

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

# SİGORTALIFE®/66

MART 2026 • sigortalifedergi.com • 250 TL



9 772717 942003



**ANADOLU HAYAT  
EMEKLİLİK**

Katkılarıyla



# Yerel Risk, Global Değer

SIGORTA LIFE®

# SATIŞ KANALLARIMIZ!

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



# Sektörde Bahar Esintisi



Kıymetli Okurlarımız,

Doğanın uyanışını müjdeleyen baharın taze enerjisiyle, Mart sayımızda sizlerle yeniden buluşmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bu ayki sayımız, hem sektörün bugünkü dinamiklerini hem de geleceğe dair sarsılmaz vizyonumuzu yansıtan çok özel içeriklerle dolu.

Sektörümüzün en köklü ve öncü kurumlarından biri olan AXA Türkiye'nin Genel Müdürü Sayın Yavuz Ölken ile gerçekleştirdiğimiz özel röportaj, bu sayımızın lokomotifini oldu. Sayın Ölken'in sektörel dönüşüm, sürdürülebilirlik ve teknolojik adaptasyon konusundaki derinlikli paylaşımları, eminim ki tüm profesyoneller ve sigortalılarımız için ufuk açıcı bir rehber niteliği taşıyacaktır. Kendisine vizyoner katkıları için bir kez daha teşekkür ediyorum.

Bu özel sayımızda bir diğer önemli vurgumuz ise yaşamın her alanında nezaketi, emeği ve zekasıyla dünyayı güzelleştiren kadınlarımız üzerine. 8 Mart Dünya Kadınlar Günü vesilesiyle, sigorta ve finans sektöründe her geçen gün artan kadın gücünün, sektörümüzün daha duyarlı ve dayanıklı hale gelmesindeki rolünü yürekten kutluyorum. Kadının iş dünyasındaki varlığı, sadece bir başarı hikayesi değil; geleceğin daha güvenli inşası için en büyük teminatımızdır. Başta çalışma arkadaşlarım ve sektör paydaşlarımız olmak üzere tüm kadınların bu anlamlı gününü tebrik ediyorum.

Türkiye'nin dört bir yanındaki okurlarımıza uzanan bu yayın yolculuğunda; bilginin gücüne ve doğru iletişimin değerine inanıyoruz. Sigorta Life ailesi olarak her geçen gün daha da güçlenerek büyümeye devam ediyoruz.

Baharın getirdiği tazeliğe dolu, güvenin ve huzurun ön planda olduğu bir ay geçirmenizi diliyorum.

Keyifli okumalar.

**İsmail Öztürk**

Kurucu

ismail@santramarkeeting.com

# İçin deki ler

8-9

HABER |

Ahmet Yaşar TSB Başkanlığına adaylığını açıkladı!

10

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik'e Eşit Ücret Sertifikası

12-13

HABER |

Anadolu Sigorta'ya Ulusal ve Uluslararası Altı Ödül Birden

14

HABER |

Ray Sigorta LimitsizİMM Ürünü ile Fark Yaratıyor

16-17

HABER |

Hayata kadınların penceresinden bakmak: Bir başarı öyküsünde 20. yıl

18

HABER |

Köklü Bir Miras, Güçlü Bir Gelecek: Referans Sigorta İlk Yılımı Tamamladı

20-21-22

ÖZEL HABER |

KASİDER, Dünya Kadınlar Günü'ne özel program düzenledi

24-25

HABER |

Ankara Sigorta mali disipliniyle sektörün güçlü oyuncularını arasında

26

HABER |

RS Otomotiv Grubu'ndan Mesleki Eğitime Önemli Destek: "Geleceğin Ustaları" ile Yarımın Otomotivcileri Yetiştiriyor

28-29

HABER |

Neova Sigorta 2025 yılını 50 milyar TL'ye yaklaşan aktif büyüklüğüyle kapattı

30

HABER |

SigortaAcentesi.com ve İSAD Acentelerle Bir Araya Geldi



32-33

ÖZEL HABER |

DASK'tan Deprem Haftası'nda Güçlü Güvence ve Risk Azaltımı Vurgusu

34

HABER |

"HDI Sigorta Yılım Paralympik Sporcusu Yamaç Yüksel oldu"

36-37

HABER |

Ayhan Sincek: "Milletimize ve Sektörümüze Değer Katmayı Sürdüreceğiz"

38

ÖZEL

RÖPORTAJ |

2025'i Büyüyerek Tamamladık, 2026'da Hedefimiz Sektörde Yeni Standartlar Belirlemek Aldı!

40-41

ADVERTORIAL |

QNB Sigorta, sigorta anlayışını dönüştürürken kadın liderliği de güçlendiriyor

42

HABER |

Doğa Sigorta Acenteleri ile "Geleceğin Doğası, Güvenin Rotası" sloganlı toplantılarında buluştu

44-45

HABER |

Ankara Sigorta'dan sağlık turizmine yönelik yeni ürün: Komplikasyon Sigortası

46

HABER |

Allianz Türkiye, UNDP ve Habitat Derneği, finansal okuryazarlık için seferberlik başlatıyor

48

HABER |

Sigorta Sektöründe Temkinli İyimserlikle Büyüme Beklentisi

50

HABER |

AXA Sigorta, Çiftçi Koruma Paket Sigortası ile Çiftçilerin Yanında Olmaya Devam Ediyor!

# 52

## 52-55

RÖPORTAJ |

Sigorta Life Sohbetleri'nin konuğu AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken oldu!

## 56

HABER |

Sompo Holdings'ten küresel ölçekte stratejik hamle: Aspen satın alımı tamamlandı

## 58

HABER |

Sağlık Güvenceniz Artık Sınır Tanımıyor

## 60

HABER |

Quick Finans 2. El Oto Raporu

## 62

EDİTÖRDEN |

Güçlü kadınlar, güçlü yarınlar

## 64

HABER |

Referans Sigorta Genel Müdürü Oğuz Karahançer TSB Başkan adaylığını duyurdu

## 66

HABER |

RS Servis ve SEDEV'den Mesleki Eğitim Adımı!

## 68

HABER |

HDI International Yönetimi 2026 Yılı'nın İlk Yönetim Kurulu Toplantısı İçin HDI Sigorta Üst Yönetimi ile İstanbul'da Buluştu

## 70

HABER |

TÜMSİDER'den Türkiye Sigorta Birliği'ne ziyaret

## 72-74

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

## 76

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

## 78

LIFE |

İlginç Sigorta Hikayeleri

# 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 Bayrık

**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



# PRİMLERİ OTOMOBİLE DÖNÜŞTÜREN HAYAT SİGORTASI



**Borçlanmadan araç sahibi olmanın anahtarı: Lüküs Hayat Sigortası**

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

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

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

Bugünden bir adım at, yarının anahtarlarını eline al.

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

**QCAR**  
MOBİLİTE  
İŞBİRLİĞİ İLE



QR KODU OKUT,  
DETAYLARI ÖĞREN

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

**QUICK**  
HAYAT





# Sigortada güçlü koordinasyon vurgusu: Ahmet Yaşar TSB Başkanlığına adaylığını açıkladı!

**Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, 8 Nisan'da yapılacak Türkiye Sigorta Birliği Genel Kurulu öncesinde başkanlığa aday olduğunu duyurdu. Yaşar, güçlü koordinasyon, veri odaklı yönetim ve sürdürülebilir büyüme hedefleriyle sektörü daha ileri taşımayı amaçladığını vurguladı.**

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, sigorta sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği'nin 8 Nisan'da gerçekleştirilecek genel kurulu öncesinde başkanlık için adaylığını açıkladı.

Halen Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı olarak görev yapan Yaşar, 35 yılı aşkın mesleki deneyimiyle sektörün kurumsal kapasitesini güçlendirmeye katkı sunduğunu belirterek, yeni dönemde güçlü koordinasyon, sahaya yakın bir birlik yapısı ve veri temelli yönetim anlayışıyla sigorta sektörünü daha ileri taşımayı hedeflediğini ifade etti.

Yaşar'ın açıklaması şöyle;

Türkiye sigorta sektörünün çatı kuruluşu olan Türkiye Sigorta Birliği'nin 8 Nisan'da yapılacak Genel Kurulu'nda Birlik Başkanlığı'na aday olduğumu; kamuoyu, sektörümüz ve tüm paydaşlarımızla paylaşmaktan memnuniyet duyuyorum.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı olarak yürütmekte olduğum görevlerim ile 35 yılı aşkın meslek hayatım boyunca, sektörümüzün gelişimine ve kurumsal kapasitesinin güçlenmesine katkı sunmaya gayret ettim. Bu süreçte edindiğim tecrübe, güçlü yönlerimizi daha ileri taşımak ve gelişime açık alanlarımızı ortak akılla dönüştürmek adına önemli bir sorumluluk yüklemektedir. Türkiye sigorta sektörü; artan fon büyüklüğü, güçlü sermaye yapısı, yetkin insan kaynağı ve teknik kapasitesiyle yalnızca finansal sistemimizin önemli bir yapı taşı değil, aynı zamanda ekonomimizin dayanıklılığını sürekli kılan stratejik bir aktör konumuna ulaşmıştır. Bu yeni dönemde, Türkiye Sigorta Birliği liderliğinde başlatılan dönüşümü daha ileriye taşımak amacıyla öncelikli gördüğüm başlıkları sizlerle paylaşmak isterim:

### **Güçlü Koordinasyon**

Sektör otoritemiz SEDDK başta olmak üzere; kamu kurumları, sivil toplum kuruluşları ve tüm paydaşlarla karşılıklı güvene dayalı, süreklilik arz eden ve teknik zemine oturan bir koordinasyon anlayışını güçlendirmeliyiz.

### **Sahaya Yakın Birlik**

Türkiye Sigorta Birliği; geniş sigorta ekosistemi içinde tüm paydaşları dinleyen, sahaya daha yakın duran ve hızlı, akılcı çözümler üreten bir yapıda olmalıdır.

### **Veri ve Teknik Disiplin**

İstikrarlı büyüme, sürdürülebilir kârlılık ve güçlü sermaye yapısına dayalı güven veren bir sigorta sektörünü; veriye ve teknik disipline dayalı karar kültürüyle ileriye taşımalıyız.

### **Şeffaf, Güçlü ve Geleceğe Hazır Sigorta Ekosistemi**

Dijital dönüşüm ve nitelikli insan kaynağı yatırımıyla sürdürülebilir büyümeyi destekleyen, şeffaf ve güçlü bir sektör yapısını kalıcı hâle getirmek önceliğimiz olacaktır. Amacımız, tüm paydaşlarımızın rekabet gücünü güvence altına alan ve artıran dirençli bir sigorta ekosistemi inşa etmektir.

### **Dayanıklı Ekonominin Güvencesi**

Ülkemiz için uzun vadeli, güçlü, dirençli ve güven veren bir sigorta mimarisini hep birlikte inşa etmeliyiz. Kurumsal sürekliliğe, ortak akla ve sektörel dengeye inanıyorum. Önümüzdeki dönemde bu hedefleri hayata geçirmek ve sektörümüzü hak ettiği konuma daha da ileri taşımak için göreve hazırım. SEDDK ve sektör paydaşlarımızın ortaya koyduğu vizyon doğrultusunda, seçilecek ekip arkadaşarımla birlikte tüm enerji ve gayretimi bu sorumluluğa yönlendireceğim.

**Zeynep  
Dolgun**

Anadolu Hayat Emeklilik  
Genel Müdür Yardımcısı

## Anadolu Hayat Emeklilik'e Eşit Ücret Sertifikası

Anadolu Hayat Emeklilik, çalışanları arasında cinsiyetlerinden bağımsız olarak, eşit ücret ve eşit fırsat uygulamalarıyla, uluslararası Eşit Ücret Vakfı (Equal-Salary Foundation) tarafından yapılan değerlendirme sonucunda Eşit Ücret Sertifikası'nı Türkiye'de almaya hak kazanan ilk emeklilik ve sigorta şirketi oldu.

Anadolu Hayat Emeklilik, kadın ve erkek çalışanları arasında eşit işe eşit ücret ve eşit fırsat yaklaşımını uluslararası standartlara taşıdı ve bu başarı, İsviçre merkezli kâr amacı gütmeyen bağımsız kuruluş Eşit Ücret Vakfı tarafından verilen Eşit Ücret Sertifikası ile tescillendi. 2024'ün sonunda başlatılan sertifikasyon süreci kapsamında şirketin ücret verileri anonimleştirilerek uluslararası denetim standartları çerçevesinde analiz edildi. İstatistiksel incelemeler, organizasyonel kıdem dağılımları, ücret artış ve terfi mekanizmaları ile yönetim uygulamaları detaylı biçimde değerlendirildi.

Sürecin saha denetimleri, yönetim görüşmeleri ve çalışan mülakatlarını da içeren ikinci fazı ise bağımsız denetim kuruluşları tarafından yürütüldü. Çok aşamalı denetim sürecinin tamamlanmasının ardından Anadolu Hayat Emeklilik'in çalışanları arasında cinsiyet temelli bir ücret farkı bulunmadığı teyit edildi.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Dolgun konuya ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Anadolu Hayat Emeklilik olarak eşit işe eşit ücret yaklaşımını bir tercih değil, kurumsal sorumluluğumuzun doğal bir gereği olarak görüyoruz. Şirketimizin en önemli önceliklerinden biri, tüm çalışanların fırsatlara erişebilmesi için eşit koşullara sahip olmasını sağlamaktır. Eşit Ücret Sertifikası, uzun yıllardır şeffaf, adil ve sistematik biçimde yürüttüğümüz ücret ve kariyer uygulamamızın uluslararası bir standartla teyit edilmesi anlamını taşıyor. Bizim için bu belge yalnızca mevcut yapımızın doğrulanması değil; aynı zamanda kapsayıcı ve sürdürülebilir bir çalışma kültürünü kararlılıkla sürdürme taahhüdümüzün de bir göstergesi. Toplumsal cinsiyet eşitliğini ve fırsat eşitliğini kurum kültürümüzün ayrılmaz bir parçası olarak görmeye ve bu alanda ölçülebilir, somut adımlar atmaya devam edeceğiz."

Anadolu Hayat Emeklilik'te eşit ücret yaklaşımı, yalnızca insan kaynakları uygulamalarının bir unsuru değil; kurumsal yönetim anlayışının temel bir bileşeni olarak ele alınıyor. Yüksek sendikacılık oranı, Toplu İş Sözleşmesi ile güvence altına alınan atama ve iş güvencesi hükümleri, ücret politikası ve performans odaklı yükselme sistemi, şirketin ücretlendirme yapısının şeffaf ve sistematik bir çerçevede kurgulandığını ortaya koyuyor. Yönetim Kurulu nezdinde ücret politikalarını gözetken komite yapısı ise bu yaklaşımın kurumsal düzeyde sahiplenildiğini gösteriyor.

