayıcı sağlık sigortası lehine döndüğünü görüyoruz.

Burada bir de parantez açmak istiyorum. Özellikle de senCard'ın geçen yıl yeni çıkarmış olduğu 2'si 1 Arada isimli ürünü, hibrit bir ürün ve benim özellikle çok inandığım bir ürün. Yaptığım bütün şube ziyaretlerinde, şirketimizdeki çalışma arkadaşlarıma da üstüne basa basa anlattığım bir ürün. Bence gerçekten sağlık sigortacılığı ihtiyacının çok önemli bir bölümüyle, çok önemli bir kitleyle ilgili olan bir ürün olduğunu düşünüyorum. Doğru anlatıldığında, ihtiyaç sahiplerine ulaşıldığında çok önemli bir hedef kitleye ulaşacağına inanıyorum. Yatarak da özel sağlık sigortasını, ayakta da TSS'yi tek bir üründe bir araya getiriyor. Bu ürünün ve bu türevdeki bir ürünün gelecekte de satış ivmesinin artacağını düşünüyorum.

Rekabet ortamında senCard Direkt Satış nasıl konumlanıyor?

Biz rekabeti öncelikle müşterinin ihtiyacını doğru anlamak üzerinden tanımlıyoruz. Eğitimlerimizde de danışmanlarımıza ilk öğrettiğimiz şey, müşterinin ihtiyacını doğru analiz etmek. Pazardaki rekabet çoğu zaman şirketler arasında yaşanıyor. Biz ise müşteriye en doğru, en gerçekçi ve ihtiyacına en uygun çözümü sunmaya odaklanıyoruz. Rekabet ettiğimiz nokta da tam olarak burası.

Sigorta çözümlerinin dönüşümünde satış organizasyonunun rolü nasıl değişiyor?

Özellikle sağlık, hayat ve bireysel emeklilikte müşteri ile uzun süreli birliktelik kurmak önemli. Bu ürünler yapışkan ürünler, dolayısıyla doğrudan satış müşteri ile kurulan uzun süreli güçlü iletişim taahhüdüyle bu kapsamda fark yaratıyor.

Diğer yandan bugün sağlık sigortası dendiğinde akla özel sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortası geliyor. Ancak önümüzdeki dönemde sağlıklı yaşam, önleyici sağlık, koruyucu hizmetler ve evde bakım gibi alanların çok daha fazla önem kazanacağını düşünüyorum. Satış organizasyonlarının rolü de yalnızca pollice satmaktan çıkıp, bireylerin sağlıklı yaşam yolculuğuna eşlik eden bir danışmanlık modeline dönüşecek. Biz bu dönüşüme erken başlamayarak gerek müşterilerimize gerekse iş ortaklarımızın müşterilerine oyun değiştiren bir hizmeti sunabilmeyi hedefledik.

Uzaktan sağlık ve erişim konusunda neler söylemek istersiniz?

Check-up, ağız ve diş sağlığı, evde kan tahlili, online doktor gibi ürünlerle müşterilerimizin bütünsel sağlık ihtiyaçlarına yanıt veriyoruz. Özellikle önleyici sağlık ve erişilebilir hizmetlerin önümüzdeki dönemde çok daha fazla talep göreceğine inanıyorum. Biz müşterilerimizin sağlıklı bir yaşam sürmesine yönelik ürünlerimizi sunmaya senCard olarak devam edeceğiz. senCard Direkt Satış'ta bu anlamda bu yapının paydaş ekosisteminin satış gücü olma hedefiyle büyümeye devam edecek. Sigortacılığın bu alanda fark yaratacağına ve müşterilerin sağlıklı yaşamını destekleyen çözümlerin öneminin artacağına inanıyoruz.

Direkt satış kanallarının sektördeki payı nasıl evrilecek?

Bugün sektörde çok fazla bağımsız doğrudan satış organizasyonu yok. Ancak bu kanalın doğru şekilde kullanıldığında çok büyük bir değer yarattığını düşünüyorum. Doğrudan satışın algısının zamanla değişeceğine, daha fazla tercih edileceğine inanıyorum. Bu sadece pazar payı meselesi değil, yaratılan değer meselesi. Ancak bu alandaki başarının bu alana odaklanan profesyonel yapılarda mümkün olabileceğini de vurgulamak isterim.

Organizasyon yönetiminde en çok önemsedığınız ilke nedir?

Benim için en önemli kavram fırsat eşitliği. Eşitlik değil, fırsat eşitliği. Adil, şeffaf ve herkesin kendini geliştirebileceği bir çalışma ortamı yaratmanın önemine inanıyorum. Başarının, çalışanı, müşteriye ve sermayedarı aynı anda mutlu edebilen yapılardan geçtiğini düşünüyorum.

senCard Games'ten de biraz bahsetmeden olmaz. Böyle bir organizasyon yapmanızın ardındaki amaç neydi?

senCard Games fikri Yönetim Kurulu Başkanımız Gökhan Bey'in bundan seneler önce paylaştığı bir fikriydi, hayata geçirmek bize nasip oldu diyelim. Sağlıklı ve mutlu yaşam vizyonumuz doğrultusunda, ekosistemimizi bir araya getiren çok değerli bir organizasyon oldu.

Sigorta sektörünün çok kıymetli şirketleri var, Hastaneler var, kurumsal müşteriler var, araçlar var, şimdi böyle bir ekosistemi neden sağlıklı ve mutlu yaşamın danışmanı olarak konumlandırılan bir marka sağlıklı ve mutlu yaşamı teşvik edici aktivitelerde bir araya getirmiyoruz diyerek çıkıldı bu yola. Her yıl daha da büyüyen, markaların gururla yer aldığı bir etkinlik haline geldi. Önümüzdeki dönemde çok daha farklı bir noktaya taşınacak.

Geçtiğimiz günlerde gerçekleştirdiğiniz "senCard Direkt Satış Geleneksel Kurumsal Hizalanma Toplantısı" ile ilgili görüşlerinizi alabilir miyiz?

Bizim için bayram günleri bu günler. Kurumsal değerlendirmeye ve hizalanma toplantıları dolayısıyla bu yıl da, davetli misafirlerimizle ve 1300 üzerinde direkt satış ekibimiz ile beraber yaklaşık olarak 1500 kişi bir aradaydık. Siz de oradaydınız, eksik olmayın. Dolu dolu ve çok keyifli bir organizasyon oldu. Ancak değerli iş ortaklarımızın bizi bu özel günde yalnız bırakmaması çok anlamlıydı.

Etkinliğimizin Ana sponsoru Bupa Acıbadem Sigorta'nın, Zurich Yaşam ve Zurich Sigortanın, Quick Sigortanın, Maher Holding'in Garanti BBVA Emeklilik'in ve HDI Fiba Emeklilik'in üst yöneticilerinin bizlerle birlikte olmaları kelimelerle anlatılamayacak derecede kıymetliydi. Her birini bu vesileyle bir kez daha teşekkür etmek isterim.

Hem 2025'i tüm ekibimizle beraber değerlendirdik hem de 2026'ya ilişkin planlarımızı, hedeflerimizi paylaştık. Diğer taraftan akşam hep birlikte eğlenerek hem 2025'in stresini attık hem de 2026'ya daha enerjik bir girizgâh yapabilmek için enerji topladık. Dolayısıyla bunlar zaten bir şirketin şirket olduğunu, ne kadar büyük bir şirket olduğunu, ne kadar güçlü bir organizasyon olduğunu gösteren etkinlikler. Bizim için de mutluluk vesilesi, gurur vesilesi.