Sürdürülebilirlik perspektifiyle şekillenen insan yönetimi anlayışı, şirketin sermaye piyasalarındaki konumuyla da uyumlu bir yapı sergiliyor. Borsa İstanbul'da işlem gören ve BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer alan ilk emeklilik ve sigorta şirketi olan Anadolu Hayat Emeklilik, fırsat eşitliğini yalnızca bir sosyal sorumluluk alanı olarak değil, uzun vadeli kurumsal değer üretiminin bir parçası olarak konumlandırıyor.

2025 yıl sonu itibarıyla çalışanlarının yüzde 57'sini kadınlar oluştururken, kadın yönetici oranı yüzde 49 seviyesine ulaşmış durumda. Satış ekiplerinde kadın temsili yüzde 71, bilgi teknolojileri alanında ise yüzde 33. Doğum izni sonrası işe dönüş oranının yüzde 94'ün üzerinde gerçekleşmesi ise kariyer sürekliliğini destekleyen uygulamaların somut bir göstergesi olarak öne çıkıyor. Ebeveynlik hakları, kısmi zamanlı çalışma imkânları ve kariyer haklarının korunması gibi uygulamalar, kapsayıcı istihdam yaklaşımının sürekliliğini sağlıyor.

Anadolu Hayat Emeklilik, toplumsal cinsiyet eşitliği ve fırsat eşitliğine yönelik taahhütlerini uluslararası platformlarda da ortaya koyuyor. Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenmesi Prensipleri'nin (WEPS) imzacısı olan şirket, Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi kapsamında yürütülen Hedef Toplumsal Cinsiyet Eşitliği (Target Gender Equality) programına katılarak üst yönetimde kadın temsili ve eşit ücret konularında ölçülebilir hedefler belirliyor. 2024 yılında KAGİDER Fırsat Eşitliği Modeli Sertifikası'nı (FEM) sektöründe ilk alan şirket olarak, eşitlik yaklaşımını politika düzeyinden uygulama düzeyine taşıdığını farklı platformlarda da belgeliyor.

# KASKO VE SAĞLIK SİGORTALARINDA 2025 FİYATLARI DEVAM EDİYOR!

PEŞİN FİYATINA

**12**  
TAKSİT

ÜSTELİK  
EK AVANTAJLARLA!

**%10**  
İNDİRİM



KASKODA  
**%100**  
ORJİNAL  
PARÇA  
KULLANIM  
TAAHHÜDÜ\*

SON GÜN  
**31 MART**



\*Bireysel kasko hasar onarımlarında geçerlidir.  
Ayrıntılı bilgi için QR kodu okutun.

Taksit kampanyalarında sadece anlaşmalı banka kredi kartları geçerlidir. Türkiye Sigorta AŞ tarafından sunulan kampanya koşulları hakkında detaylı bilgi için [turkiyesigorta.com.tr](http://turkiyesigorta.com.tr)'yi ziyaret edebilirsiniz.

0850 202 20 20 | 0850 402 20 20  
[turkiyesigorta.com.tr](http://turkiyesigorta.com.tr)

 **TÜRKİYE SİGORTA**  
Gücü, adında.



## Berna Semiz Ergünten

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim,  
Sürdürülebilirlik ve Afet Yönetimi Koordinatörü

# Anadolu Sigorta'ya Ulusal ve Uluslararası Altı Ödül Birden

Anadolu Sigorta, 100. yıl iletişim çalışmalarını itibar yönetiminden etkinlik stratejilerine, kurumsal yayından toplumsal fayda projelerine uzanan bütüncül bir vizyonla kurgulayarak Mercury Excellence Awards'ta iki, PRİDA İletişim Ödülleri'nde ise dört ayrı ödül kazandı. "100 Yıllık İmza – Anadolu Sigorta 100. Yıl Gala Gecesi" ve prestij kitabı ile kurumsal hafızasını geleceğe taşıyan şirket, "Ormanın Gözleri" projesiyle de riskyönetimi uzmanlığını çevresel sorumlulukla buluşturarak ikinci yüzyılına güçlü bir iletişim performansı ile adım attı.

Anadolu Sigorta'nın ulusal ve uluslararası arenada elde ettiği iletişim başarıları, şirketin 100. yıl vizyonunu yalnızca bir kutlama süreci olarak değil; itibar yönetimi, toplumsal fayda ve stratejik dönüşüm ekseninde kurguladığını ortaya koydu. Şirket, hem küresel ölçekte düzenlenen Mercury Excellence Awards'ta iki ayrı kategoride Bronz ödül kazanarak uluslararası başarıya imza attı hem de PRİDA İletişim Ödülleri'nde dört ayrı kategoride ödüle layık görülerek iletişim alanındaki bütüncül yaklaşımını tescilledi.

## Uluslararası arenada çifte başarı

Anadolu Sigorta, iletişim, pazarlama ve kurumsal itibar alanlarında bağımsız bir değerlendirme sistemi olan Mercury Excellence Awards'ta iki ödül kazandı. Şirket, 100. yılına özel olarak hayata geçirdiği "100 Yıllık İmza – Anadolu Sigorta 100. Yıl Gala Gecesi" ile "Özel Etkinlikler: Diğer/Çeşitli – Yıldönümü" kategorisinde; sürdürülebilirlik vizyonunu yansıtan "Ormanın Gözleri" projesi ile ise "Kampanyalar: Kurumsal Sosyal Sorumluluk Uygulamaları" kategorisinde Bronz ödüle layık görüldü.

## PRİDA'da dört ayrı kategoride ödül

Anadolu Sigorta'nın 100. yıl iletişim çalışmaları, Türkiye'de de önemli bir başarı elde etti. Şirket, İletişim Danışmanlığı Şirketleri Derneği (İDA) tarafından düzenlenen PRİDA İletişim Ödülleri'nde dört ayrı kategoride ödül kazandı. "Anadolu Sigorta 100. Yıl İletişim Çalışmaları" İtibar Yönetimi kategorisinde PRİDA ödülünü alırken; "100 Yıllık İmza – Anadolu Sigorta 100. Yıl Gala Gecesi" Etkinlik İletişimi kategorisinde BAŞARI ödülü kazandı. Şirketin bir asırlık yolculuğunu belgeleyen "Yüzyıllık İmza" prestij kitabı, Kurumsal Yayın ve Raporlar kategorisinde BAŞARI ödülüne layık görülürken, Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü iş birliğiyle yürütülen "Ormanın Gözleri" projesi de Kurumsal Sosyal Sorumluluk İletişimi kategorisinde BAŞARI ödülü aldı. Sahnedeki ödüller Anadolu Sigorta adına, Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Birim Müdürü Ayça Albayrak Sezgin'e takdim edildi.

## "100. yılımız kapsamında yürüttüğümüz çalışmalar bir kutlama sürecinin çok ötesine geçti"

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim, Sürdürülebilirlik ve Afet Yönetimi Koordinatörü Berna Semiz Ergünten, söz konusu ödüllerin şirketin iletişim stratejilerinin ve toplumsal fayda odaklı projelerinin ulusal ve uluslararası standartlarda değer ürettiğinin güçlü bir göstergesi olduğunu vurguladı. Ergünten, şirketin başarısıyla ilgili şu değerlendirmede bulundu: "100. yıl kapsamında yürüttüğümüz çalışmalar, bir kutlama sürecinin çok ötesine geçti. Neredeyse Cumhuriyet'le yaşıt şirketimizin tarihsel birikimini, kurucumuz Mustafa Kemal Atatürk'ün vizyonuyla başlayan yolculuğumuzu ve geleceğe dönük hedeflerimizi bütüncül bir anlatıyla ortaya koyduk. "100 Yıllık İmza – Anadolu Sigorta 100. Yıl Gala Gecesi" kurumsal hafızamızı sahne performansları ve güçlü bir içerik kurgusuyla buluşturdu. Bu sürecin önemli parçalarından biri olan "Yüzyıllık İmza" prestij kitabımız ise şirketimizin bir asırlık serüvenini sigortacılığın tarihini de kayıt altına alarak kurumsal mirası kalıcı hale getirdi. Ayrıca yine Mercury Excellence Awards'ta ve PRİDA'da ödüllendirilen "Ormanın Gözleri" projemiz ise Anadolu Sigorta'nın risk yönetimi uzmanlığını çevresel sorumlulukla buluşturan örnek bir model olarak öne çıkıyor. 2022 yılından bu yana Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü iş birliğiyle yürüttüğümüz projemizde insansız ve yeni nesil yangın gözetleme kuleleriyle yüz binlerce hektarlık alan gözetim altına alıyoruz. Ormanın Gözleri projesi yangınların erken tespitine katkı sunarken kaçak kesim, yasa dışı yapılaşma ve yaban hayatının korunması gibi alanlarda da önemli bir işlev üstleniyor. "

## İletişimde bütüncül başarı

Anadolu Sigorta'nın ulusal ve uluslararası ölçekte kazandığı bu ödüller, şirketin 100. yıl iletişimini yalnızca geçmişe dönük bir anlatı olarak değil, itibar, sürdürülebilirlik, toplumsal fayda ve stratejik dönüşüm odağında kurguladığını gösteriyor.

Kurumsal yayınlardan gala gecesine, sosyal sorumluluk projelerinden itibar yönetimine uzanan geniş bir yelpazede elde edilen başarılar, Anadolu Sigorta'nın ikinci yüzyılına güçlü bir iletişim altyapısı ve küresel ölçekte kabul gören projelerle adım attığını ortaya koyuyor.



**Koray  
Erdoğan**

Ray Sigorta CEO'su

## Ray Sigorta LimitsizİMM Ürünü ile Fark Yaratıyor

Motor branşında artan hasar maliyetleri, zorunlu trafik sigortasının teminat limitleri kapsamında sunulan korumayı daha da kritik hale getiriyor. Ray Sigorta, "LimitsizİMM" seçeneğiyle İhtiyari Mali Mesuliyet teminatını güçlendirerek müşterilerine sınırsız koruma sunuyor.

Artan araç değerleri ile yükselen yedek parça ve onarım maliyetleri, oto branşında hasar tutarlarını önemli ölçüde artırırken; zorunlu trafik sigortası limitlerinin aşılabildiği durumlarda ek güvence ihtiyacını daha da belirgin hale getiriyor. Orta ve büyük ölçekli kazalarda limitlerin aşılması; sigortalılar açısından yüksek tazminat ve hukuki süreç kaynaklı belirsizliği artırabiliyor. Bu noktada İhtiyari Mali Mesuliyet (İMM), zorunlu trafik sigortasının limitlerini aşabilen üçüncü şahıs zararlarında devreye girerek sigortalının finansal riskini azaltan tamamlayıcı bir güvence olarak konumlanıyor.

Ray Sigorta, sahadan gelen ihtiyaçları ve hasar dinamiklerini dikkate alarak hayata geçirdiği LimitsizİMM seçeneğiyle müşterilerine maddi risklere karşı kapsamlı koruma sağlıyor. İMM teminatının poliçe süresi boyunca artan maliyetler karşısında yetersiz kalma riskini azaltmayı hedefleyen "limitsiz" yaklaşım, üçüncü şahıs zararlarına karşı daha güçlü bir güvence çerçevesi sunuyor.

**"Müşterilerimiz için risk transferini güçlendiren bir çerçeve sunuyoruz"**

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, LimitsizİMM'nin konumlandırmasına ilişkin şunları söyledi: "Motor branşta maliyetlerin hızla değiştiği bu dönemde, zorunlu trafik sigortasının yasal limitleri bazı hasar senaryolarında yeterli olamayabiliyor. Bu durum, sigortalılar açısından hem yüksek tazminat tutarları hem de hukuki süreçler nedeniyle önemli bir belirsizlik alanı yaratıyor. Ray Sigorta olarak devreye aldığımız LimitsizİMM seçeneğiyle, İMM teminatını 'limitsiz' yaklaşımla güçlendirerek müşterilerimiz için risk transferini daha etkin hale getirmeyi hedefliyoruz. LimitsizİMM; ister kasko poliçesine eklenerek ister bağımsız poliçe olarak tercih edilsin, üçüncü şahıs zararları kaynaklı mali yükü azaltan daha güçlü bir güvence çerçevesi sunuyor. Bu yaklaşımın, iş ortaklarımızın müşterilerine daha net ve güçlü bir değer önerisiyle gitmesine de katkı sağlayacağına inanıyoruz."

# Ray Connect Sigortanın farklı dünyası



Anında  
Hasar  
Hizmeti  
ve daha fazlası...



**RAY SİGORTA**  
VIENNA INSURANCE GROUP



# Hayata kadınların penceresinden bakmak: Bir başarı öyküsünde 20. yıl

Türkiye'nin kadınlara özel tek fotoğraf yarışması olan "Kadın Göziyle Hayattan Kareler", bu yıl 20. kez kapılarını açıyor. Anadolu Hayat Emeklilik'in çeyrek asra yaklaşan bu sanatsal mirası, kadınların hayata dair benzersiz bakışlarını onurlandırmaya devam ediyor.

## Sürdürülebilirlik ve Kadın Gücü

Toplumsal gelişim, kadının hayatın her alanındaki varlığı ve bu varlığın görünürlüğü ile doğru orantılıdır. Bu temel bilinçle hareket eden Anadolu Hayat Emeklilik, sosyal sorumluluk anlayışını geçici projeler yerine, onlarca yıla yayılan köklü gelenekler üzerine inşa ediyor. 2007 yılında ilk adımı atılan yarışma, bugün 2026 yılı itibarıyla 20. yaşımı kutlarken, Türkiye'nin en saygın ve uzun soluklu sanat organizasyonlarından biri olma unvanını da gururla taşıyor.

Anadolu Hayat Emeklilik, ülkemizin gelişiminde kadınların sosyal, kültürel ve toplumsal alanlardaki varlıklarını sürdürülebilirliğin ana gücü olarak görüyor. Bu vizyonun en somut yansıması olan yarışma, Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) danışmanlığında amatör veya profesyonel ayrımı yapmaksızın, her kadına dünyayı kendi kadrından anlatma fırsatı sunuyor.

"110 bini aşkın fotoğraf, aslında Türkiye'nin son 20 yıllık hikâyesidir; her karede bir kadının emeği, her bakışta bir toplumun hafızası gizli."

## 20 Yıllık Panoraması: Katılımcı ve Eser Sayıları

Yarışma, geçen 20 yılda sadece bir etkinlik olmaktan çıkıp devasa bir kültürel platforma dönüştü. Bugüne kadar 29 bini aşkın kadının 110 binden fazla eseriyle katıldığı bu platform, kadınların estetik bakış açılarının yanı sıra fotoğrafların taşıdıkları derin anlamlarla da ön plana çıkıyor.

Her yıl basılan özel kataloglar, bu sanatsal üretimin kalıcı birer esere dönüşmesini sağlayarak arşivlerdeki yerini alıyor. Aynı zamanda Türkiye'nin büyük şehirlerinde düzenlenen sergiler, kadınların dünyayı gözlemleme ve yorumlama biçimlerini toplumla buluşturuyor. 2026 yılı, geçmişin birikimini bugünün estetiğiyle birleştirirken, kadınların fotoğraf sanatındaki öncü rolünü ve yaratıcı gücünü bir kez daha vurgulama fırsatı sunuyor.