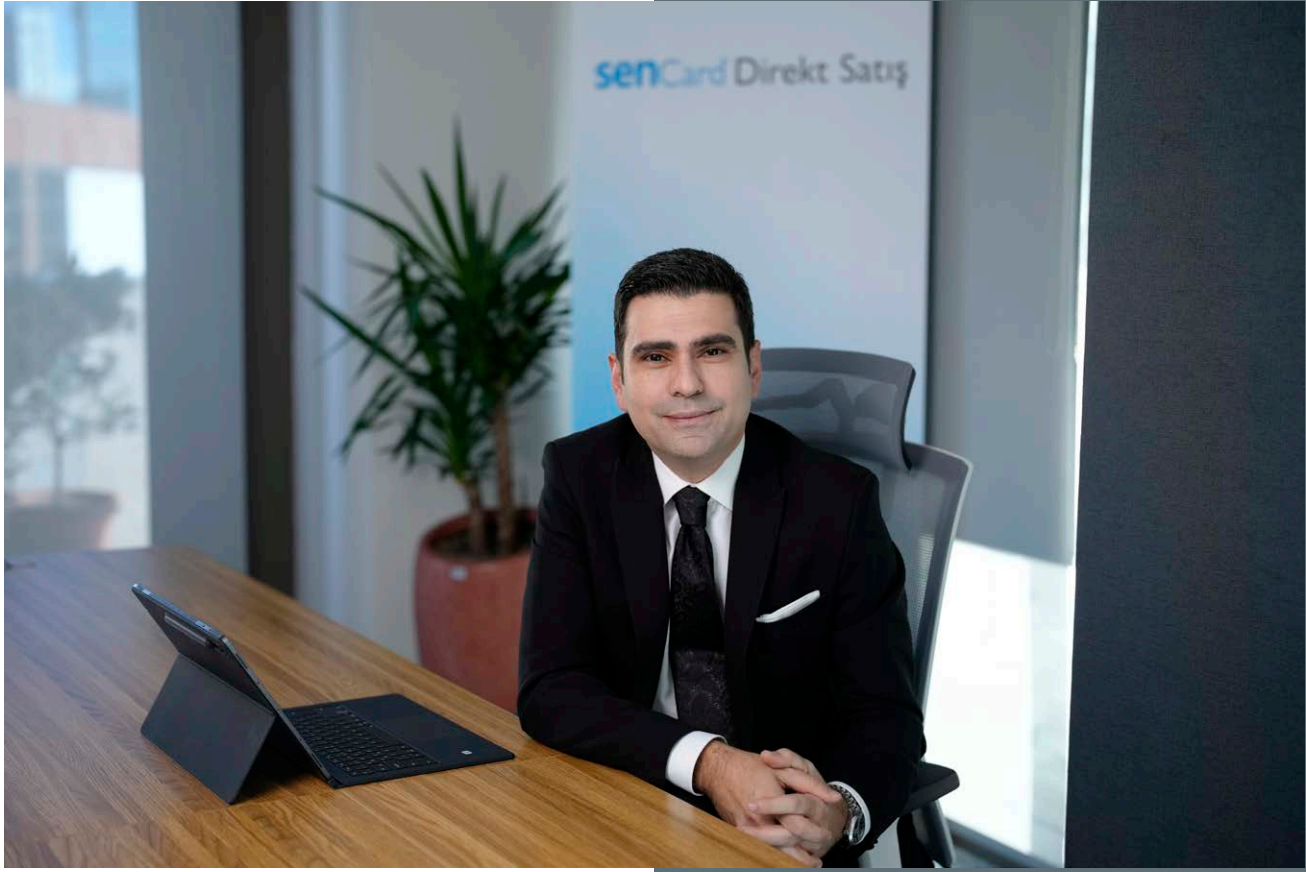
senCard Direkt Satış'ın yolculuğunda nereye gidiyorsunuz?

Gerçekten ben bireysel olarak nereye gittiğini anlatırken çok heyecanlanıyorum. Çünkü ben 2030 yılı geldiğinde işte ocak ayında yayınlanan röportajımın girişinde şöyle bir ifade vardı, 2030 yılında sadece büyümeyi değil yeni bir hikâye daha yazmayı hedefliyoruz. Kısaca senCard Direkt Satış zaten bir hikâye yazdı. Son 3,5 yılda 220 kişilik bir yapıdan, 1.300 kişi üzerinde çalışana sahip olan 34 adet kendi finansal gücü ile kurduğu ve yönettiği şubesi bulan dev bir organizasyona dönüştü. Türkiye'nin 53 ilinde, nüfusun yüzde 85'ine doğrudan hizmet verebilen bir yapıyız. Önümüzdeki dönemde sigortanın ötesine geçen, sağlıklı ve mutlu yaşamı merkeze alan çok daha farklı niteliklere sahip alternatifsiz bir organizasyon olmayı hedefliyoruz.

Organizasyon olarak oluşturduğumuz bu vizyonla da tüm çalışanlarımıza hem maddi hem de manevi olarak daha fazla değer yaratmak diğer hedefimiz. Çünkü tüm bu stratejik hamleleri hayata geçirirken kurumları değerli kılanların çalışanları olduğuna tüm kalbimizle inanıyoruz. Bizi bu noktaya taşıyan organizasyonumuzun, bizi geleceğe taşıyacağına inancımız tam.

2025 aralık ayının Türkiye Sigorta Birliği rakamlarına baktığınızda, senCard Direkt Satış Sağlık Branşında ilk 10 şirket arasında. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Sağlık branşında ilk 10 şirket büyüklüğüne ulaşmak, marka dönüşümünde kendimize koyduğumuz hedeflerden biriydi. Nitekim bugün üretiminin %92'sini bireysel sağlık müşterisi ile yapmamıza rağmen son 3 yıldır bu istatistik özelinde ilk 10'dayız. Ancak bu yıl özelinde kendimize koyduğumuz bir başka hedefe daha ulaştık. Oda senCard Direkt Satış'ın hayat dışı branşlarda toplam ciro büyüklüğü ile ilk 30 şirket arasına girebilecek büyüklüğe ulaşmayı başarmasıdır. Bizim vizyonumuz; Türkiye'nin en güçlü ve en yaygın dağıtım kanalı, iş ortaklarımız içinse vazgeçilmez bir çözüm ortağı olmak. Zaten sektördeki en yaygın organizasyon yapısına sahibiz. Bunu da neye dayanarak söylüyorum? %100 tüm organizasyonunu kendi finanse etmiş organizasyon olarak tekiz ve bu anlamda en yaygındır. Asıl ifade etmeye çalıştığım şey şu, yürüdüğümüz yol, varacağımız noktanın belki de sadece %20'si %25'i. Gideceğimiz yer heyecan verici, yürüdüğümüz yol heyecan verici. Bunu heyecan verici kılan da özellikle senCard'ın ekosistemindeki, birbirinden kıymetli iş ortağı markalar ve Bupa Türkiye'nin her geçen yıl genişleyen ekosistemi.



Sosyal sorumluluk ve sürdürülebilirlik projeleriniz neler?

2025 yılında grubumuzun sürdürülebilirlik ve sosyal sorumluluk adına attığı adımlar bizler için gurur verici, mutluluk verici adımlardı. Deprem bölgesinde yer alan Elazığ ve Malatya'da 9 okula bilişim sınıfı kurduk. Yine Adıyaman Üniversitesi'nde üniversite öğrencilerinin sağlık imkanlarına daha kolayca erişebilmesini sağlamak amacı ile bir poliklinik kurulumunu üstlendik ve Hatay'da ise bir ilkokulun ihtiyaç duyduğu enerjiyi kendi kendine üretebilmesini sağlamak amacı ile solar panel kurulumu gerçekleştirdik. Aynı zamanda bu sene yaz aylarında yangından etkilenen Ödemiş'te yer alan 2 ilkokulun öğrencilerinin yılbaşı için hediye dileklerini toplayarak, bunların gerçekleşmesini sağladık. Çalışma arkadaşlarımızın gönüllü katkılarıyla bu projeleri büyötmeye devam ediyoruz. Bence sektörümüzde buna imkân olan tüm şirketlerin, tüm bireylerin de bu tarz etkinliklerin içerisinde olması ülkemizin o Ahilik zamanından gelen paylaşma kültürünü hepimizin elimizden geldiği müddetçe yaşatması gerekiyor. Paylaşma kültürünün çok kıymetli olduğuna inanıyorum.

İş ortaklığı ekosistemiyle neyi kastediyorsunuz?

senCard Direkt Satış olarak hem saha satış alanında faaliyet gösteren, diğer taraftan uzaktan satış anlamında telesatış organizasyonu olan ve bu kapsamda başta sağlık branşı olmak üzere sigortacılığın her branşında müşterilerine değer yaratabilecek bir ekibe sahibiz. Direkt satış organizasyonu kurmak ve yönetmek oldukça zor, meşakkatli ve maliyetli bir süreç. Diğer taraftan hazır bunu yapan tecrübeli, dinamik, verimli ve etkin bir organizasyon var.

Şimdi bu tarafta bu tarz bir organizasyona ihtiyacı olan kurumlarla onların potansiyel müşterilerine o kurumların ürünlerini ve hizmetlerini götürecek güçte, deneyimde, hazır bir organizasyon var. İş ortaklığından kasıt, elimizde var olan bu yapıyı, bu yapıdan fayda sağlayacak organizasyonlarla bir araya getirebilecek projeleri yaratmak ve hayata geçirerek, iş ortaklarımıza değer yaratmak.

Bir diğer önemli başlık ise GTM (Go-To-Market), pazara giriş stratejileri. Burada özellikle ekosistem ortaklıkları yaratmayı amaçlıyoruz. Bugün "growth", yani büyüme kavramı çok sık dile getiriliyor. Herkes büyümek istiyor. Kimse çıkıp "biz büyümek istemiyoruz" demiyordur. Ancak asıl kritik soru şu, nasıl büyüyeceğiz? Bu noktada özellikle Bupa Türkiye yapısında yer alan Büyüme Mühendisliği ekibimizle tek bir ekip gibi hareket ederek bu iş ortaklıklarımızın ekosistemini analiz ediyor, bizim ve iş ortaklarımızın güçlü yanları ile potansiyel aksiyon senaryolarını çıkarıyoruz. İlgili Şirketlerdeki yönetimlerimizin desteği ile birlikte hem Bupa Türkiye ekosistemine hem de İş ortaklarımıza ve onların müşterilerine ortak değer yaratacak projeleri ortaya çıkarabiliyoruz.

Ticari anlamda fark yaratan bu yaklaşımla birlikte teoriyi pratiğe dönüştürüyoruz. Bu yapıyı, iş ortaklarımıza güçlü bir değer önermesi olarak sunuyoruz. Bu değer önerisini senCard Direkt Satış ile bir araya getirerek, iş ortaklarımızın ulaştığı müşteri ekosisteminin hem adetini hem de büyüklüğünü artırmayı hedefliyoruz.

Bunu, onların ürünleriyle ve onlar adına yapmayı amaçlıyoruz. En önemlisi ise net olarak söyleyebilirim ki bunu nasıl başara-
cağımızı biliyoruz.



Alen Karabetyan

senCard Direkt Satış
Genel Müdürü

Hangi durumda Alen Karabetyan'a yaklaşmamalıyız?

Hedefin tutmadığı bir ay olabilir, iş özelinde soruyorsanız. Ama özel hayatta soruyorsanız, Fenerbahçe'ye kaybeden bir Galatasaray olduğu durumlarda evde gerçekten bir yas havası ilan edilir.

Sizi mutlu eden üç şey nedir?

İşimdeki başarım.
Ailemle, sevdiklerimle birlikte olmak.
Sevdiklerimin hayatında var olmaya devam etmek.

Size ilham veren kişi kimdir?

Bu soru zor bir soru. Bir isim vermek algı nedeniyle zorlayıcı olabiliyor. Lider dediğinizde benim için tartışmasız isim Mustafa Kemal Atatürk'tür. Ondan sonra başka bir isim söylemek gerçekten kolay değil.

Ama "ilham" kavramını biraz daha insani bir yerden ele alırsak, hayatımdaki en büyük ilham kaynağı babamdır. Asla vazgeçmeme kültürü ve zorluklar içinde yönünü bulabilme becerisi, benim için çok kıymetlidir.

Toteminiz var mı?

Var. Futbol izlerken, rakip takım korner ya da tehlikeli bir serbest vuruş kullanırken tahtaya vururum.

Yapmaktan en hoşlanmadığınız şey nedir?

Mış gibi yapmak.

Erken uyanmak mı, geç kalmak mı?

Erken uyanmak.

Tatil: dinlenmeli mi, aktiviteli mi?

Tatil derken biraz durmak gerekiyor. Biz tabii ki tatile çıkıyoruz, ailemizle, sevdiklerimizle vakit geçiriyoruz ama asıl mesele zihinsel tatil. Günlük hayat temposu içinde, tatilde bile bu çoğu zaman birkaç saatle sınırlı kalıyor. O yüzden "tatil" kavramını zihnin ne kadar dinlendiği üzerinden değerlendiriyorum.

Yaz tatili mi, kış tatili mi?

Bu da yine "tatil" tanımına geliyor ama tercihim yaz.

Ömür boyu tek bir yemek hakkınız olsa hangisi olurdu?

Ömür boyu tek yemek hakkımın olmamasını tercih ederdim.

Cumartesi mi, pazar mı?

Ben cumayı severim, ama ikisi arasında bir seçim yapacaksam cumartesi.

Hırs mı, konfor mu?

Azım.

Analog mu, dijital mi?

Fijital.

Geleceğe mi gitmek isterdiniz, geçmişe mi?

Anı yaşamayı tercih ederim.

Röportajı izlemek için QR kodu okutun.



Hız. Güven. Değer.

37+ Yıllık Deneyimimizle
Sigorta Sektörüne
Sürdürülebilir İş Ortaklığı
Sunuyoruz!



Nitelikli
İnsan Kaynağı



Operasyonel
Hız ve Akıcılık



Şeffaf ve
Ölçülebilir Süreçler



Rekabetçi İhale
ile Maksimum
Satış Değeri



Güçlü
Dijital Altyapı



4 İş Günü
İçinde Ödeme

Türkiye Sigorta 2025 yılı son çeyrek finansallarını açıkladı

Türkiye Sigorta, 2025 yılının son çeyreğinde net kârını geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 65 artırarak 5,1 milyar TL seviyesine taşıdı.

Türkiye Sigorta A.Ş., 2025 yılının son çeyreğine ilişkin finansal sonuçlarını açıkladı. Şirket, geçen yılın son çeyreğinde net kârını geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 65 artırarak 5,1 milyar TL seviyesine taşıdı.