## Kadrajdan Geleceğe: 2026 Yarışma Rehberi

Yirmi yıllık bu köklü geleneğin bir parçası olmak isteyen tüm kadınlar için 2026 katılım şartları ve süreci netleştirdi.

### Katılım Şartları:

- Yarışma, Türkiye'de ikamet eden 18 yaş ve üzeri tüm amatör ve profesyonel kadın fotoğrafçılara açıktır.
- Yarışmanın konusu "Hayata Dair" olarak belirlenmiştir.
- Yarışma sadece Sayısal (Dijital) Renkli kategorisindedir; her katılımcı en fazla 4 adet eserle başvurabilir.
- Başvurular sadece [tfsfonayliyarismalar.org](https://tfsfonayliyarismalar.org) adresi üzerinden online olarak kabul edilmektedir.

## 2026 Yılı Ödülleri:

- Birincilik: 60.000 TL + TFSF Altın Madalya
- İkincilik: 50.000 TL + TFSF Gümüş Madalya
- Üçüncülük: 40.000 TL + TFSF Bronz Madalya
- Mansiyon (3 Adet): 20.000 TL + TFSF Mansiyon
- 20. Yıl Özel Ödülü: 20.000 TL
- Çevresel Sürdürülebilirlik Ödülü: 20.000 TL
- Sergileme (En fazla 38 adet): 10.000 TL

Seçici Kurul (Jüri): Emeritus Prof. Güler Ertan, TFSF Yönetim Kurulu Üyesi ve fotoğrafçı (ESFIAP, EFIAP/b) Burak Şenbak, fotoğraf sanatçısı İzzet Keribar, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Fotoğraf Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Nihal Kafalı ve Anadolu Hayat Emeklilik Kurumsal İletişim Müdürü Tuğba Öcal'dan oluşan seçici kurul tarafından değerlendirilecektir.

### Önemli Tarihler:

- Son Katılım Tarihi: 27 Mart 2026, Saat 23.00
- Sonuçların İlanı: 30 Nisan 2026

### Geleceğe Kalan Miras

"Kadın Gözüyle Hayattan Kareler", sadece bir ödül mekanizması olmanın ötesinde, Türkiye'nin kültürel belleğine kazınmış bir miras niteliği taşıyor. Kadınların dünyayı anlama ve anlatma biçimine sunulmuş bu büyük saygı duruşu, 20. yılında da yeni hikâyelerle büyümeye ve geleceğe ışık tutmaya devam ediyor.

# ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK KADIN GÖZÜYLE HAYATTAN KARELER SHOTS FROM LIFE AS SEEN BY WOMEN



### KADIN GÖZÜYLE HAYATTAN KARELER

Kadınların yaşadıkları fotoğrafların arşivleriyle tanışmak için, kadınların kendilerini, hayatı ve dünyayı farklı açılardan "fotoğraf kareleri" ile gözlerle ifade etmelerini bu platform sunuyor. Kadın Gözüyle Hayattan Kareler fotoğraf yarışmasını 2007 yılında hayata geçirdik.

Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu çatısı altında yapılan yarışmalar arasında 17 yıldır kesintisiz olarak düzenlen eden bu yarışma alanında yeni yeni, ülkemizde kuşumal olarak düzenlenen en eski ve en geniş kapsamlı fotoğraf yarışmalarından birine misafir olmaktan büyük bir gurur ve mutluluk duyuyoruz.

Türkiye'nin kadınlara özel ilk fotoğraf yarışması Kadın Gözüyle Hayattan Kareler, 18. kez düzenlendiği yılını bugüne 27 bin ayık kadın fotoğrafçıyla 102 bin ayık fotoğrafıyla kutladı ve sahnelendiği bir platform oldu.

2026 Photography İstanbul'a özel olarak hazırladığımız bu sergide, yarışmamızda "Hayata Dair" teması ile bugüne kadar total cins 60 eser sergideki olacaktır.

2007 yılından bu yana derinleşen güven ve saygı ile sunulan değerli kadın fotoğrafçıların katkıları Türkiye'nin en özel bir yarışma yarışmamıza ilgi gösteren tüm katılımcılara, okurlarımıza ayrıca büyük bir teşekkür ve hassasiyetle değerlendirilen kayıtları için teşekkür ederiz. Bu seçkiyi sadece bulduğumuzza değil, seçtiğimiz 212 Photography İstanbul'a için teşekkür ederiz.

Hayata dair karelere hoş geldiniz.

### SHOTS FROM LIFE AS SEEN

In 2007, we founded the "Shots From Women" photo contest to support the of women in photography. This is women to freely and confidently see perspectives of life and the world through their own eyes.

In addition to the achievement of 20 years of experience, we take great pride in the long-standing and most successful photography contest under the Photographic Art Federation of Turkey.

In our exclusive exhibition for 18 years, you will be discovering a total of 60 works of women's photography, all in theme "Life as Seen".

As we celebrate our 20-year anniversary, we would like to pay tribute to our participants from across Turkey for their precious contributions to our contest, and 212 Photography İstanbul.

Welcome to "Shots About Life".



Kadın  
gözünüyle  
hayattan  
kareler

# Köklü Bir Miras, Güçlü Bir Gelecek: Referans Sigorta İlk Yılımı Tamamladı

Referans Sigorta, 27 Şubat itibarıyla yeni ismiyle çıktığı yolculuğun ilk yılını geride bırakıyor. Bu bir yıl, yalnızca bir marka değişiminin değil; köklü bir sigortacılık mirasının yeniden yorumlanarak geleceğe taşınmasının, güçlü bir yapılanmanın ve sektöre yön verme iddiasının hayata geçtiği bir dönüm noktası oldu.

162 yıllık sigortacılık geleneğinin bilgi birikimi ve sorumluluğunu devralan Referans Sigorta, kuruluşundan itibaren hedefini net bir şekilde ortaya koydu: Sigortalıları, acenteleri ve iş ortakları için sektörün referans noktası olmak. Bu hedef doğrultusunda şirket; iş yapış biçimlerinden organizasyon yapısına, hizmet anlayışından karar alma süreçlerine kadar tüm alanlarda bütüncül bir dönüşüm gerçekleştirdi.

Referans Sigorta, güçlü ve yaygın acente yapılanmasını büyümenin temel unsuru olarak konumlandırırken; sahaya yakın, güvene dayalı ve sürdürülebilir bir iş modeliyle sektörde kalıcı bir etki yaratmayı amaçlıyor. İlk yıl boyunca atılan adımlar, şirketin yalnızca bugünü değil, sigorta sektörünün geleceğini de şekillendirme kararlılığını ortaya koyuyor.



## Ümit Kiler

Referans Sigorta  
Yönetim Kurulu Başkanı

Referans Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı **Ümit Kiler**, birinci yıla ilişkin değerlendirilmesinde şu ifadeleri kullandı: “Kiler Holding olarak farklı sektörlerde edindiğimiz güçlü tecrübenin üzerine, Referans Sigorta markamızla sigorta sektörüne stratejik bir adım attık. İlk yılımızda ekiplerimizin özverili çalışmalarıyla sağlam bir kurumsal yapı inşa ederken, kısa sürede kaydettiğimiz gelişim Referans Sigorta’nın sektörde kalıcı ve söz sahibi bir marka olma hedefini net biçimde ortaya koydu. Önümüzdeki dönemde sürdürülebilir büyüme anlayışımızla, güveni merkeze alan, yenilikçi ve sektörün referans markalarından biri olma yolunda kararlılıkla ilerleyeceğiz.”

## Oğuz Karahançer

Referans Sigorta  
Genel Müdürü

**Oğuz Karahançer**, Referans Sigorta Genel Müdürü: “Referans Sigorta olarak, 162 yıllık sigortacılık geleneğini devralmanın sorumluluğuyla hareket ediyor ve bu mirası geleceğin ihtiyaçlarıyla buluşturuyoruz. İlk yılımızda ortaya koyduğumuz dönüşüm, vizyonumuzun ve kararlılığımızın açık bir göstergesi oldu. 2025 yılı boyunca attığımız sağlam temellerin, 2026 yılında somut sonuçlarını görme zamanı. Güçlü acente yapılanmamız, ortak akla dayalı yönetim anlayışımız ve uzun vadeli bakış açımızla Referans Sigorta’yı sektörün referans noktası haline getirmekte net ve iddialyız.”

Referans Sigorta, önümüzdeki dönemde de güveni merkeze alan yaklaşımı, sağlam finansal yapısı ve kurumsal değerleriyle sigorta sektöründe güvenin, istikrarın ve sürdürülebilir başarının adresi olmayı hedefliyor.



Küçük tedbirler  
büyük fark yaratır.

**Sigorta  
fark yaratır.**





# KASİDER, Dünya Kadınlar Günü'ne özel program düzenledi

Kadın Sigortacılar Derneği, Dünya Kadınlar Günü özel programı kapsamında özel bir program gerçekleştirdi. Biz de Sigorta Life ekibi olarak programa katılım göstererek sektörün önde gelen isimlerine mikrofon tuttuk. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İstanbul Salonu'nda, RS Holding, SigortaAcentesi.com ve RS Servis sponsorluğunda gerçekleştirilen etkinlikte 50 kadın eksper ve 50 kadın acenteyi bir araya getirdi.



### **Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar**

“Dünya Emekçi Kadınlar Günü’nü tebrik ediyorum. Sektörümüzde bu konuda birçok sektöre rol model oluyor. Biliyorsunuz, Türk Sigorta sektöründe kadın istihdamı oldukça yüksek. Dolayısıyla kadınlarımız hem yönetimde hem yönetim kurullarında hem de üst yönetimde görev alıyorlar. Ayrıca toplam istihdam içinde kadın payı, erkek payının üzerinde. Bu bizim için çok önemli. Bugünkü etkinliğin amacı, hem kadınlarımızla bir arada olmak ve günü değerlendirmek hem de sektörün nereye gittiğini, nereye evrildiğini ele almak. Sigortacılığın yapısı değişiyor; artık sadece tazminat ödeyen, hasar ödeyen reaktif bir sektör olmaktan çıkıyor. Proaktif bir sektör hâline geliyoruz. Önleyici sigortacılık moduna geçtik; riskleri tespit etmek, önleyebildiklerimizi önlemek, önleyemediklerimizi ise ödenebilir primlerle yönetmek üzerine çalışıyoruz. Sektör, ülkemizin koruma açıklarını kapatmak için stratejik bir rol üstleniyor. Bu yalnızca sigortacıları değil, devletimizi ve tüm toplumu ilgilendiren bir konu. Bu durum sadece ülkemizde değil, tüm dünyada geçerli”

### **TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut**

“Bugün özel bir gün. Kadınlar her zaman bizim için özel. Bildiğiniz üzere 8 Mart Dünya Kadınlar Günü ve bütün dünya eş zamanlı kutluyor. Bu yıl Pazar gününe denk gelmesi nedeniyle katılım anlamında farklı bir tarih oldu; yine de burada kadınlar gününü kutlamak amacıyla anlamlı bir toplantı gerçekleştiriyoruz. Kadınlar bizim için çok önemli; sektörümüz için de aynı şekilde. Sigortacılıkta kadın çalışan oranı yüzde 56. Bu, çok önemli bir sayı. Kadınlar iş hayatında, aile yaşamında, ticari hayatta ve siyasette önemli roller üstleniyor. Kadının elinin değdiği her şey farklılaşıyor ve hayat veriyor. Doğurganlık ve çocuk bakımındaki rolleri de cabası. Etkinlik, kadınların sektördeki önemini ve farkındalığını ortaya koyuyor. Kadınların aidiyet duygusu ve sayısal olarak sektörümüzdeki varlığı çok değerli. Gönül ister ki, ilerleyen süreçte yönetsel pozisyonlarda da aynı oranı yakalayalım. Sektörün gelişiminde ve sürdürülebilirliğinde kadınların katkısı çok büyük. Kadınlar Günü’nü kutluyor nicelerine sağlıklı hep beraber erişmeyi diliyorum”



### **KASIDER Başkanı Sema Tüfekçiler**

“Öncelikle derneğimizin yedinci kuruluş yıl dönümünü kutluyoruz. Bu yıl güzel bir manifesto yayınladık ve sektörden oldukça olumlu geri bildirimler aldık. Kadın konusu, sigorta sektöründe artık bir mesele olmaktan çıkıyor ve yavaş yavaş kadın ve erkeklerin eşit şekilde bulunduğu bir mecrâ hâline geliyor. Bugün Dünya Kadınlar Günü vesilesiyle 50 kadın acente ve 50 kadın eksperimizle bir aradayız. Sanırım bugüne kadar sektörde hiç böyle bir etkinlik düzenlenmemiştir. Sigorta sektöründe eksperlerimizi ve acentelerimizi bir araya getirmek çok değerli. Öncelikle Başkanımız Levent Bey, Ahmet Nedim Erdem’e ve Veysel Holding’in desteğine teşekkür ediyorum. Ayrıca tüm katılımcılara cesaretleri, dinamizm ve amaçları için teşekkür ediyorum. İyi ki sigortacılar var ve iyi ki bizimleler”





### **RS Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı**

*"Yani yıllardır Çok önem verdiğimiz bir gün. Her etkinlikte her alanda kadınların yanında olmaya gayret gösteriyoruz. Voleybolun aslında doğuş noktasından biri de kadınlardı. Filenin sultanlarından etkilenmiştik ve turnuva düzenlemiştik. Hep erkeklere yönelik aksiyonlar, hizmetler, aktiviteler yerine artık kadınların da bu sektörde olmaktan keyif alacağı işlere imza atmaya çalıştık. İnşallah hep bu etkinlikler, organizasyonlar artarak devam eder. Hep söylüyorum benim kadınlara sektörde bir vefa borcum var. Bugüne gelmemde çok büyük katkıları oldu. Bu borcumu ödemek için geldim ve her zaman da gelmeye devam edeceğim. 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü tüm sektörü kutluyorum."*

### **RS Holding CEO'su Nihal Asker**

*"Bugün KASİDER'in yedinci yıl dönümünü güzel bir etkinlikle kutlamak istedik ve bir ilki gerçekleştirdik. Sadece kadın acente ve kadın eksperlerin katıldığı bir etkinlik düzenledik. Tabii ki onlar her zaman üyelerimiz kadın eksperler, erkek eksperler, acenteler ama bu etkinlik sadece onlara özel düzenlendi. Etkinliği sektörün iki önemli paydaşıyla gerçekleştirmek keyifli oldu. Konuşmacılarımız, katılımcılarımız da günün anlam ve önemini belirten çok değerli konuşmalar yaptılar. Biz kadınların zaten iş hayatında çok önemli bir rolü olduğunu biliyoruz. Çok güzel özelliklere sahip olduğunu biliyoruz ama bunları erkeklere söyletebilmek çok önemli. Bütün erkekler bu fikirlere talip olduğunda o zaman dünya daha yaşanabilir keyifli bir yer haline gelecek. Bu vesileyle tüm sigorta sektörü çalışanlarının 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü'nü kutlamak istiyorum"*



### **TOBB SEİK Başkanı Ahmet Nedim Erdem**

*"KASİDER derinlemesine bir etkinlik düzenlendi ve RS Grubu destek verdi. Her iki grup da Kadınlar Günü'nde aktif olarak yer aldı. Kadınların sektörde çalışması artık bir tercih değil, zorunluluk. Bugün sektörden birçok kadın çalışan, yönetici, eksper ve acente burada; onlara sektördeki önemlerini ve değerlerini vurgulamak istedik. Güzel bir etkinlik oldu, katılımcılarla süreçleri paylaşma imkânı bulduk. Teşekkür ediyorum"*

### **Tür Assist Grubu CEO'su Timur Selçuk Turan**

*"8 Mart benim için sadece bir kutlama değil; toplumsal farkındalık yaratmak, kadının yerini görünür hâle getirmek için bir fırsat. Keşke bu farkındalık yılın 365 gününe yayılsa. Biz de eşit kadın sertifikasına sahibiz ve İK politikamızda kadın çalışan oranını yüksek tutmaya özen gösteriyoruz; oranımız yüzde 65 civarında. Yönetimdeki pozisyonların çoğu kadınlardan oluşuyor. Kadınlarla çalışmak büyük bir keyif ve umarım diğer sektörlerde de bu yaklaşım yaygınlaşır. Tüm sektördeki çalışanların Dünya Kadınlar Günü'nü kutluyorum"*





AXA HAYAT  
EMEKLİLİK

Eğitim Sigortası

AXA Eğitim Sigortası ile çocuğunuzun eğitim hayatı yarıda kalmasın,  
sigortanız onun geleceği olsun.