Açıklanan sonuç, 4,6 milyar TL düzeyindeki piyasa beklentisinin üzerinde gerçekleşirken, bu performansla birlikte Türkiye Sigorta 2025 yılını toplam 19,4 milyar TL net kâr ile tamamladı. Böylece şirket, enflasyonun üzerinde reel büyüme sağlayarak güçlü kârlılık görünümünü korudu.

Prim üretimi tarafında güçlü seyrin yılın son çeyreğinde de devam ederken, şirketin 2025 yılı toplam prim üretimi yıllık bazda yüzde 45 artışla 147 milyar TL'ye ulaştı. Yüzde 14 seviyesindeki pazar payı ile liderliğini sürdüren Türkiye Sigorta, oto dışı branşlar ağırlıklı portföy yapısının katkısıyla en yakın rakibine kıyasla 32 milyar TL daha yüksek prim üretimi gerçekleştirdi. Bu yapı, büyümenin hem sürdürülebilir hem de daha dengeli bir dağılımla ilerlemesini destekleyen önemli bir unsur olarak öne çıktı.

Temel sigortacılık faaliyetleri kârlılığın ana taşıyıcısı olmaya devam ederken, bileşik oran 8 çeyreklik yüzde 100 seviyesinin altında kalmayı sürdürdü. 2025 yılı genelinde bileşik oran yüzde 97 seviyesinde gerçekleşerek bir önceki yıla göre iyileşme kaydetti. Sektörün en hızlı büyüyen branşları arasında yer alan sağlık segmentinde 20,2 milyar TL prim üretimi ile yıllık yüzde 115 büyüme sağlanırken, tarım branşında ise önceki yıl yaşanan zirai don kaynaklı hasarların etkisiyle zarar gerçekleşti.

Bu gelişmelere rağmen şirketin teknik kârlılığı, yıllık bazda yüzde 31 artışla 22,7 milyar TL seviyesine yükselerek güçlü bir operasyonel performansa işaret etti.

Yatırım faaliyetleri tarafında da büyüme ivmesi korunurken, sigorta dışı gelir katkısı yansıtan net yatırım gelirleri 2025 yılında yüzde 40 artış kaydetti. Şirketin yatırım portföyü ise 53,7 milyar TL'den 80,8 milyar TL'ye yükselerek enflasyon üzerinde büyüme trendinin sürdüğünü gösterdi. Bu tablo, hem portföy yönetimindeki etkinliği hem de bilanço gücünü destekleyen unsurlar arasında yer aldı.

Türkiye Sigorta'nın toplam varlık büyüklüğü 2025 yılında yüzde 67 artarak 157 milyar TL seviyesine ulaştı. Sermaye yeterlilik oranı ise temettü eşiği olarak kabul edilen yüzde 135 seviyesinin belirgin şekilde üzerinde, yüzde 215 düzeyinde gerçekleşti. Kârlılık tarafında şirket, yüzde 48 seviyesindeki özkaynak kârlılığı ile enflasyon üzerindeki getiri performansını koruyarak güçlü sermaye yapısını ve kârlılık dinamiklerini sürdürülebilir biçimde destekledi.

2026 yılına ilişkin stratejik önceliklerini de paylaşan Türkiye Sigorta, pazar liderliğini "vizyoner büyüme" yaklaşımı ile genişletmeyi hedefliyor. Şirket; sigortayı tüm segmentlerde daha erişilebilir hale getirmek, dengeli portföy yönetimini sürdürmek ve ulusal ölçekte enerji ile stratejik projelerin güçlendirilmesine katkı sağlamak gibi temel hedefler belirledi. Bununla birlikte, yapay zekâ destekli akıllı hasar yönetimi uygulamalarını geliştirmek ve proaktif teknoloji çözümleriyle dijital alanda öncü konumunu güçlendirmek, 2026 döneminde öne çıkan dönüşüm başlıkları arasında yer alıyor.

 **TÜRKİYE SİGORTA**

Siz Neredeseyseniz, Biz Oradayız



✓ 64 İl

✓ 74 Hizmet Noktası

✓ 7/24 Hizmet

İŞTİRAKLERİMİZ



TÜRKASİSTANS



A.L.C PARTS
AUTO LIFE CENTER

alcar filo
OTOMOTİV KİRALAMA VE SATIŞI

 **alcservis.com**



ALC Servis'ten İstanbul'a 5. servis noktası müjdesi!

ALC Servis'in en önemli yönetim organlarından biri olan Servisler Kurulu, tüm üyelerinin eksiksiz katılımıyla ALC Servis Genel Müdürlük binasında bir araya geldi. İki gün boyunca devam eden stratejik oturumlarda, 2025 yılı performans analizleri yapılırken; hizmet kalitesi, iş geliştirme ve müşteri memnuniyeti odaklı 2026 vizyonu netleştirildi.

2026 Hedeflerinde "Hizmet Kalitesi" Vurgusu

Kurul üyelerinin yoğun mesaisiyle geçen toplantılarda, markanın önümüzdeki yıl sektörde atacağı adımlar ve operasyonel mükemmellik kriterleri masaya yatırıldı. Verimli geçen görüşmelerde, müşteri deneyimini en üst seviyeye taşıyacak yeni iş geliştirme modelleri üzerinde fikir birliği sağlandı.

Abdurrahman Çelik: "Güçlü Bir Gelecek İnşa Ediyoruz"

Toplantıların ardından kurul üyelerini uğurlayan Servisler Kurulu Başkanı Abdurrahman Çelik, organizasyonun verimliliğine dikkat çekerek şunları söyledi: "Servisler Kurulu olarak tüm üyelerimizin katılımıyla 2025 yılını kapsamlı bir şekilde değerlendirdik. 2026 hedeflerimize odaklandığımız bu iki günlük süreç, hizmet kalitemizi ve müşteri memnuniyetini bir üst çığa taşıma kararlılığımızı pekiştirdi. Tüm üyelerimize katkılarından dolayı teşekkür ediyorum."

Sıkıntı Yok Sigortamız Var



Millî Takımlar Ana Sponsoru

Deprem Bize En Temel Gerçeği Hatırlattı: Güvenliğin Finansal Adı “Sigortadır”

Ahmet Yaşar

Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı

Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar 6 Şubat Kahramanmaraş depremlerine ilişkin açıklamalarda bulundu: 6 Şubat depremleri Türkiye'nin yakın tarihindeki en ağır afetlerden biri olarak yalnızca şehirleri değil, ekonomiyi, üretimi ve toplumsal güven duygusunu da derinden etkiledi. Bu felaket, bize sadece yapı güvenliğinin değil, finansal dayanıklılığın da en az beton kadar hayati olduğunu gösterdi. Çünkü afetler sonrasında hayatı yeniden başlatan şey yalnızca fiziki yeniden inşa değil; işletmelerin ayakta kalabilmesi, hane halkının kayıplarını telafi edebilmesi ve ekonomik düzenin kesintisiz sürdürülebilmesidir. Bunu sağlayan temel mekanizma ise sigortadır.

103 milyar dolarlık kayıp, sınırlı sigorta koruması

Depremlerin toplam ekonomik etkisi yaklaşık 103 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Sigorta sektörü olarak DASK ve şirketlerimizle birlikte yaklaşık 5 milyar dolarlık tazminat ödemesi yaptık. Bu tablo iki önemli gerçeği ortaya koyuyor: Birincisi; sigorta sistemi, afet sonrası en hızlı nakit akışını sağlayarak vatandaşın ve işletmelerin toparlanmasında kritik rol oynadı. İkincisi ve daha önemlisi; ekonomik kaybın büyük kısmının hâlâ sigorta koruması dışında kalması, yani korunma açığı. Açık söylemek gerekir: Türkiye'deki en büyük afet riski deprem değil, sigortasızlıktır.

Sigorta bir masraf değil, ekonomik istikrar aracıdır

Depremlerle birlikte sigortanın gerçek işlevi çok daha net anlaşıldı. Sigorta: üretimin devamını sağlar, işletmelerin kapanmasını önler, istihdamı korur, kamunun üzerindeki mali yükü azaltır, toparlanma süresini kısaltır. Yani sigorta, yalnızca hasar ödeyen bir sistem değil, ekonomik sürekliliğin altyapısıdır. Bu nedenle sigortayı bir gider kalemi olarak değil, bir güvenlik mekanizması olarak görmek zorundayız.

Sektörün dayanıklılığı test edildi

6 Şubat sonrasında sigorta sektörü, güçlü reasürans korumaları, dijital hasar altyapıları ve kesintisiz operasyon kabiliyeti sayesinde büyük bir stres testinden başarıyla geçti. Hasarlar hızla tespit edildi, ödemeler gecikmeden yapıldı, operasyonlar kesintiye uğramadı. Bu süreç, kamu bütçesine ilave yük oluşturmadan yönetildi. Bu, sigorta sisteminin Türkiye ekonomisi için stratejik bir güvence olduğunu açıkça ortaya koymuştur.



Asıl mesele: Sigortalılık oranlarını artırmak

Son dönemde sigortalılık artış eğilimi görmek sevindirici. Ancak hâlâ yeterli seviyede değil. Bugün afet kaynaklı kayıpların önemli bir kısmı hâlâ vatandaşın tasarruflarıyla, işletmelerin öz kaynaklarıyla ya da kamu bütçesiyle karşılanıyor. Oysa risk, geniş kitlelere yayıldığında yönetilebilir hale gelir. Bu nedenle önceliğimiz sigorta bilincini yaygınlaştırmak, konut ve işletmelerde teminat kapsamını genişletmek, risk bazlı fiyatlandırma ve doğru veri kullanımı, güçlü reasürans kapasitesi, önleyici sigortacılık uygulamaları olmalıdır.

Önleyici sigortacılık yeni dönemin anahtarı

Artık yalnızca hasar sonrası ödeme yapan bir model yeterli değil. Yeni dönemde sigortacılık; riskleri önceden ölçen, azaltan, doğru fiyatlayan, süreci denetleyen bir yapıya dönüşmek zorunda. Bu yaklaşım hem bireyler hem de ülke ekonomisi için çok daha sürdürülebilir bir koruma sağlar.

Kentsel dönüşümde güven boyutu

Afet sonrası yeniden inşa süreci yalnızca hızla değil, güvenle yönetilmelidir. Bu noktada bina tamamlama sigortası gibi mekanizmalar, projelerin yarım kalması riskine karşı hem hak sahiplerini hem finansal sistemi koruyan önemli araçlar haline gelmiştir. Sigorta artık yalnızca hasarı ödeyen değil, süreci baştan güvence altına alan bir yapının parçasıdır.

Son söz

Depremler bize acı ama net bir ders verdi: Dayanıklı şehirler yalnızca betonla değil, güçlü bir finansal koruma sistemiyle inşa edilir. Hedefimiz, afet sonrası yaraları saran değil, afet olmadan önce toplumu koruyan bir Türkiye. Sigorta sektörü olarak bu sorumluluğun bilinciyle çalışmaya devam edeceğiz.

Katılım BES'te Sağlık var

ÖZEL
SAĞLIK
SİĞORTASI
HEDİYE

%100
FAİZSİZ

**Siz geleceğinizi planlayın;
sağlığınız bize emanet!**

Bireysel emeklilik hakkını (Emeklilik Gelir Planı) Katılım Emeklilik'ten kullanan ve katılım şartlarını sağlayan herkese **ücretsiz sağlık sigortası hediye!**

Detaylar

www.katilimemeklilik.com.tr'de.

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



0850 226 0 123

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

Sompo Sigorta Business Bootcamp Sertifika Programı dördüncü dönem mezunlarını verdi



Sompo Sigorta, çalışanlarının kariyer gelişimini destekleyen Business Bootcamp Sertifika Programı'nın dördüncü mezuniyet törenini gerçekleştirdi. 11 modül ve toplam 136 saatlik yoğun bir eğitim sürecinden oluşan program, Sompo Akademi çatısı altında Özyeğin Üniversitesi iş birliğiyle hayata geçirildi.

Sompo Sigorta'nın, Özyeğin Üniversitesi iş birliğiyle çalışanlarının kariyer gelişimine katkı sunmak amacıyla hayata geçirdiği Business Bootcamp Sertifika Programı, bu yıl dördüncü dönem mezunlarını verdi.

Şirket bünyesinde farklı birimlerde görev alan ve programa katılan 23 çalışan, yoğun içerik ve yüksek tempoyla ilerleyen eğitim sürecini başarıyla tamamlayarak sertifika almaya hak kazandı. Mezuniyet töreninde sertifikalarını Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur ile Özyeğin Üniversitesi Kurumsal ve Global İş Birlikleri Direktörü Ayşe Nida Bektaş'tan alan katılımcılar, kariyer yolculuklarında yeni bir eşiği geride bıraktı.

Business Bootcamp Sertifika Programı; MBA müfredatının temel başlıklarını kapsayan teorik altyapıyı, vaka çalışmaları ve iş dünyasından gerçek deneyimlere dayalı uygulamalı içeriklerle bir araya getiriyor. Sompo Sigorta çalışanlarının bireysel ve mesleki gelişimini desteklemeyi amaçlayan program; Pazarlama ve Marka Yönetimi, Finansal Yönetim, Strateji ve Kurumsal Kültür başta olmak üzere 11 ana başlık altında, toplam 136 saatlik yoğun bir eğitim süreci olarak kurgulanıyor. Program kapsamında ayrıca, katılımcıların edindikleri bilgi ve yetkinlikleri somut çıktılara dönüştürdükleri üç aylık bir proje çalışması da yer alıyor.

"Çalışanlarımız en kıymetli gücümüz ve yarınımızın en sağlam dayanağıdır"

Mezuniyet töreninde konuya ilişkin değerlendirmelerde bulunan Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur, çalışan gelişimini şirketin öncelikli odak alanlarından biri olarak gördüklerini vurgulayarak şunları söyledi: "Sompo Sigorta'da insan kaynağına yapılan yatırımı, sürdürülebilir başarının temel unsuru olarak konumlandırıyoruz. Çalışanlarımızın yetkinliklerini geliştirmelerini, potansiyellerini daha görünür kılmalarını ve kariyer yolculuklarında kendilerine güvenle ilerlemelerini desteklemek bizim için büyük önem taşıyor. Business Bootcamp Sertifika Programı da bu yaklaşımımızın en güçlü yansımalarından biri. Özyeğin Üniversitesi gibi akademik anlamda güçlü ve saygın bir kurumla yürüttüğümüz bu iş birliğinin, katılımcılarımıza değer kattığı kadar kurumumuza da uzun vadeli katkılar sunacağına inanıyoruz. Bu iş birliğini önümüzdeki dönemde daha da ileri taşıyarak, programdan faydalanan çalışan sayısını artırmayı hedefliyoruz."



HAYATIN RİSKLERİ DEĞİŞİR,
REFERANS NOKTANIZ DEĞİŞMEZ.