AXA Eğitim Sigortası ile sunulan avantajlar:

- Eğitim süresine göre belirlenen sigorta süresi
- Peşin, Aylık, 3 Aylık, 6 Aylık, Yıllık esnek ödeme seçenekleri
- Vergi avantajı
- Vefat teminatı ve asistans hizmetleri

Eğitim Hayatım  
AXA ile güvende!



axasigorta.com.tr • AXA Hayat Emeklilik Acenteleri

Detaylı bilgi almak ve  
hızlı prim hesaplama için  
karekodu okutabilirsiniz.



# ANKARA SİGORTA

## Sema Dolaşoğlu

Ankara Sigorta Mali İşler  
Genel Müdür Yardımcısı

*Ankara Sigorta  
mali disipliniyle  
sektörün güçlü  
oyuncuları arasında*

Ankara Sigorta Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Sema Dolaşoğlu, 2025'te vergi öncesi karın %113 artarak 6,6 milyar TL'ye ulaşmasında teknik kârlılık odaklı fiyatlama, güçlü yatırım gelirleri, mali disiplin ve dijitalleşen finansal süreçlerin belirleyici olduğunu söyledi. Şirket, 2026'da ise ihtiyatlı finansal yönetim ve veri temelli karar alma yaklaşımıyla büyümesini sürdürmeyi hedefliyor.

Öncelikle kendinizi tanıtabilir misiniz? Ankara Sigorta'daki rolünüz ve Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı olarak üstlendiğiniz sorumluluklar neler?

Ankara Sigorta'da Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyorum. Sigortacılık sektöründe Finans alanındaki mesleki kariyerim boyunca muhasebe, mali raporlama, finansal yönetim, bütçe ve planlama, sermaye yönetimi ve stratejik finansal karar alma süreçlerinde aktif sorumluluklar üstlendim. Mevcut görevimde; şirketimizin finansal stratejisinin oluşturulması ve uygulanması, mali tabloların ulusal ve uluslararası standartlara uygun şekilde hazırlanması, sermaye yeterliliği ve kârlılık göstergelerinin yakından takibi, yatırım ve nakit yönetimi ile mali kontrol mekanizmalarının etkin biçimde işletilmesinden sorumluyum. Aynı zamanda sürdürülebilir büyüme hedeflerimiz doğrultusunda finansal dayanıklılığımızı güçlendirecek yapısal projelerin geliştirilmesi ve hayata geçirilmesi süreçlerinde yer alıyorum.

2025 yılı Ankara Sigorta için rekorlarla geçti; vergi öncesi kârımızı %113 artırarak 6,6 milyar TL'ye ulaştınız. Bu finansal başarıyı mali işler perspektifinden nasıl değerlendiriyorsunuz?

2025 yılı, Ankara Sigorta açısından finansal disiplinin, doğru stratejik konumlanmanın ve etkin risk yönetiminin somut sonuçlarını gördüğümüz son derece başarılı bir dönem oldu. Vergi öncesi kârımızı %113 oranında artırarak 6,6 milyar TL seviyesine taşınmamız yalnızca büyüme performansının değil, aynı zamanda kârlılık kalitesinin ve operasyonel verimliliğin de güçlendiğini gösteriyor. Mali işler perspektifinden bakıldığında bu başarı teknik kârlılığı temel alan fiyatlama yaklaşımı, güçlü yatırım gelirleri ve sıkı maliyet yönetiminin birleşik etkisiyle elde edildi. Bunun yanı sıra sermaye yönetiminde benimsediğimiz ihtiyatlı yaklaşım ve likidite disiplini, büyüme sürecini finansal sağlamlıktan ödün vermeden sürdürmemize imkân tanıdı. Bu sonuçları yalnızca dönemsel bir performans artışı olarak değil, sürdürülebilir finansal yapı ve uzun vadeli değer üretimi stratejimizin bir çıktısı olarak değerlendiriyoruz. Amacımız, aynı mali disiplin ve risk odaklı yönetim anlayışıyla önümüzdeki dönemlerde de istikrarlı büyüme ve güçlü kârlılık performansını devam ettirmek.

## Bu büyümeyi mümkün kılan mali stratejiler ve operasyonel disiplin süreçlerinden biraz bahseder misiniz?

Bu büyümeyi mümkün kılan temel unsur, mali strateji ile operasyonel uygulamaların koordineli ve veri odaklı bir yönetim anlayışıyla yürütülmesidir. Finansal yönetim modelimiz; ürün, fiyatlandırma, portföy yapısı, sermaye yönetimi ve maliyet kontrolü süreçlerini birbirini tamamlayan uyumlu bir yapı içinde ele almaktadır. Fiyatlandırma yaklaşımımız, seçici risk kabul politikamız ve verimlilik odaklı operasyonel süreçlerimiz, büyümenin kontrollü, dengeli ve sürdürülebilir bir yapıda gerçekleşmesini imkân sağlamıştır. Bununla birlikte, kararlarımızı uzun vadeli değer yaratma perspektifiyle şekillendiriyor, operasyonel tarafta ise iş süreçlerini daha verimli hale getirmemiz, dijital raporlama altyapıları ve performans göstergelerinin düzenli takibi sayesinde hem mali disiplinimizi güçlendiriyor hem de karar alma hızımızı artırıyoruz. Ayrıca maliyetlerimizi yalnızca tasarruf odaklı değil, verimlilik ve uzun vadeli büyüme hedefiyle yönetiyoruz. Kaynaklarımızı en yüksek katma değer yaratacak alanlara yönlendirirken, risk izleme ve kontrol mekanizmalarımızı sürekli geliştirerek büyümeyi sağlam temeller üzerine inşa ediyoruz. Bu yaklaşım sayesinde hem finansal dayanıklılığımızı artırıyor hem de sürdürülebilir büyüme hedeflerimizi istikrarlı biçimde destekliyoruz.

## Mali işler perspektifinden yönetim anlayışımızda vazgeçilmez gördüğümüz ilkeler nelerdir?

Ankara Sigorta'da Mali İşler yönetim anlayışımızın temelinde disiplin, şeffaflık ve hesap verebilirlik ilkeleri yer alıyor. Finansal yönetimde vazgeçilmez gördüğümüz en önemli unsur; karar alma süreçlerinin doğru, zamanında ve güvenilir veri üzerine inşa edilmesidir. Bu doğrultuda tüm finansal süreçlerimizi ölçülebilir performans göstergeleri, güçlü kontrol mekanizmaları ve uluslararası standartlarla uyumlu raporlama altyapısı üzerine kuruyoruz. Şeffaflık ve raporlama tarafında, finansal tabloların doğruluğunu ve karşılaştırılabilirliğini sağlayan kabul görmüş raporlama standartlarına titizlikle uyuyor; paydaşlarımızla açık, anlaşılır ve düzenli bilgi paylaşımını esas alıyoruz. Kurumsal itibar açısından ise finansal sağlamlık, tutarlı performans ve söz verilen hedeflerin gerçekleştirilmesi en güçlü referanslarımızdır. Bu nedenle mali işler fonksiyonunu sadece raporlama yapan bir birim olarak değil, stratejik karar süreçlerine yön veren, şirketin sürdürülebilir değer üretimine katkı sağlayan kritik bir yönetim merkezi olarak konumlandırıyoruz.

## 2025 yılında elde ettiğiniz kârlılık rekorunda finansal süreçlerin dijitalleşmesinin rolü ne oldu? Mali İşlerde teknolojiyi nasıl kullanıyorsunuz?

Ankara Sigorta olarak 2025 yılında elde ettiğimiz güçlü kârlılık performansında finansal süreçlerimizin dijitalleşmesi belirleyici unsurlardan biri oldu. Mali işler fonksiyonunu yalnızca raporlama yapan bir yapıdan çıkarıp veri odaklı yönetim desteği merkezine dönüştürme yaklaşımımız önemli kazanımlar sağladı. Bütçe yönetiminde gelişmiş planlama araçları ve senaryo modelleme uygulamaları kullanarak farklı ekonomik varsayımlar altında finansal projeksiyonlar oluşturuyor, böylece karar süreçlerini proaktif ve analitik bir yaklaşımla yönetiyoruz. Raporlama tarafında ise otomatik veri entegrasyonu ve anlık gösterge panelleri sayesinde finansal performansı gerçek zamanlı izleyebiliyor, yönetim kadrolarına hızlı ve güvenilir analiz sonuçları sunabiliyoruz.

Bu sayede yalnızca geçmiş performansı ölçmekle kalmıyor, aynı zamanda geleceğe yönelik finansal eğilimleri de öngörebiliyoruz. Teknoloji destekli bu yaklaşım; mali disiplinin güçlenmesine, kaynak kullanım verimliliğinin artmasına ve sürdürülebilir kârlılığın desteklenmesine doğrudan katkı sağladı.

## 2026 yılı için sigorta sektörünü mali riskler ve fırsatlar açısından nasıl görüyorsunuz? Şirket olarak bu senaryolara karşı nasıl bir hazırlık yaptınız?

2026 yılına ilişkin görünümde sigorta sektörünün hem riskler hem de önemli fırsatlar barındırdığını değerlendiriyoruz. Makroekonomik dalgalanmalar, enflasyonist ortam, hasar maliyetlerindeki artış eğilimi ve finansal piyasalardaki oynaklık, sektör genelinde mali risk unsurları arasında öne çıkıyor. Bununla birlikte sigorta bilincinin artması, ürün çeşitliliğinin genişlemesi, dijitalleşmenin hız kazanması ve veri analitiği kullanımının yaygınlaşması sektör açısından önemli büyüme fırsatları sunuyor. Ankara Sigorta olarak bu çok boyutlu tabloya karşı hazırlıklarımızı ihtiyatlı finansal yönetim yaklaşımıyla şekillendiriyoruz. Öncelikle sermaye yeterliliğimizi güçlü seviyelerde tutmayı, risk bazlı fiyatlandırma disiplinimizi korumayı ve ürün portföyümüzü dengeli bir yapıda sürdürmeyi temel önceliklerimiz arasında konumlandırıyoruz. Bunun yanında dijital altyapı yatırımlarımız, veri temelli karar verme sistemlerimiz ve maliyet verimliliğine yönelik operasyonel iyileştirmelerimiz sayesinde olası dalgalanmalara karşı esnek ve sürdürülebilir bir finansal yapı oluşturduk. Bu kapsamlı hazırlık yaklaşımı, riskleri etkin şekilde yönetmemizi sağlarken aynı zamanda ortaya çıkan büyüme fırsatlarını zamanında ve etkin biçimde değerlendirmemize imkân tanıyor.

## Son olarak, mali işler perspektifinden Ankara Sigorta'nın önümüzdeki yıllarda okuyucularımıza vereceği en önemli mesaj nedir?

Ankara Sigorta olarak Mali İşler perspektifinden vermek istediğimiz temel mesaj; sürdürülebilir büyümenin, güçlü finansal disiplin, sağlam sermaye yapısı ve yüksek kurumsal yönetim standartları üzerine inşa edilmiştir. Bu anlayış doğrultusunda stratejik karar alma süreçlerimizi kısa vadeli kısa vadeli piyasa dalgalanmalarından bağımsız olarak, uzun vadeli değer yaratma odağında şekillendirmeyi sürdürüyoruz. Finansal dayanıklılığımızı koruyan ihtiyatlı risk yönetimi politikalarımız, disiplinli bütçe ve kaynak tahsisi yaklaşımımız ile veri temelli karar destek mekanizmalarımız sayesinde paydaşlarımıza öngörülebilirlik, güven ve sürdürülebilir performans sunmayı temel ilke olarak benimsiyoruz. Bu çerçevede Ankara Sigorta, güçlü bilanço yapısı, kurumsal yönetim yetkinliği ve uzun vadeli finansal stratejileriyle önümüzdeki dönemde de istikrarlı büyüme ve kalıcı değer üretme hedefini kararlılıkla sürdürecektir.



# Ünal Ünal

RS Holding Yönetim Kurulu Başkanı

## RS Otomotiv Grubu'ndan Mesleki Eğitime Önemli Destek: "Geleceğin Ustaları" ile Yarının Otomotivcileri Yetiştiriyor

RS Otomotiv Grubu, otomotiv sektöründeki nitelikli insan kaynağı ihtiyacına çözüm sunmak ve gençlerin istihdam yolculuğunu desteklemek amacıyla "Geleceğin Ustaları Projesi"ni başlattı. Proje kapsamında, Topkapı Okulları İktisadi OSB Kampüsü Otomotiv Teknolojisi Bölümü'nün derslik ve atölyeleri, modern tasarım ve güncel teknik ekipmanlarla tamamen yenilendi.

### Gelecek Tasarımı ve Sektörel Buluşmalar

Proje yalnızca fiziksel bir yenilenmeyi değil, öğrencilerin mesleki aidiyet hissedeceği bir atmosferi hedefliyor. Eğitim programı dahilinde sektör temsilcileri öğrencilerle bir araya gelerek onlara kariyer fırsatlarını ve profesyonel gelişim yollarını doğrudan aktaracak.

### Ünal Ünal'dı: "En Gelişmiş Teknoloji Bile Nitelikli İnsan Kaynağı Olmadan Sürdürülebilir Değildir"

RS Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, projenin stratejik önemini şu sözlerle açıkladı:

"Otomotiv sektöründe faaliyet gösteren bir grup olarak teknolojiye ve inovasyona elbette yatırım yapıyoruz. Ancak şunu çok net biliyoruz ki; en gelişmiş teknoloji bile nitelikli insan kaynağı olmadan sürdürülebilir değildir. Bugünün teknolojilerine olduğu kadar yarının ustaları olan gençlerimize de yatırım yapmalıyız. Geleceği inşa edebilmek için bugünden gençlerin yanında olmalı, eskilerin deyimleriyle ellerinden tutmalıyız."

Ünal, sektördeki istihdam krizine de dikkat çekerek ekledi:

"2021 yılında, 5 yıl sonra nitelikli teknik eleman bulamayacağız, gençlerimiz oto satış sonrası hizmetlerinde çalışmak yerine barista olmayı tercih ediyor demistik. 5 yıl geçti ve istihdam problemini hiç olmadığımız kadar derin hissetmeye başladık. Gençlerimiz sektörümüze aidiyet duysun istiyoruz. Onların iyi yetişmesi; daha güçlü servisler, daha kaliteli hizmet ve daha rekabetçi bir sektör anlamına gelir."

### Sürdürülebilir sosyal etki

"Geleceğin Ustaları Projesi" ile RS Holding çatısı altındaki RS Otomotiv Grubu, sosyal sorumluluk yaklaşımını sürdürülebilir bir model haline getiriyor. Eğitim programları, sektör buluşmaları ve teknik desteklerle proje yalnızca bir dönemlik değil; uzun vadeli etki yaratmayı hedefleyen bir yapı üzerine inşa ediliyor. Otomotiv sektöründe dönüşüm hız kazanırken, nitelikli teknik personel ihtiyacı da paralel şekilde artıyor. Bu projeye RS Holding, gençlerin mesleki eğitimden doğrudan istihdama uzanan yolculuğuna güçlü bir köprü kurmayı amaçlıyor.

TÜRKİYE'DEKİ  
TEDAVİLERİNİZDE

**KOMPLİKASYON  
SİGORTASI**

*Yanınızda*



**ANKARA**  
**SİGORTA**

# NEOVA SİGORTA İLE ENERJİMİZ YÜKSEK ŞİMDİ DAHA İLERİ



## Neslihan Neciboğlu

Neova Sigorta CEO'su

## Neova Sigorta 2025 yılını 50 milyar TL'ye yaklaşan aktif büyüklüğüyle kapattı

Sigorta sektöründe öncü yaklaşımı ve yenilikçi hizmetleriyle öne çıkan Neova Sigorta, finansal sonuçlarını açıkladı. Şirket, 2025 yılında tüm temel finansal göstergelerinde güçlü bir performans sergileyerek yılı yaklaşık 50 milyar TL'ye yaklaşan aktif büyüklükle tamamladı.

Sigorta sektöründe sürdürülebilir büyüme ve güçlü finansal yapı odağıyla faaliyetlerini sürdüren Neova Sigorta, 2025 yılı finansal sonuçlarını açıkladı. Neova Sigorta, yılı yaklaşık 50 milyar TL aktif büyüklük ile tamamlarken; tüm branşlarda sektör ortalamasının üzerinde bir performans sergiledi.

2025 yılında Neova Sigorta'nın toplam prim üretimi 30,7 milyar TL seviyesine ulaştı. Bir önceki yıla kıyasla yüzde 61 oranında büyüyen şirketin net kârı yüzde 118 artışla 2,4 milyar TL olarak gerçekleşti.

## Güçlü bilanço, dengeli büyüme

2025 sonunda Neova Sigorta'nın toplam aktif büyüklüğü 48,19 milyar TL'ye ulaşırken, özsermayesi bir önceki döneme göre yüzde 85 oranında büyüyerek 7,82 milyar TL seviyesinde gerçekleşti. Şirket, yıl boyunca teknik kârlılığı destekleyen brans dağılımı ve dengeli portföy yapısıyla finansal istikrarını güçlendirdi.

**“Güçlü finansal performans ile uzun vadeli stratejimizin aynı çizgide bulunduğu bir yıl oldu”**

Neova Sigorta CEO'su Neslihan Neciboğlu, 2025 yılı finansal sonuçlarına ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi:

“2025 yılı, Neova Sigorta için güçlü finansal performans ile uzun vadeli stratejimizin aynı çizgide bulunduğu bir yıl oldu. Tüm branşlarda sektör ortalamasının üzerinde bir büyüme yakaladık. Bu performansın arkasında; doğru fiyatlama, dengeli portföy yapısı ve kontrollü risk yönetiminin yanı sıra, “Memnuniyetin Sigortası” vizyonumuz doğrultusunda müşteriye merkeze alan iş yapış biçimimiz yer alıyor. Önümüzdeki dönemde de bu yaklaşımı teknoloji yatırımlarımız ve iş ortaklarımızla birlikte daha da ileri taşımayı hedefliyoruz.”

## Branş bazlı performans öne çıktı

Neova Sigorta, 2025 yılında başta kasko, konut, sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortası olmak üzere birçok branşta dikkat çekici bir büyüme kaydetti. Kasko branşında yüzde 81 büyüme sağlayan şirket, konut sigortasında prim üretimini 1,9 milyar TL seviyesine taşıdı. Sektörün belirleyici ve etkin branşlarından biri haline gelen sağlık branşında yüzde 156 büyürken, geniş kapsamlı teminatlar sunan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda 461 milyon TL üretimi gerçekleştirdi. Nakliyat branşında yüzde 221 büyüme kaydederek pazar ortalamasının üzerinde bir performans sergileyen şirket, kefalet senetlerinde ise yüzde 109 büyüme oranı ile 132 milyon TL prim üretti. Potansiyel tehditlere karşı proaktif yol göstericiliğiyle daha güvenli bir dijital deneyim sunan NeoSiber Güvenlik Sigortası'nda ise 248,2 milyon TL üretim gerçekleştirdi.

## Dağıtım kanallarında güçlü iş birlikleri

2025 yılında Neova Sigorta'nın prim üretiminin yüzde 60'ı acente kanalı üzerinden gerçekleşti. Acentelerden elde edilen prim üretimi yüzde 59 oranında artarken, broker kanalı yüzde 67, bankasürans kanalı ise yüzde 48 büyüme kaydetti. Şirket, satış kanallarında sürdürülebilir büyümeyi destekleyen iş ortaklığı modelleriyle sahaya yakın bir yapı kurmayı sürdürdü.

## Memnuniyetin Sigortası vizyonu ile büyüme

Neova Sigorta, 2025 yılı boyunca finansal büyümesini yalnızca rakamlarla değil, “Memnuniyetin Sigortası” vizyonu doğrultusunda şekillendirdiği müşteri deneyimi yaklaşımıyla destekledi. Ürün geliştirmeden hasar süreçlerine, dijital kanallardan iş ortaklarıyla kurulan ilişkilere kadar tüm temas noktalarında memnuniyeti merkeze alan şirket, güvene dayalı ve uzun vadeli bir sigortacılık anlayışını güçlendirdi.

## Küresel ölçekte stratejik adım

Neova Sigorta, 2025 yılında sigortacılık dünyasının en prestijli piyasalarından biri olan Lloyd's of London'a sermaye sağlayıcısı olarak kabul edildi. Bu gelişme, şirketin finansal gücünü ve kurumsal güvenilirliğini uluslararası ölçekte teyit ederken, Neova Sigorta'nın küresel sigorta ekosistemindeki konumunu da güçlendirdi. Şirket, Lloyd's çatısı altında yürüttüğü faaliyetlerle 2025 yılında uluslararası pazarlarda 1,14 milyar TL üretim gerçekleştirdi.

## Teknoloji ve insan odağında dönüşüm

2025 boyunca teknoloji yatırımlarını stratejik bir dönüşüm aracı olarak konumlandıran Neova Sigorta, NeovaNEXT yapay zekâ yol haritası kapsamında risk analizi, hasar süreçleri ve müşteri deneyimine yönelik projelerini hayata geçirdi. Teknopark bünyesinde yürütülen AR-GE çalışmaları ve veri odaklı uygulamalarla operasyonel verimlilik artırılırken, dijitalleşme süreci insan odağına merkezine alan bir yaklaşımla ilerledi.

## 2026'ya güçlü bir zeminle

Neova Sigorta, 2025 yılında elde ettiği finansal ve operasyonel kazanımları; doğru fiyatlama, dengeli portföy yapısı ve kontrollü risk yönetimi anlayışıyla 2026 yılına taşımayı hedefliyor. Şirket, teknoloji yatırımları, müşteri deneyimi odaklı projeler ve iş ortaklarıyla kurduğu güçlü iş birlikleriyle sürdürülebilir büyümesini devam ettirmeyi amaçlıyor.



*İsmail Öztürk - Neslihan Neciboğlu*



# SigortaAcentesi.com ve İSAD Acentelerle Bir Araya Geldi

İstanbul'da bulunan Cemil Sultan Liman Han'da gerçekleştirilen İSAD Kahvaltı Organizasyonu, sigorta sektörünün önemli temsilcilerini samimi ve sıcak bir atmosferde bir araya getirdi. Organizasyona SigortaAcentesi.com sponsor olarak destek verdi. İSAD Başkanı Berrin Dinç'in yönetiminde gerçekleşen buluşmaya Avrupa bölgesinden çok sayıda sigorta acentesi katılım sağladı. Sektör temsilcilerinin bir araya geldiği etkinlikte, resmi bir programdan ziyade karşılıklı fikir alışverişi ve sohbet ön plandaydı.

## Sektörün güncel dinamikleri masaya yatırıldı

Organizasyona katılan TOBB – SAİK Başkanı Levent Korkut, acentelerle bir araya gelerek sektörün mevcut durumu, karşılaşılan yapısal sorunlar ve geleceğe yönelik beklentiler üzerine değerlendirmelerde bulundu. Katılımcıların sorularını yanıtlayan Korkut, sektör içi dayanışmanın ve ortak akıl önemine dikkat çekti. TOBB – SAİK Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz ise sektörün değişen dinamiklerine dikkat çekerek, özellikle dijitalleşme, rekabet koşullarının artması ve müşteri beklentilerindeki dönüşüm karşısında acentelerin uyum kabiliyetinin ve mesleki gelişimin kritik önem taşıdığını vurguladı. Etkinliğe ayrıca RS Holding CEO'su Nihal Asker ile Desteç Teknoloji Grubu ve SigortaAcentesi.com CEO'su Bilal Türkmen de katılarak acentelerle birebir temas kurdu.

Bilal Türkmen, SigortaAcentesi.com'un acentelere sunduğu stratejik değeri anlatırken şunları söyledi: "Acentelerin dijitalleşme sürecinde çözüm ortakları olurken, acenteleri merkeze alan üç temel stratejiyle hareket ediyoruz. Güçlü ekosistemimiz sayesinde, RS Holding ve stratejik paydaşlarımızla kurduğumuz entegrasyonla, müşterilerin sigorta bağlantılı tüm hizmet ihtiyaçlarını tek bir çatı altında karşılıyoruz. Sektörde bir ilk olacak dijital sigorta pazaryeri için çalışmalarımız tüm hızıyla devam ediyor, doğru müşteriye doğru acente ile buluşturacak tarafsız bir dijital köprü olacak platformumuz çok yakında sektör ile buluşacak. Aynı zamanda bir teknoloji çözüm ortağı olarak, acentelerimize sunduğumuz hızlı teklif ekranları, gelişmiş CRM altyapısı ve yapay zeka destekli verimlilik araçlarıyla onların dijital dönüşüm yolculuklarında yanlarında yer alarak rekabet güçlerini artırıyoruz.

## Dayanışma ve iletişim vurgusu

Sıcak bir ortamda gerçekleşen organizasyonda, sektör temsilcileri arasındaki iletişimin güçlendirilmesi ve ortak projelerin geliştirilmesi yönünde karşılıklı iyi niyet mesajları verildi. Özellikle bölgesel acentelerin sahadaki deneyimlerinin paylaşılması, katılımcılar açısından verimli bir buluşma zemini oluşturdu. SigortaAcentesi.com'un sponsorluğu ile gerçekleşen bu organizasyon, sektör paydaşlarını aynı masa etrafında buluştururken; sigorta acentelerinin ihtiyaçlarını, beklentilerini ve çözüm önerilerini doğrudan ifade edebilecekleri bir platform sağladı.

Hayat Şaşırtırsa

memnuniyetin

SİGORTASI

NEOVA



memnuniyetin sigortası

# DASK'tan Deprem Haftası'nda Güçlü Güvence ve Risk Azaltımı Vurgusu



**Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), 1-7 Mart Deprem Haftası kapsamında düzenlediği basın toplantısında, Türkiye'nin deprem riskine karşı finansal hazırlığını ve mühendislik temelli risk azaltım yaklaşımını kamuoyuyla paylaştı.**

Türk Reasürans yerleşkesinde gerçekleştirilen toplantıya T.C. İstanbul Valiliği Vali Yardımcısı Mahmut Hersanlıoğlu, DASK Yönetim Kurulu Başkanı Hande Akın ve Yönetim Kurulu Üyesi Şenol Şentürk, Türk Reasürans Genel Müdür Vekili Özgür Bülent Koç, Türkiye Sigorta Birliği Uğur Gülen, Türkiye Deprem Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Sinan Akkar ve DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması Başkanı Prof. Dr. Mustafa Erdik katıldı. Toplantıda deprem riskinin yalnızca fiziksel yıkım değil; aynı zamanda ekonomik sistemlerin dayanıklılık testi olduğu vurgulandı.



## ***DASK Genel Sekreteri Balkır Demirkan'dan sigortalılık ve dayanıklı bina mesajı***

DASK Genel Sekreteri Balkır Demirkan, 1-7 Mart Deprem Haftası kapsamında düzenlenen basın toplantısının ardından Sigorta Life'a özel açıklamalarda bulunarak, deprem bilincini artırmak ve sigortalılık oranlarını yükseltmek amacıyla yürüttükleri çalışmalarını paylaştı. Demirkan, toplantıda konuşulan tüm başlıkları detaylı şekilde aktardı: "1-7 Mart Deprem Haftası'nı, deprem bilincini artırmak, sigortalılık oranını yükseltmek ve Dayanıklı Bina Yarışması hakkında bilgilendirme yapmak amacıyla bir basın toplantısı düzenledik. Basın mensuplarımız çok değerli sorular sordular, sigortalılık oranını nasıl artıracığımıza ilişkin yanıtlar verdik. Ayrıca doğru bilgilerle sigorta yapılması gerektiğini ve acentelerin bilinçlendirme faaliyetleri yürütmesi gerektiğini paylaştık"

Demirkan, bu yıl dokuzuncusu gerçekleştirilen Dayanıklı Bina Yarışması hakkında da bilgi verdi: "Yarışmamızın bu yılki farkı, dört katılımcının diğer ülkelerden gelmesi. Geçen yıl sadece bir katılımcı vardı. Toplamda 27 üniversite yarışacak. Yarışma, çevresel deprem bilincini ve afet bilincini artırmayı hedefliyor. Depreme dayanıklı bina, ön hazırlık demektir, bu mesajı vatandaşlara da ulaştırmak istiyoruz."