0850 555 55 55
www.referanssigorta.net

 **referans**
sigorta
REFERANS NOKTASI

Türkiye Hayat Emeklilik, “Devlet Katkısının Ötesinde BES” raporunu yayımladı



 **TÜRKİYE SİGORTA**
 **TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK**

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Ekonomik Araştırmalar Müdürlüğü, “Devlet Katkısının Ötesinde BES” raporunda BES’in piyasadaki reel getiri üretme kapasitesini ve BES fonlarının performansını değerlendirdi.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Ekonomik Araştırmalar Müdürlüğü tarafından hazırlanan “Devlet Katkısının Ötesinde BES” raporunda BES fonlarının performansı ve yüzde 20 devlet katkısının hâlâ piyasadaki en yüksek “risksiz başlangıç getirisi”ni sunduğu, kapsamlı bir çerçevede analiz edildi.

BES kararında, enflasyona karşı korunma ihtiyacı öne çıkıyor

Son 12 yıllık verilerle yapılan araştırma sonucunda elde edilen temel bulgulara göre katılımcıların BES kararında, devlet teşviğine kıyasla ekonomik konjonktürün ve piyasa koşullarının daha etkili olduğu ortaya konuyor. Buna göre katılımcılar, devlet katkısı oranındaki değişimlerden bağımsız olarak, sisteme öncelikli olarak “varlıklarını enflasyona karşı koruma” ve “ekstra getiri” ihtiyacıyla yaklaşıyor.

Ekonomik Araştırmalar Müdürlüğü’nün incelediği fon performanslarının son 10 yıllık periyodunda, BES fonlarının istikrarlı bir şekilde enflasyonun üzerinde performans sergileyerek katılımcısına “reel getiri” sunmayı başardığı görülüyor. BES’in, katılımcısına “yüzde 20 getiri” sunarak, dünyanın en yüksek “başlangıç getirisini” sağlayan finansal ürünlerinden biri olma özelliğini koruduğu dikkat çekiyor.

Türkiye, nakit desteği sunan dünyadaki nadir ülkelerden biri

Türkiye’nin uluslararası emeklilik sistemleri içerisinde pozitif ayrıştığını belirten araştırma, Türkiye’de sunulan yıllık devlet katkısı tavan tutarının, benzer “doğrudan katkı” sistemlerine kıyasla çok daha yüksek olduğuna vurgu yapıyor. OECD ülkelerindeki özel emeklilik teşvik modelleri incelendiğinde, Türkiye ve Yeni Zelanda’nın, BES sistemine vergi avantajları yerine “doğrudan nakit desteği” sunan nadir örneklerden birisi olduğu görülüyor.

BES fonları; enflasyona karşı reel getiri sunabilen birikim aracı

Fon çeşitliliğinin piyasa koşullarına göre esnek portföy yapıları oluşturulmasına imkân tanıdığı belirtilen raporda; riskin dengelenmesinin uzun vadeli ve istikrarlı reel getirileri desteklediği ifade ediliyor. Sadece son bir yıl içinde, devlet katkısı hariç BES fon getirilerinin enflasyonu ikiye katlaması, sistemin reel getiri üretme kapasitesini net bir biçimde kanıtlıyor.

Türkiye Hayat Emeklilik’in fon getirileri sektörün üzerinde

Emeklilik döneminde ek gelir elde etmek ve uzun vadeli birikim yapmak isteyenler için BES, en etkili tasarruf yöntemlerinin başında geliyor. Türkiye Hayat Emeklilik’in fon getirileri de birikimlere sektör ortalamasının üzerinde bir katkı sunuyor. 2025 yılında BES’in (OKS dahil) sektör ortalama getirisi yüzde 58 iken, Türkiye Hayat Emeklilik’in fon getirisi yüzde 65 olarak sektörün üzerinde kaydedildi.

HIZLI MÜDAHALE **KALICI ÇÖZÜM**

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

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

Sigorta Sektöründe Yeni Dönem: TÜMSİDER Kuruldu!

TÜMSİDER

TÜM
SİGORTA
DESTEK
HİZMETLERİ
DERNEĞİ

Sigorta destek hizmetleri dünyasını tek bir çatı altında birleştirmeyi hedefleyen Tüm Sigorta Destek Hizmetleri Derneği (TÜMSİDER), resmen faaliyetlerine başladı. Sektördeki paydaşlar arasında iş birliğini güçlendirmek ve standartları yukarı taşımak amacıyla yola çıkan dernek, sigorta ekosistemi için kritik bir boşluğu doldurmaya hazırlanıyor.

Sektörel Standartlar ve Etik Değerler Ön Planda

TÜMSİDER, sadece bir dayanışma platformu olmanın ötesinde, sigorta destek hizmetlerinin teknik, operasyonel ve etik standartlarını belirlemek için aktif rol üstlenecek. Derneğin temel hedefleri arasında şunlar yer alıyor:

- * Ortak Çatı: Farklı branşlarda hizmet veren tüm destek hizmeti sağlayıcılarını bir araya getirerek güçlü bir temsil alanı oluşturmak.
- * Standartizasyon: Hizmet kalitesini artırmak adına sektörel normlar ve operasyonel protokoller geliştirmek.
- * İş Birliği: Kamu kurumları, sigorta şirketleri ve diğer paydaşlar arasındaki iletişimi dijital ve profesyonel kanallarla güçlendirmek.
- * Etik Değerler: Sektör genelinde şeffaflık ve etik rekabet ilkelerinin benimsenmesini sağlamak.

"Geleceğin Sigortacılığını Birlikte İnşa Edeceğiz"

Dernek yönetimi tarafından yapılan açıklamada, sigorta sektörünün hızla dijitalleştiği ve karmaşıklaştığı bu dönemde, destek hizmetlerinin kalitesinin doğrudan müşteri memnuniyetine yansıdığı vurgulandı. TÜMSİDER'in, sektörün mutfağında çalışan profesyonellerin sesi olacağı ve çözüm odaklı projelerle sektöre ivme kazandıracağı belirtildi.

TÜMSİDER

"Amacımız; parçalı yapıyı birleştirerek, Türkiye'deki sigorta destek hizmetlerini uluslararası standartlarda bir kalite seviyesine ulaştırmak."

Sektörel Gelişim İçin Yeni Bir Sayfa

TÜMSİDER'in kuruluşuyla birlikte, asistans hizmetlerinden hasar onarım süreçlerine, lojistikten teknolojik altyapı sağlayıcılarına kadar geniş bir yelpazede yeni bir iş birliği kültürü başlaması bekleniyor.

**TRAMER
360** 

Araç Alırken Sürprizlere Yer Yok!

Yeni hizmetimiz TRAMER360 ile araç geçmişini
tek bir raporda görüntüleyin.



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

Hemen sorgula: Sigortam360.com



Sigorta
Bilgi ve Gözetim
Merkezi

Sektörden

Kısa Kısa

ALC Servis "Servisler Kurulu" 2026 Yol Haritası İçin Toplandı

ALC Servis'in en önemli yönetim organlarından biri olan Servisler Kurulu, tüm üyelerinin eksiksiz katılımıyla ALC Servis Genel Müdürlük binasında bir araya geldi. İki gün boyunca devam eden stratejik oturumlarda, 2025 yılı performans analizleri yapılırken; hizmet kalitesi, iş geliştirme ve müşteri memnuniyeti odaklı 2026 vizyonu netleştirildi.

2026 Hedeflerinde "Hizmet Kalitesi" Vurgusu

Kurul üyelerinin yoğun mesaisiyle geçen toplantılarda, markanın önümüzdeki yıl sektörde atacağı adımlar ve operasyonel mükemmellik kriterleri masaya yatırıldı. Verimli geçen görüşmelerde, müşteri deneyimini en üst seviyeye taşıyacak yeni iş geliştirme modelleri üzerinde fikir birliği sağlandı.