Kadın acentelere yönelik etkinliklerden de bahseden Demirkan, şu açıklamayı yaptı: "Yarın kadın acentelerimizle bir toplantı gerçekleştireceğiz. İlham veren kadın yöneticilerimiz konuşmalar yapacak ve acentelerimizi motive edecek. Kadınlarımız baş tacımız. Ancak kadın acentelerimizden DASK poliçe yenilemelerini artırmalarını da bekliyoruz."

Demirkan, konuşmasını bir kez daha deprem bilincine dikkat çekerek tamamladı ve vatandaşları sigorta yaptırmaya teşvik etti.

Depremi Türkiye'nin, özde ise İstanbul ve Marmara Bölgesi'nin en büyük gerçeklerinden biri olduğunu vurgulayan Koç, şunları söyledi: "Deprem, ülkemizin ve özellikle İstanbul ile Marmara'nın en büyük gerçeklerinden biri. Biz de her yıl 1-7 Mart Deprem Haftası'nda basın duyurularımızla ve çeşitli etkinliklerle sürece katkı sunmaya çalışıyoruz. Depremi unutmadan teminatımızı almaktan lütfen kendinizi alıkoymayın. Depremi unutmayın ve sigortanızı mutlaka yaptırın."

### **Dayanıklı Bina Yarışması'nın 9'uncusu düzenleniyor**

Koç, bu yıl dokuzuncusu gerçekleştirilen Dayanıklı Bina Yarışması hakkında da bilgi verdi. Yarışmanın 2014 yılından bu yana belirli aralıklarla düzenlendiğini belirten Koç, bu yıl 25 üniversitenin katıldığını, bunların 4'ünün yurt dışından, 21'inin ise yurt içinden olduğunu ifade etti.

"Akademiyeşenlerden oluşan bir jüri kurulumuz var. Öğrencilerin tasarladığı yapıları sarsıntı makinelerinde test ediyoruz. Test sonuçlarına göre en dayanıklı ilk üç projeye ödül veriyoruz. Bunun dışında çeşitli kategorilerde ödülllerimiz de var. Üniversite öğrencileriyle birlikte olmak ve o test süreçlerini izlemek son derece heyecan verici."

Sigorta sektörünün afet sonrası devreye girdiğini ancak işin bir de afet öncesi, yani mühendislik boyutu bulunduğunu vurgulayan Koç, yarışmanın temel amacını şöyle anlattı: "Binalarımızı ne kadar depreme dayanıklı yaparsak hasarımız o kadar az olur. Biz de önleyici tedbir olarak dayanıklı bina yapımının önemine dikkat çekmek ve bu konuda farkındalık oluşturmak istiyoruz. Bu nedenle yarışmamızı 9 yıldır sürdürüyoruz ve devam edeceğiz."

### **Kadın acentelere 8 Mart ödülü**

Koç, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü kapsamında da bir etkinlik gerçekleştireceklerini belirtti. En çok poliçe düzenleyen kadın acentelere ödül verileceğini açıklayan Koç, kurum yapısına ilişkin şu bilgileri paylaştı: "Kurum olarak kadın çalışan oranımız yüzde 60'a yakın. Kadın yöneticilerimiz ve çalışanlarımız güçlü bir şekilde yer alıyor. Kurucumuz bir kadın, ayrıca DASK Yönetim Kurulu Başkanımız da kadın. Deprem Haftası ile 8 Mart'ın aynı döneme denk gelmesini de anlamlı buluyoruz. Bu vesileyle kadın acentelerimizi ödüllendirerek hem nazik hem de anlamlı bir etkinlik gerçekleştirmek istiyoruz."



## ***Türk Reasürans Genel Müdür Vekili Özgür Bülent Koç: Depremi unutmayın***



# “HDI Sigorta Yılın Paralimpik Sporcusu Yamaç Yüksel oldu”

**Fenerbahçe Engelli Basketbol Takımı'na uzun yıllardır destek veren HDI Sigorta, Fenerbahçe Spor Kulübü'nün Aydınlık Gelecek Ödülleri'nde “Yılın Paralimpik Sporcusu” ödül kategorisinin isim sponsorluğunu üstlendi. “HDI Sigorta Yılın Paralimpik Sporcusu” ödülü Fenerbahçe Engelli Basketbol Takımı sporcusu Yamaç Yüksel'e verildi**

HDI Sigorta, başta spor olmak üzere sanat ve toplumsal fayda alanlarında hayata geçirdiği iş birlikleriyle sürdürülebilir başarıyı, gençlerin gelişimini ve topluma katkısı destekleyen bir yaklaşım benimsiyor. Fenerbahçe Engelli Basketbol Takımı'na uzun yıllardır destek veren HDI Sigorta, bu kapsamda Fenerbahçe Spor Kulübü'nün Aydınlık Gelecek Ödülleri'nde de “Yılın Paralimpik Sporcusu” ödül kategorisinin isim sponsorluğunu üstlendi.

1907 ÜNİFEB ve ÜNİFEB Mezunlar Derneği'nin düzenlediği ödül töreninde “HDI Sigorta Yılın Paralimpik Sporcusu” ödülü Fenerbahçe Engelli Basketbol Takımı'ndan Yamaç Yüksel'e verildi. Ödül, HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan tarafından takdim edildi. Firuzan İşcan, ödül törenine ilişkin değerlendirmesinde, “HDI Sigorta olarak sporun birleştirici gücüne ve toplumsal dönüşümdeki rolüne olan inancımızla farklı branşlarda sürdürülebilir iş birlikleri gerçekleştiriyoruz. Toplumsal eşitliği güçlendirmek için dezavantajlı grupların yanında durmaya önem veriyoruz. Fenerbahçe Engelli Basketbol Takımı'na destek vermekten büyük mutluluk duyuyoruz. 2020-2021 sezonundan itibaren Fenerbahçe Tekerlekli Sandalye Takımı sponsoruyuz. Bu yıl birlikte geçirdiğimiz altıncı sezonumuz. Genç sporcularımızın başarılarıyla gurur duyuyoruz. Sponsorluk destekleriyle takımlarımızın ve sporcularımızın yanında olmaya devam edeceğiz” dedi.

Aydınlık Gelecek Ödülleri, ödül töreni bu yıl Caddebostan Kültür Merkezi'nde düzenlendi. Gecede 16 kategoride ödüller sahiplerini buldu. HDI Sigorta Yılın Paralimpik Sporcusu Yamaç Yüksel, aynı kategoride 2023 yılında da ödüle layık görülmüştü.

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.



 **SOMPO**

# 2026

Katılım  
Emeklilik  
Şimdi Başla

Katılım  
Sağlık  
Şimdi Başla

Katılım  
Emeklilik  
Şimdi Başla



*Katılım Emeklilik Genel  
Müdürü Ayhan Sincek:  
“Milletimize ve Sektörümüze  
Değer Katmayı Sürdüreceğiz”*

## Katılım Emeklilik, 2026 Şubat itibarıyla fon büyüklüğünü 76 milyar TL'nin üzerine taşıdı. KJM (Kıymetli Madenler Emeklilik Fonu) Fonu 2025 yılı sonunda yüzde 139 getiriyle tüm BES fonları arasında zirveye yerleşirken, şirket 20 faizsiz fon seçeneğiyle sürdürülebilir büyümesini devam ettirdi.

Katılım Emeklilik Ramazan ayı dolayısıyla düzenlediği Basın İftar Buluşması'nda sektör temsilcileri ve basın mensuplarıyla bir araya geldi. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, şirketin 12 yıllık istikrarlı büyüme yolculuğunu, 2025 fon performanslarını ve 2030 hedeflerini kamuoyu ile paylaştı.

Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), 18 milyon katılımcı ve 2,5 trilyon TL'yi aşan fon büyüklüğüyle ekonominin en önemli uzun vadeli tasarruf mekanizmalarından biri haline geldi. Artan fon çeşitliliği ve performans odaklı yönetim anlayışıyla sistem, yatırımcılara enflasyonun üzerinde reel getiri üretmeye devam ediyor. Bu güçlü büyüme ortamında Katılım Emeklilik fon hacmi, 2026 Şubat ayı itibarıyla 76 milyar TL'yi aştı. Şirketin Kıymetli Madenler Katılım Emeklilik Yatırım Fonu (KJM) ise 2025 yılında yüzde 139 getiri sağlayarak Türkiye'deki tüm BES fonları arasında en yüksek performansı gösterdi. Katılım Emeklilik, yüzde 100 faizsiz finans ilkelerine uygun 20 farklı fon ile yatırımcılara geniş bir yatırım yelpazesi sunmayı sürdürüyor.

### BES ekonominin stratejik bileşeni haline geldi

Ayhan Sincek, Türkiye'de bireysel emeklilik sisteminin geldiği noktayı şöyle değerlendirdi: "Türkiye'de bireysel emeklilik sistemi artık hem makroekonominin hem de hane halkı tasarruflarının en güçlü bileşenlerinden biri haline geldi. 18 milyon katılımcı ve 2,5 trilyon TL'yi aşan fon büyüklüğü, BES'in ekonomimize uzun vadeli kaynak sağlayan stratejik bir mekanizma olduğunu ortaya koyuyor. Fon çeşitliliğinin artması, sisteme giriş yaşının gençleşmesi ve katılımcıların uzun vadeli yaklaşımı, BES'in geleceğini daha da sağlamlaştırıyor." Ayhan Sincek ayrıca Katılım Emeklilik'in bu güçlü ekosistem içinde sürdürülebilir fon performansı ve reel getiri üretmeye odaklandığını vurguladı.

### 2025'te rekor getiriler

Katılım Emeklilik, 2025 yılını fon performansı, fon büyüklüğü ve sürdürülebilir büyüme alanlarında sektörün en dikkat çekici sonuçlarından biriyle tamamladı. Şirketin Kıymetli Madenler Katılım Emeklilik Yatırım Fonu (KJM), yıl boyunca yüzde 139 getiri sağlayarak Türkiye'deki tüm BES fonları arasında en yüksek performansı gösterdi.

Altın Katılım Emeklilik Yatırım Fonu (KEF) yatırımcısına yüzde 102,45 kazanç sağlarken, Türkiye'nin ilk gümüş emeklilik yatırım fonu olan Gümüş Katılım Fonu (KGC) de yıl içinde kurulmuş olmasına rağmen yüzde 57,46 getiri ile başarılı bir başlangıç yaptı.

Ayhan Sincek, fon performanslarına ilişkin şu değerlendirmede bulundu: "Fon performansında sürdürülebilir başarı, uzun vadeli stratejimizin merkezinde yer alıyor. Portföylerimizin doğru varlık dağılımı, piyasa koşullarına duyarlı yönetim anlayışımız ve katılım ilkelerine bağlılık sayesinde yatırımcılarımıza reel değer sunmaya devam ediyoruz."

### 18 yaş altı BES'te ve sağlık sigortalarında güçlü büyüme

Türkiye genelinde 18 yaş altı BES katılımcı sayısı 1,9 milyonun üzerine çıkarken, Katılım Emeklilik'in Erken BES katılımcı sayısı 2026 Şubat sonu 195 bin seviyesine ulaştı. Şirket, 18 yaş altı BES segmentinde dört yılda, yıllık ortalama %97 civarında bir büyüme kaydetti ve bu alanda güçlü konumunu pekiştirdi. Türkiye'de 18 yaş altı BES katılımcılarının yüzde 10'dan fazlası Katılım Emeklilik bünyesinde bulunuyor.

Ayrıca sağlık sigortalarında her türlü ihtiyaca yanıt verebildiklerini belirten Sincek, "Sağlıkta yeniliğe ve hıza önem veriyoruz. Provizyon işlemlerinde en hızlı hizmet veren kurumlar arasındayız, ihtiyaca uygun çeşitlilikte, alanında ilk olan ürünlerle altyapımızı sürekli geliştiriyoruz. En son; bizden Emeklilik Gelir Planı tercih eden ve gerekli şartları sağlayan katılımcılarımıza sunduğumuz hediye sağlık sigortaları ile bir ilke daha imza attık."

### Liderlik odağında sürdürülebilir büyüme

Katılım Emeklilik, önümüzdeki dönemde faizsiz emeklilik ve sigortacılıkta liderliğini güçlendirmeyi, fon yönetimindeki uzmanlığını daha da derinleştirmeyi ve sürdürülebilir büyüme stratejisiyle sektöre yön vermeye devam etmeyi hedefliyor.

Sincek, gelecek dönem hedeflerine ilişkin şu değerlendirmede bulundu: "Faizsiz emeklilik ve sigortacılıkta liderliğimizi güçlendirerek yolumuza devam edeceğiz. Uzmanlığımızı derinleştirirken, sürdürülebilir büyüme anlayışımızla hem katılımcılarımız hem de sektörümüz için kalıcı değer üretmeyi sürdüreceğiz."



# 2025'i Büyüyerek Tamamladık, 2026'da Hedefimiz Sektörde Yeni Standartlar Belirlemek

Sigorta sektörünün dijitalleşme yolculuğunda kısa sürede dikkat çeken bir oyuncu haline gelen Sovtajyeri.com, 2025 yılında gerçekleştirdiği büyüme ve dönüşüm adımlarıyla adından sıkça söz ettirdi. Ofis değişikliği, genişleyen ekip yapısı, yeni iş birlikleri ve güçlenen teknolojik altyapı ile yılı güçlü bir kapanışla tamamlayan şirketin kurucu ortağı Osman Hanbarcı ile 2025 değerlendirmelerini ve 2026 hedeflerini konuştuk.

## 2025 yılı Sovtajyeri.com için nasıl geçti?

2025 bizim için yalnızca büyüdüğümüz değil, aynı zamanda kurumsal yapımızı daha da güçlendirdiğimiz bir yıl oldu. Operasyonel hacimimizi artırırken kaliteyi korumak ve süreçlerimizi daha sürdürülebilir hale getirmek öncelikli hedefimizdi. Yıl boyunca gerçekleştirdiğimiz yatırımlar sayesinde hem iç operasyonlarımızı hem de iş ortaklarımıza sunduğumuz deneyimi ciddi anlamda geliştirdik. Bu dönemde yeni ofisimize taşınarak daha geniş ve verimli bir çalışma ortamı oluşturduk. Ekibimizi büyüttük; farklı uzmanlık alanlarından yeni arkadaşlarımızı aramıza katıldı. İnsan kaynağına yaptığımız bu yatırım, hizmet kalitemize doğrudan yansıdı.

## Şirketin büyüme performansından bahsedebilir misiniz?

2025'i yaklaşık %120 büyüme ile kapattık. Bu oran sadece sayısal bir artış değil, aynı zamanda süreçlerimizin olgunlaştığını ve modelimizin sektörde karşılık bulduğunu gösteriyor. Yeni sigorta şirketleriyle kurduğumuz iş birlikleri sayesinde işlem hacmimiz genişledi ve ekosistemimiz daha da güçlendi. Bunun yanında alıcı ağıımızı yaklaşık %70 oranında artırdık. Türkiye'nin farklı bölgelerinden yeni alıcıların sisteme katılması, rekabeti artırırken sigorta şirketlerine daha güçlü bir satış ortamı sunmamıza olanak sağladı.

## Teknoloji yatırımları 2025'te nasıl bir rol oynadı?

Teknoloji bizim için bir destek unsuru değil, iş modelimizin merkezinde yer alıyor. 2025 yılında yeni bir yazılım altyapısına geçerek sistemi baştan aşağı yeniden kurguladık. Amacımız yalnızca hız değil; aynı zamanda güvenlik, ölçeklenebilirlik ve şeffaflık sağlamaktı. Geliştirdiğimiz altyapı sayesinde süreçler çok daha izlenebilir hale geldi. Operasyonel adımları dijitalleştirerek hem hata payını azalttık hem de işlem sürelerini ciddi şekilde kısalttık. Teknolojik yatırımın esas çıktısı, paydaşlarımızın süreci daha güvenle ve daha hızlı yönetebilmesi oldu.

## Sektörde sizi farklılaştıran temel yaklaşım nedir?

Bizim yaklaşımımız üç temel değere dayanıyor: şeffaflık, güven ve hız. Sigorta sektörü güven üzerine kuruludur ve biz tüm süreçlerimizi bu anlayışla tasarlıyoruz.



## Osman Hanbarcı

Sovtajyeri.com  
Kurucu Ortağı

İş ortaklarımızın her adımı net şekilde takip edebilmesi, alıcıların eşit şartlarda işlem yapabilmesi ve süreçlerin mümkün olduğunca hızlı sonuçlanması bizim önceliğimiz. Sovtajyeri.com'un kısa sürede büyümesinin arkasında da bu net yaklaşımın olduğunu düşünüyorum. Teknoloji yatırımlarımızı da bu değerleri güçlendirmek için yapıyoruz.

## 2025 boyunca organizasyonel olarak nasıl bir dönüşüm yaşadınız?

Büyüme yönetebilmek için sadece sistemleri değil, şirket kültürünü de geliştirmek gerekiyor. Bu yıl ekip içi koordinasyon mekanizmalarını güçlendirdik, departmanlar arası iletişimi hızlandıran yeni çalışma modelleri geliştirdik. Daha çevik karar alma süreçleri oluşturduk. Yeni ofisimizle birlikte çalışan deneyimini geliştirmeye de odaklandık. Çünkü mutlu ve motive bir ekip, müşteriye daha kaliteli hizmet sunmanın temelidir.

## 2026 hedefleriniz neler?

2026 yılı bizim için ölçeklenme ve standart belirleme yılı olacak. Öncelikli hedefimiz operasyonel hacmi artırırken kalite standartlarımızı daha da yukarı taşımak. Yeni sigorta şirketleriyle iş birlikleri kurmaya devam edeceğiz. Teknoloji tarafında yapay zekâ destekli süreç optimizasyonları üzerinde çalışıyoruz. Süreçlerin daha akıllı, daha hızlı ve daha öngörülebilir hale gelmesini amaçlıyoruz. Ayrıca alıcı ağıımızı daha da genişleterek Türkiye genelinde daha güçlü bir ekosistem oluşturmayı planlıyoruz.

## Sektöre ve iş ortaklarımıza vermek istediğiniz mesaj nedir?

Biz uzun vadeli bir değer yaratmak istiyoruz. Kısa vadeli büyümeden ziyade, sektöre sürdürülebilir katkı sağlayan bir yapı kurmaya odaklanıyoruz. Şeffaflık ve güven ilkelerinden ödün vermeden, teknolojiyi doğru kullanarak süreçleri herkes için daha verimli hale getirmeyi hedefliyoruz. 2025 bizim için güçlü bir temel oluşturdu. 2026'da bu temelin üzerine daha yenilikçi, daha hızlı ve daha kapsayıcı bir yapı inşa edeceğiz.

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

SINIRSIZ  
İMM  
TEMİNATI



Biliyoruz, otomobilinize sevginiz bi' başka.

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

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



## Pınar Kuriş

QNB Sigorta  
Genel Müdürü



# QNB Sigorta, sigorta anlayışını dönüştürürken kadın liderliği de güçlendiriyor

“Bugün, bugünü yaşa” yaklaşımıyla sigortacılığı yalnızca geleceğe yönelik bir güvence olmaktan çıkarıp günlük yaşamın bir parçası haline getirmeyi hedefleyen QNB Sigorta, ürün çeşitliliği, dijital yatırımları ve toplumsal cinsiyet eşitliği odaklı projeleriyle sektördeki konumunu güçlendirmeye devam ediyor.

QNB Sigorta, ‘Bugün, Bugünü Yaşa’ anlayışıyla, uzun yıllar boyunca sadece risk gerçekleştiğinde devreye giren bir güvence mekanizması olarak konumlandırılan sigorta sektörünü dönüştürerek sigortayı, insanların günlük yaşamına değer katan bir hizmet deneyimine dönüştürmeyi hedefliyor.

QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, şirketin bu yaklaşımını hem felsefi bir anlayış hem de bir yaşam biçimi olarak özetleyerek şu sözleri dile getiriyor: “Sigortacılık artık yalnızca yarınlara hazırlık yapmak değil; insanların bugünkü yaşam kalitesini de destekleyen, günlük yaşamın bir parçası olan bir yapı kurmak anlamına geliyor. Bu anlamda ‘Bugün, bugünü yaşa’ bizim için sadece bir slogan değil, bir düşünme ve yaşam biçimi olarak sahiplendiğimiz bir felsefe.”

### Toplumsal cinsiyet eşitliği politikalarıyla toplumun her kesimi için somut fayda sağlanıyor

QNB Sigorta, toplumsal cinsiyet eşitliğini yalnızca kurum içi bir politika olarak değil, şirket DNA’sının bir parçası olarak sahipleniyor. 772 çalışanın 546’sı kadın olan QNB Sigorta’nın bugün yönetici kadrolarındaki kadın oranı yüzde 50. Şirket, kadın çalışanların yönetim kadrolarında daha fazla yer alması için çeşitli programlar ve uygulamalar geliştirerek kadınların iş dünyasındaki gücünü desteklemeye ve fırsat eşitliğini teşvik etmeye kararlılıkla devam ediyor.

Üniversiteli genç kızların eğitim hayatlarına ve kariyer planlarına destek vermek amacıyla Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği iş birliğiyle hayata geçirilen burs, kariyer ve kişisel gelişim eğitimleri, mentorluk desteği ve staj imkanlarıyla kapsayıcı bir program sunan NAR Projesi gibi projelerle de geleceğin kadın liderlerine destek sunuluyor.

Ekonomist Dergisi tarafından düzenlenen “Türkiye’nin En Güçlü 50 Kadın CEO’su” listesinde üst üste 8 yıldır yer alan QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, şirketin kadın istihdamı ve kadınların kariyerlerinde yükselmeleri için cam tavanları kaldırmaya yönelik verdiği önemi şu sözlerle dile getiriyor: “Kadın liderlerin, iş dünyasının prestijli listelerinde yer alması sadece kişisel ya da kurumsal bir gurur getirmiyor; kadın liderler olarak aynı zamanda gelecek nesillere örnek olma sorumluluğu da taşıyoruz. Bu anlamda eşitlik ve kapsayıcılığın da güvencesi olma hedefiyle NAR gibi iş dünyasına örnek olacak çalışmalar hayata geçiriyoruz. Her genç kadının hayallerine ulaşabilmesi için fırsat eşitliğine sahip olması gerektiğine inanıyoruz.”



## Nadire Yüçetürk

QNB Sigorta İnsan ve Kültür  
Genel Müdür Yardımcısı

Şirketin İnsan ve Kültür Genel Müdür Yardımcısı Nadire Yüçetürk ise fırsat eşitliğini destekleyen bir çalışma ortamının sürdürülebilir başarısının temel unsurlarından biri olduğuna dikkat çekiyor. Bu anlayış doğrultusunda QNB Sigorta'da mentorluk ve gelişim programlarıyla kadın çalışanların kariyer yolculuğu desteklenirken, şeffaf ve eşit fırsatlar sunan bir kurum kültürü oluşturulmasına odaklanılıyor. Yüçetürk, QNB Sigorta'nın bu konudaki anlayışını şu sözlerle dile getiriyor: "Kadınların potansiyellerini ortaya koyabilecekleri bir çalışma ortamı yaratmayı ve her seviyede güçlü bir temsilin doğal biçimde oluşmasını hedefliyoruz. 2025 yıl sonu itibarıyla 772 çalışanımızın 546'sını kadınlar oluşturuyor ve bu da şirket genelinde kadın çalışan oranımızın yüzde 71 seviyesine ulaştığını gösteriyor. Üst yönetimde kadın-erkek dağılımının yüzde 50-yüzde 50 seviyesinde gerçekleşmesi ise fırsat eşitliği yaklaşımımızın en üst karar alma mekanizmalarına da yansıdığını ortaya koyuyor. Bu anlayışla hayata geçirdiğimiz "Parents Club" kapsamında annelik izni sonrası adaptasyonu kolaylaştırmak amacıyla ebeveyn çalışanlarımızın bir arada olduğu bir platform oluşturduk. Bu platform aynı zamanda ebeveyn çalışanlarımızın deneyimlerini paylaştıkları, kendi aralarında çocuk giyim, kitap ve eşya değişimi yapılan "Elden Ele" uygulamasının hayata geçtiği sürdürülebilir bir paylaşım ağı haline geldi.

Yan hak ve izin uygulamalarımızı çalışanlarımızın ihtiyaçlarını gözetken kapsayıcı bir yaklaşımla kurguluyoruz. Doğum günü izni, kıdeme göre artan dinlenme izinleri ve bakım izinlerinin yanı sıra ebeveyn çalışanlarımızı desteklemek amacıyla çocuklarının karne günü veya okula başlama günü gibi önemli anlarında yanlarında olabilmeleri için özel izin uygulamaları da sunuyoruz. Kadınların kariyer gelişimini destekleyen politikalarımızın somut sonuçlarını da görüyoruz. 2025 yılı itibarıyla terfi eden çalışanlarımızın yüzde 57'sini kadınlar oluştururken, yeni işe alımlarımızın yüzde 77'sinin kadınlardan oluşması kurum olarak kadın istihdamını güçlendirme konusundaki kararlılığımızı ortaya koyuyor."

QNB Sigorta'da teknoloji ve operasyon alanlarında da kadın liderliği dikkat çekiyor. Bilgi Teknolojileri, Operasyon ve Çözüm Merkezi Genel Müdür Yardımcısı Hülya Ervansel'in sorumluluğundaki organizasyonda yer alan dört grup müdürünün tamamı kadın yöneticilerden oluşurken, toplam 155 kişilik ekipte 87 çalışan kadın. Bu tablo, QNB Sigorta'nın yalnızca kurum genelinde değil, teknoloji ve operasyon gibi kritik alanlarda da kadınların liderliğini destekleyen kapsayıcı bir yönetim anlayışı benimsediğini ortaya koyuyor. Ervansel, uzun yıllardır toplumsal önyargılarla erkeklerin domine ettiği bir alan olarak görülen STEM alanlarında kadınların başarısına değinerek;

"Teknoloji ve operasyon gibi hızlı karar alma ve sürekli gelişim gerektiren alanlarda farklı bakış açıları büyük değer yaratıyor. Kadınların bu alanlarda yönetim kademelelerinde daha görünür olduğu ekiplerde iş birliği kültürünün güçlendiğini, problem çözme süreçlerinin daha kapsayıcı ve yaratıcı hale geldiğini görüyoruz. Kadınların teknoloji ve operasyon alanlarında daha fazla sorumluluk üstlenmesi, sadece kurum kültürümüzü değil, ürettiğimiz hizmetlerin kalitesini de güçlendiriyor" diyor.



## Hülya Ervansel

QNB Sigorta Bilgi Teknolojileri, Operasyon  
ve Çözüm Merkezi Genel Müdür Yardımcısı



## Doğa Sigorta Acenteleri ile “Geleceğin Doğası, Güvenin Rotası” sloganlı toplantılarında buluştu

**Doğa Sigorta'nın, “Geleceğin Doğası, Güvenin Rotası” sloganı ile düzenlediği 2026 Acente Bölge Buluşmaları şubat ayı içerisinde gerçekleştirildi. İstanbul Anadolu ve Avrupa, Akdeniz, Bursa, Ege, Güney ve Güneydoğu Anadolu, İç Anadolu ile Karadeniz olmak üzere Türkiye genelinde toplam 8 bölgede organize edilen toplantılara acentelerin katılım ve ilgisi çok yüksekti.**

2025 yılının değerlendirildiği, 2026 yılına dair kampanya, hedef ve projelerin paylaşıldığı toplantılarda Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpinar ve Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay'ın bilgilendirme ve yorumları acenteler için önemli bir farkındalık sağlarken kurumun 2025 yılı finansal sonuçları, sektörel sıralamaları ve gerçekleşen önemli projeleri takdir topladı.

Konuşmasında, 5. Eğitim Dönemi başlayan Acente Gelişim Akademisi'ne de değinen Coşkun Gölpinar, sektörde bir ilk olan, acentelerin başarı ve verimliliğini artıran online eğitim programlarına verdiği önemi katılımcılara aktardı, tüm acenteleri İstanbul Topkapı Üniversitesi ile iş birliğinde hayata geçen, başarılı katılımcıların e-Devlet tanımlı sertifika almaya hak kazandıkları bu kapsamlı eğitim programına davet etti. Kurumun, acentelerinin gelişim ve büyümesine verdiği önemin altını çizdi. Bugüne kadar 118 Doğa Sigorta acentesinin sertifika sahibi olduğunu da sözlerine ekleyen Gölpinar, mezunlar ile ömür boyu güçlü bir iletişim içinde olarak, bu eğitimin devamında da sürdürülebilir değer ve başarı kazanımına yönelik hareket etmeyi hedeflediklerini aktardı. Bu yönde Acente Gelişim Akademisi mezunlarına özel hazırlanan ve ilki şubat ayında paylaşılacak olan Akademiden dergisinin de müjdesini verdi.

Gölpinar, Doğa Sigorta'nın kurumsal sosyal sorumluluk projesi 'Sevgi Doğasında Var'ın, 2025 yılının aralık ayında, Pazarlama Türkiye E-Ticaret Zirvesinde 'Fark Yaratan İletişim Kampanyası' kategorisinde Altın Ödüle layık görülmesinden duyduğu mutluluğu da acenteler ile paylaştı. Sokak kedilerine barınak sağlayan projenin tüm ülke çapında gördüğü ilgiden memnuniyetini dile getirdi.