Abdurrahman Çelik: "Güçlü Bir Gelecek İnşa Ediyoruz"

Toplantıların ardından kurul üyelerini uğurlayan Servisler Kurulu Başkanı Abdurrahman Çelik, organizasyonun verimliliğine dikkat çekerek şunları söyledi: "Servisler Kurulu olarak tüm üyelerimizin katılımıyla 2025 yılını kapsamlı bir şekilde değerlendirdik. 2026 hedeflerimize odaklandığımız bu iki günlük süreç, hizmet kalitemizi ve müşteri memnuniyetini bir üst çığaya taşıma kararlılığımızı pekiştirdi. Tüm üyelerimize katkılarından dolayı teşekkür ediyorum."



Sompota Sigorta'dan yeni reklam filmi: "Normale Dön"

Sompota Sigorta, yeni iletişim kampanyasında hayatın beklenmedik anlarında, normale hızlıca dönebilmenin önemine odaklanıyor. "Sompota Sigorta'yla Normale Dön!" söylemiyle ekranlara taşınan reklam filminde, Sompota Sigorta'nın özellikle kasko alanındaki uzmanlığına vurgu yapılarak markanın güven veren duruşu ve çözüm hızına dikkat çekiliyor. Kampanya, televizyon, radyo, dijital platformlar mecralarında geniş bir izleyici kitlesiyle buluşmaya başladı.

Ani bir kaza gibi günlük hayat akışını kesintiye uğratan anlardan yola çıkan kampanya, Sompota'nın bu süreçlerde nasıl devreye girdiğini ve hayatın normal akışına dönüşüne nasıl eşlik ettiğini anlatıyor. Sompota, sigortayı yalnızca bir teminat değil; hayatın ritmini yeniden kurmaya yardımcı bir çözüm ortağı olarak konumlandırıyor.

Sompota Sigorta'yla Hayat Yolunda

Reklam filmi sıradan bir günün trafikte, beklenmedik bir kazayla sekteye uğramasını, ardından Sompota'nın hızlı ve yönlendirici yaklaşımıyla bu akışın yeniden sağlanmasını merkezine alıyor. Turntable tekniğiyle kurgulanan sahneler, hem hikâyenin merkezindeki "dönüş" fikrini hem de hayatın kendi devrimini görsel olarak destekliyor. Kaza sonrası Sompota'nın hızlı çözüm yaklaşımı, süreçlerin adım adım aktarılması, izleyiciye somut bir deneyimle hissettiriliyor.

İndie İstanbul imzası taşıyan kreatif süreç, Riders Film prodüksiyonuyla hayata geçirilirken, Gürçan Güreşçi de filmin yönetmeni imzasıyla yer alıyor. Kampanya, televizyon, radyo, dijital platformlar mecralarında geniş bir izleyici kitlesiyle buluşacak. Sompota Sigorta, "Normale Dön" kampanyasıyla güven veren marka vaadini güçlendirmeyi ve marka iletişimini önümüzdeki dönemde yeni çalışmalarla sürdürmeyi hedefliyor.

Birlikte Güvende Birlikte Gelecekte



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



Sigortalılık Oranı Toplam Nüfusta %40,3'e Yükseldi

Kasım 2025 verileri, sigortanın toplum genelindeki yaygınlığını izleyen temel göstergelerde artışa işaret ediyor.

Toplam nüfusa göre bakıldığında, tüm sigorta sektörü kapsamında sigortalılık oranı %40,3 olarak ölçüldü. 15 yaş ve üzeri nüfusta bu oran %52 seviyesine ulaştı. Branş bazında değerlendirildiğinde ise, toplam nüfus içinde hayat dışı sigortalılık %35, hayat sigortalılığı %18 düzeyinde izleniyor.



Göstergeler, sigortanın bireylerin finansal güvenliğinde giderek daha güçlü bir yer edindiğini ve kapsayıcılığın artmaya devam ettiğini ortaya koyuyor.

Kaynak: Nüfus verileri TÜİK, sektör verileri SBM



Türk Reasürans'ta Üst Düzey Atama

Reasürans ve sigortacılık alanında 15 yılı aşkın deneyime sahip Veli Utku Bay, Aralık 2025 itibarıyla Türk Reasürans, Reasürans Kabullerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Bay, yeni görevinde şirketin teknik kapasitesinin güçlendirilmesi ile kârlı ve sürdürülebilir büyüme hedeflerine katkı sağlamayı sürdürecektir.

Eğitim hayatına Yıldız Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Lisans Programı'nda başlayan Bay, sigortacılık alanındaki mesleki eğitimini Chartered Insurance Institute (CII) – Londra bünyesinde Cert CII seviyesinde tamamladı. Meslek hayatı süresince uluslararası reasürans kuruluşları tarafından düzenlenen çok sayıda teknik eğitim ve seminere katıldı.

Kariyeri boyunca Chubb European Group SE, Dubai Starr Sigorta A.Ş. ve Generali Sigorta A.Ş. bünyesinde yangın ve mühendislik sigortaları underwritingi üzerine farklı sorumluluklar üstlenen Bay, 2020 yılında İhtiyari Reasürans Bölümü Müdürü olarak Türk Reasürans A.Ş.'ye katıldı. Atamasından önce Yurt İçi Teknik Grup Müdürü olarak; şirketin yurt içi trete kabulleri ile yangın, mühendislik ve sorumluluk ihtiyari reasürans kabullerinin yönetimine liderlik etmekteydi.

Reasürans, trete ve ihtiyari underwriting ile risk yönetimi alanlarında uzun yıllara dayanan deneyime sahip olan Veli Utku Bay, özellikle büyük ölçekli yangın, mühendislik ve enerji riskleri konularındaki uzmanlığıyla öne çıkıyor.



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

Türk Nippon Sigorta 47. İstanbul Maratonu'nda Tohum Otizm Vakfı Yararına Koştı

Bu yıl 47. defa düzenlenen İstanbul Maratonu'na Türk Nippon Sigorta damga vurdu.

Şirket çalışanlarından oluşan Türk Nippon Sigorta gönüllü koşu ekibi, Tohum Otizm Vakfı'yla birlikte hareket ederek otizmli çocukların eğitimine destek olmak amacıyla koştu.

Bu anlamlı etkinlikte Türk Nippon Sigorta Tohum Otizm Vakfı yarına koşan şirketler arasında en fazla bağış miktarına ulaşan 3. Şirket olurken, bireysel anlamda da satış pazarlama direktörü Yasemin Özel en fazla bağış toplayan 6. koşucu oldu.



Şirket, bundan sonra da toplumsal fayda odağında hayata geçirilen projelerde aktif rol almaya devam edecek.



RS Holding'e Anlamlı Ödül: RS Holding CMO'su Dr. Naim Çetintürk En Beğenilen CMO Ödülünü Kazandı

Bu yıl beşincisi düzenlenen Altın Lider Ödülleri kapsamında Türkiye'nin en beğenilen pazarlama liderleri, toplamda 85 binden fazla paydaş oyuyla belirlendi. Ödül süreci; açık uçlu öneri sistemi, SMS doğrulamalı oy kullanımı ve mükerrer oyları engelleyen şeffaf altyapıyla gerçekleştirilerek demokratik bir seçim platformu ortaya koydu. RS Holding'i temsilen ödül törenine katılan RS Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve CMO'su Dr. Naim Çetintürk, "En Beğenilen CMO" Ödülü'ne layık görüldü.

10 Şubat'ta İstanbul'da düzenlenen törende, iş dünyasının en prestijli liderlik platformları arasında gösterilen Altın Lider Ödülleri'ne katılan yönetici ve ekipler görkemli bir gala gecesinde buluştu. Etkinlikte bu yıl 2025 yılının Türkiye'nin en beğenilen 50 CMO'su ödülleri sahiplerini buldu.

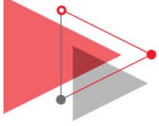
RS Holding'i temsilen Pazarlama'dan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi (CMO) Dr. Naim Çetintürk, stratejik yaklaşımı, vizyoner liderliği ve pazarlama alanında sağladığı etkili dönüşümlere istinaden "En Beğenilen CMO" unvanıyla ödüle layık görüldü. Bu önemli başarı hem kurum içi hem de dış paydaşların geniş katılımlı oylarıyla tescillendi.

Dr. Naim Çetintürk'ün bu başarısı; RS Holding'in pazarlama liderliğinde etkili stratejilerle hem marka değerini hem de müşteri deneyimini güçlendirdiğinin somut bir göstergesi oldu.

Türkiye genelinde sektör paydaşları tarafından takdir edilen bir yönetim vizyonu ve sürdürülebilir başarı modeli olarak değerlendirildi. Altın Lider Ödülleri organizasyonu, her yıl daha da büyüyen katılımıyla, iş dünyasındaki liderlerin performans ve etki alanlarını geniş bir ekosistemde görünür kılmayı sürdürüyor. Bu sene de Buray'ın sahne aldığı gala gecesini, başarılı liderlerin ekipleriyle kutlama yaptığı görkemli bir etkinlik olarak öne çıktı.

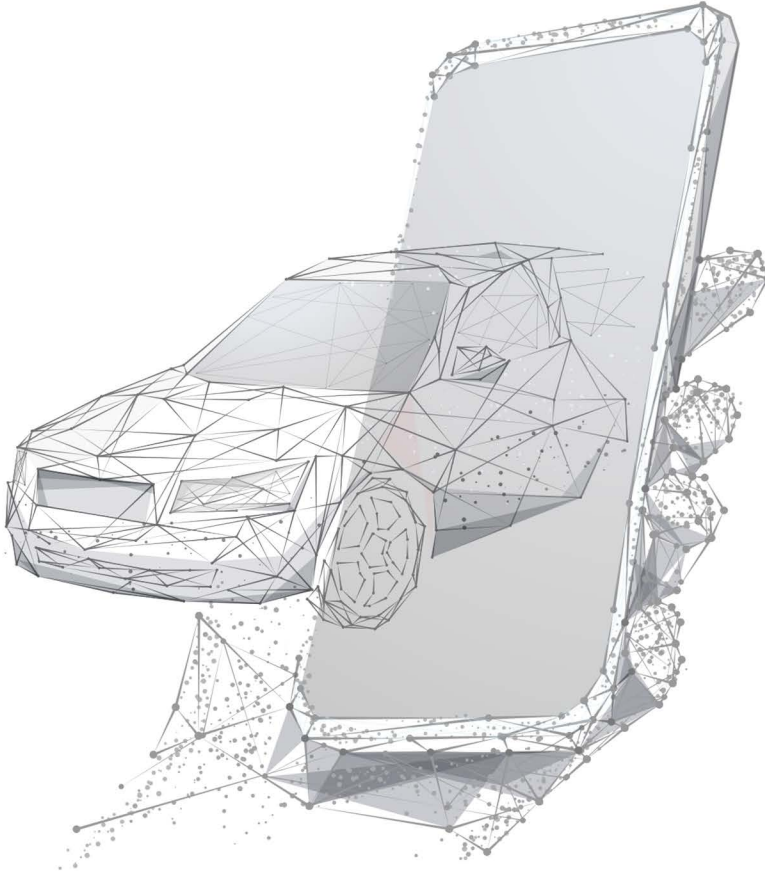
RS Holding Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Naim Çetintürk, bu prestijli ödülle pazarlama liderliği alanında Türkiye'nin önde gelen yöneticileri arasındaki yerini bir kez daha taçlandırmış oldu.

RS 5.0

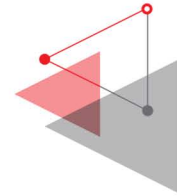


Otomotiv sektöründe uçtan uca hizmet veren markalarımız ile dijital dönüşümümüze yapay zeka ile hız veriyoruz.

RS 5.0 Dünyasına hoş geldiniz.



RS Otomotiv Grubu



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

TUR | ASSIST MET teknik OtoKonfor CARSHINE SigortaAcentesi



Sigorta Sözlü- ğü

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?

• Reasürans Nedir?

Reasürans, bir sigorta şirketinin taşıdığı riskleri başka bir sigorta şirketine devretmesidir. Bu işlem, sigorta şirketlerinin mali güçlerini artırarak daha büyük risklere karşı teminat verme imkânı sağlar. Reasürans, sigorta şirketlerinin finansal şeffaflık ve sermaye yeterliliğini korumalarına yardımcı olur, sektörün büyümesine zemin hazırlar. Reasürans işlemlerinde, sigorta şirketi risklerin bir kısmını reasürans şirketine devreder ve karşılığında prim öder. Hasar meydana geldiğinde, reasürans şirketi sigorta şirketine ödeme yapar. Reasürans anlaşmaları farklı yapılarla yapılır, bunlar arasında bölüşmeli, kotpar, eksedan gibi çeşitler bulunur.

• Flotan Nedir?

Flotan Poliçe, nakliye işlemi yapılacak ürünlerin araç bilgileri ve yükleme tarihleri kesinleşmeden önce, aradaki belirsiz süreyi güvence altına alan geçici bir sigorta türüdür. Bu poliçe, mevcut verilerle düzenlenir ve yükleme tarihinin ve taşıma aracının belirlenmesinin ardından, kalıcı sigorta poliçesine dönüşür.

• Doğrudan Tazmin Nedir?

Doğrudan tazmin sistemi, trafik kazalarında mağdur olan sürücünün zararın karşılanması için karşı tarafın sigorta şirketiyle değil, doğrudan kendi sigorta şirketiyle muhatap olduğu bir uygulamadır. Bu sistem sayesinde mağdur sürücü, süreci kendi sigortacısı aracılığıyla daha hızlı ve kolay şekilde yürütür. Sigorta şirketi, kusursuz sürücüye yaptığı ödemeyi daha sonra kusurlu tarafın sigorta şirketinden tahsil eder. Uygulama yalnızca maddi hasarla sonuçlanan ve iki aracın karıştığı kazalarda geçerlidir. Sistem, sigortalıların daha az bürokrasiyle karşılaşmasını ve daha memnun kalmasını amaçlar.



İSTANBUL'da TUR Filo ile *Yeni Bir Dönem Başlıyor*

GÜCÜMÜZ **FİLOMUZDA!**

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

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

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

Sektöre yön veren bu dönüşümde, öz gücümüzle sahadayız.

Kalite bizimle yola çıkıyor.



Her Kapının Ardında HDI Sigorta

Süper Konut Sigortası ile evde,
Altın KOBİ Sigortası ile iş yerinde
her anında daima yanında.

HDI
SİGORTA



 hdisigorta.com.tr

 HDI Kolay Hat
0850 222 8 434

Web sitemizi ziyaret etmek için
QR kodu okutabilirsiniz.