Satış ve Bölgelerden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay; gerçekleştirilen dijital geliştirmeler, Mobilim Doğa'da uygulaması ve yenilenen Sigortalı Sadakat Programı gibi hem sigortalılar hem de acenteler için kolaylık ve öncelik sağlayan faaliyetlere dikkat çekerken, yenilik ve geliştirmelerin hızla sürdüğünü aktardı. Başarılı sonuçlar ile tamamlanan 2025 yılı performansları için acente ve Bölge Müdürlükleri'nin çalışanlarına teşekkürlerini ilettili.

Pazarlama ve Satış Performans Yönetimi Grup Müdürü Murat Dilaver sunumu ile 2026 yılı satış kampanyalarından, hayata geçen ve planlanan projelerden bahsetti. Acentelere önemli kazanç kazandırmanın yanı sıra etkili ödülleri sunan kampanyalar büyük dikkat çekti. Dilaver, soru ve görüşleri ile kampanyalara sıcak ilgi gösteren acentelere yeniliklerin artarak ve ödüllere dönüşerek devam edeceğini de aktardı.

Acenteler Grup Müdürü Tolga Arslan'ın da bulunduğu toplantıların her birine Doğa Sigorta İcra Kurulunun farklı yöneticileri de katılım sağladı. Acenteler ve Doğa Sigorta yöneticilerinin bir araya gelerek iş süreçleri dışında da sohbet etme fırsatı bulunduğu toplantılara katılım oldukça yüksek oldu. Toplantıların finalinde bölgelerin 2025 yılında, oto dışı ve kasko branşlarında en çok prim üreten acentelerine plaketler takdim edildi. Ayrıca, Doğa Sigorta ile 10. yılını dolduran acenteler de beraber geçen bu önemli ve başarılı süreç için plaketle onurlandırıldı.

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

Herkes Hitap Eden,  
Ekonomik Seçenekli  
Hastane Ağı

Yenidoğan Bebeklere  
"Doğa Bebek" Ayrıcalıkları

Gazını çıkar

Sıkı giydir

Üstünü ört

Karnını  
doyur

Nazar değdirme

# Ersin Tüvar

Ankara Sigorta Genel Müdürü

## Ankara Sigorta'dan sağlık turizmine y6nelik yeni 6r6n: Komplikasyon Sigortası

**Ankara Sigorta, değişen m6şteri ihtiya7ları ve sekt6rdeki yeni eğilimler doğrultusunda 6r6n portf6y6n6 g67lendirmeye ve sigortalılarına değer odaklı 76z6mler sunmaya devam ediyor. Bu yaklaşım doğrultusunda, sağlık turizmi alanında artan talebe yanıt verecek şekilde geliştirilen Komplikasyon Sigortası 6r6n6n6 satışa sundu.**

Ankara Sigorta Komplikasyon Sigortası; sigorta s6resi i7erisinde, yurt dışında ikamet eden ve sağlık turizmi amacıyla T6rkiye'ye gelen kişilerin, T6rkiye'de sağlık turizmi i7in akredite edilmiş hastane ve kliniklerde yaptırđıkları ameliyat, girişim ve işlemler sonrasında ortaya 7ıkabilecek komplikasyonların tedavisi i7in gerekli masrafları, Uluslararası Sağlık Turizmi ve Turistin Sağlığı Hakkında Y6netmelik kapsamında teminat altına alıyor. 6r6n; diş, sa7 ekimi, estetik, g6z, cerrahi girişim ile kalp ve damar cerrahisi alanlarında ger7ekleşebilecek komplikasyon planlarını kapsayan 7oklu plan yapısıyla sunuluyor. Ankara Sigorta Komplikasyon Sigortası, farklı branş ve uygulama alanlarına 6zel olarak kurgulanan altı ayrı plan se7eneği sayesinde, sağlık turizmi kapsamında ger7ekleştirilen 7ok farklı operasyon t6rlerine tek bir 6r6n 7atısı altında kapsamlı, esnek ve ihtiyaca uyumlu teminat yapısı ile sunuyor. Bu geniş plan 7eşitliliği, sağlık turizmi alanındaki farklılaşan talep ve beklentilere g67l6 bir karşılık oluşturuyor.

Yeni 6r6nle ilgili değerlendirmede bulunan Ankara Sigorta Genel M6d6r6 Ersin T6var, şunları s6yledi: "Sağlık turizmi, 6lkemiz a7ısından hızla b6y6yen ve stratejik 6neme sahip bir alan. Ankara Sigorta olarak bu alandaki gelişimi yakından takip ediyor, hem sigortalılarımızın ihtiya7larına karşılık verecek 6r6nler geliştirmeye hem de talepleri doğrultusunda iş ortaklarımıza kolaylıklar sunacak alanlara odaklanıyoruz. Komplikasyon Sigortası ile, sağlık turizmi kapsamında T6rkiye'yi tercih eden yabancı misafirlerin karşılaşabileceği risklere y6nelik kapsamlı bir 6r6n sunarken, iş ortaklarımızın portf6ylerini de s6rd6r6lebilir bir yapı ile desteklemeyi hedefliyoruz. 6n6m6zdeki d6nemde de m6şteri odaklı, trendlere ve ihtiya7lara uyumlu 6r6nlerimizle portf6y6m6z6 g67lendirmeyi s6rd6receğiz."

Ankara Sigorta, 90. kuruluş yılına; g67cl6 finansal performansı, sağlam sermaye yapısı ve y6ksek kurumsal dayanıklılığıyla ilerlerken, m6şteri odaklı yaklaşımını ve yaygın satış ağıyla oluşturduğu g67cl6 dağıtım yapısını b6y6me stratejisinin merkezine koyuyor. K6kl6 ge7mişinden aldığı birikimi yenilik7i bakış a7ısı ve dijitalleşme odağıyla buluşturan Ankara Sigorta, farklı m6şteri segmentlerinin değişen beklentilerine karşılık veren 6r6n ve hizmet yapısıyla iş ortakları i7in s6rd6r6lebilir ve uzun vadeli bir değer 6retmeyi s6rd6r6yor. Bu yaklaşım, şirketin ulusal 6l7ekte marka g6c6n6 pekiştirirken, rekabet7i konumunu da daha ileri bir noktaya taşıyor.



## Allianz Türkiye, UNDP ve Habitat Derneği, finansal okuryazarlık için seferberlik başlatıyor

Allianz Türkiye gençlerde finansal okuryazarlığı artırmak ve en temel finans bilgilerini toplum genelinde yaygınlaştırarak hem bireysel hem toplumsal refaha katkı sağlamak hedefiyle Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) Türkiye ve Habitat Derneği iş birliği ile Finansla Gelecek projesini hayata geçirdi. Uzun soluklu tasarlanan Finansla Gelecek projesiyle ilk etapta ülke genelinde 10 bin gence ulaşılması hedefleniyor.

Dünya genelinde her üç yetişkinden sadece birinin finansal okuryazar olduğu verisinden hareketle başlatılan proje, özellikle 15-24 yaş arası gençleri ve genç girişimcileri hedefliyor. Gönüllü eğitmenler aracılığıyla 81 ilde okullarda, topluluk merkezlerinde ve İstanbul'daki gençlik yurtlarında verilecek eğitimler, dijital araçlar ve finansal koçluk programlarıyla desteklenecek.

### Paydaşlardan Önemli Açıklamalar

Projenin lansmanında söz alan liderler, finansal okuryazarlığın ekonomik dayanıklılık için kritik önemine değindiler:

**Taylan Türkölmez** (Allianz Türkiye Hayat ve Emeklilik Şirketleri Genel Müdürü): "Finansal okuryazarlık, hanelerin ekonomik zorlukları atlatalarına yardımcı olan makroekonomik bir öncelik ve temel bir yaşam becerisi haline geldi. Bu projeye gençlerin yetkinliklerini artırmayı, bireysel refah ve ekonomik dayanıklılık açısından kalıcı bir etki yaratmayı hedefliyoruz."

**Miodrag Dragisic** (UNDP Türkiye Mukim Temsilci Yardımcısı): "Geleceği güvenle planlayabilmenin merkezinde finansal okuryazarlık yer alıyor. Finansal okuryazarlığa yatırım yaptığımızda özgüven inşa ediyor ve gençlere daha iyi bir geleceği inşa etmeleri için gerekli araçları sunuyoruz. Bireylere yatırım yaptığımızda, kalkınma sürdürülebilir hale gelir."

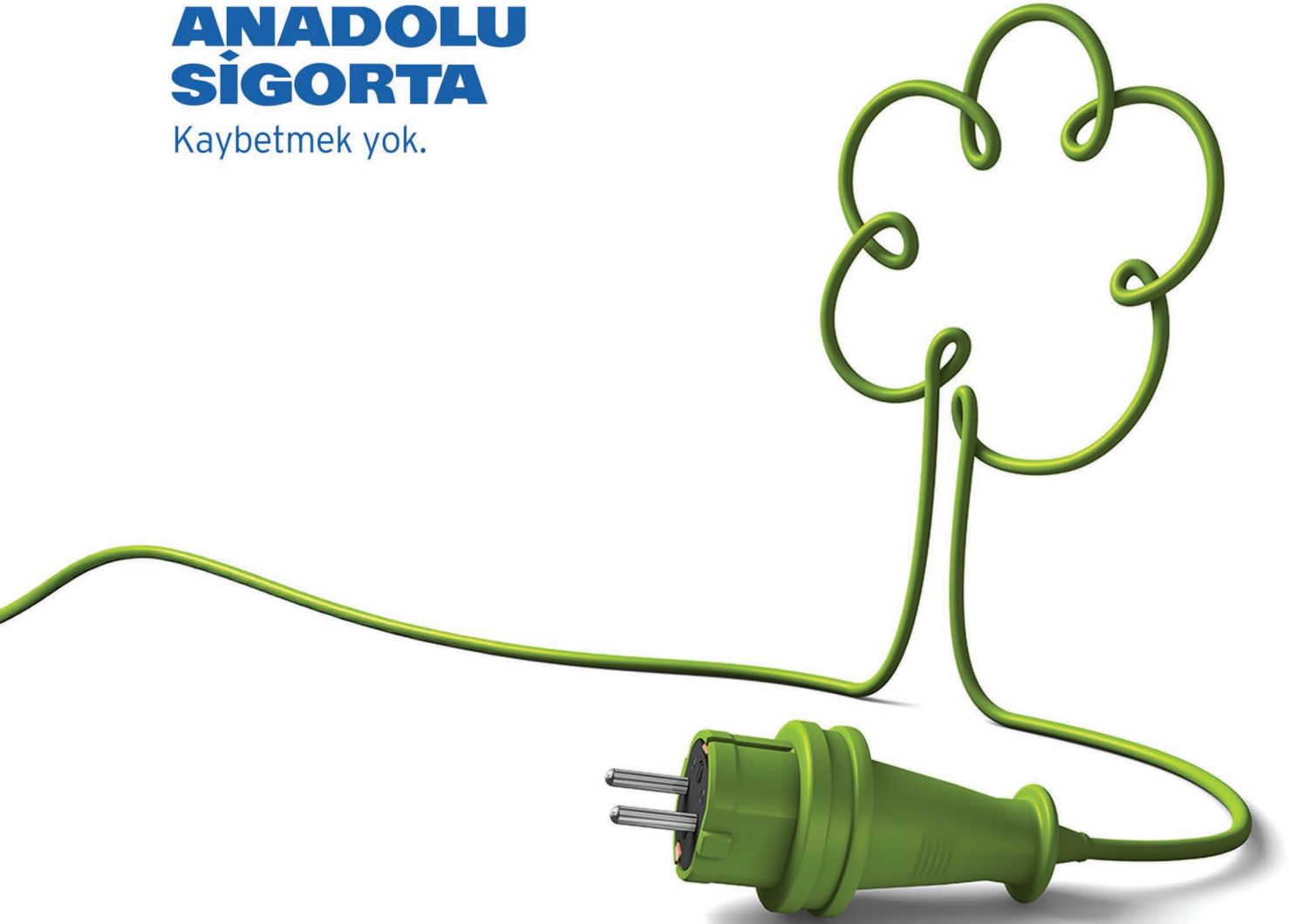
**Bora Caldu** (Habitat Derneği İcra Kurulu Başkanı): "81 ilden seçilen 31 gönüllü eğitmenimizle bir yıl içinde 10.000 gence erişmeyi amaçlıyoruz. Eğitimlerin yanı sıra FINHACK ve dijital araçlarla gençlerin birlikte ürettiği, sürdürülebilir bir finansal ekosistem inşa ediyoruz."

### Gelecek Adımlar

Proje kapsamında eğitim içerikleri, iş hayatına yeni atılan gençler ve girişimciler için kademeli olarak derinleştirilecek. Eğitim detaylarına Habitat Derneği'nin web sitesinden ulaşılabilir.

**ANADOLU  
SİGORTA**

Kaybetmek yok.



# Geleceğe dair hayallerimizi sürdürüyoruz

Anadolu Sigorta olarak Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nı destekliyor, attığımız her adımı geleceği düşünerek atıyoruz.

Detaylı bilgi için:



[anadulusigorta.com.tr/surdurulebilirlik](https://anadulusigorta.com.tr/surdurulebilirlik)



**Uğur  
Gülen**

Türkiye Sigorta  
Birliği Başkanı

## Sigorta Sektöründe Temkinli İyimserlikle Büyüme Beklentisi

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından gerçekleştirilen Sigorta Sektörü Üst Yönetici Beklenti Anketi, 2026 yılında sigorta sektörünün zorlu makroekonomik koşullara rağmen reel büyüme potansiyelini koruduğunu ortaya koyuyor.

2026 yılında sigorta sektörü temkinli iyimserlik ile büyüme hedefliyor. Başarımın; yatırım performansı, regülasyon uyumu, fiyatlama disiplini ve operasyonel verimlilikte sağlanacak dengeye bağlı olması bekleniyor. Sektörün odak noktası ise verimlilik, sürdürülebilir kârlılık ve uzun vadeli değer yaratımı olarak öne çıkıyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Sigorta Sektörü Üst Yönetici Beklenti Anketi gerçekleştirdi. 2025 yılının son ayında 81 üst düzey yöneticinin katılımıyla yapılan araştırma; 2026 yılında sektörün büyüme beklentilerini, kârlılık dinamiklerini, risk algılarını ve stratejik önceliklerini kapsamlı biçimde ele alıyor. Anket sonuçlarına göre yöneticilerin önemli bir bölümü, mevcut makroekonomik koşulların sektör üzerinde belirgin bir baskı yaratmayacağı görüşünde birleşiyor. Bununla birlikte faiz oranları ve enflasyon, 2026 yılında büyüme ve kârlılığı en çok zorlayacak iki temel risk unsuru olarak öne çıkıyor.

Faiz oranlarının seyri, özellikle hayat dışı branşta fiyatlama süreçleri ve teknik kâr üzerinde belirleyici görülüyor. Enflasyon ise hayat ve emeklilik tarafında maliyetler ve birikim değerleri açısından kritik önem taşıyor. Genel tablo, sektörün belirsizliklere karşı temkinli bir duruş sergilediğini gösteriyor.

### Prim Üretimi ve Kârlılık: Reel Büyüme Beklentisi Güçlü

Yöneticilerin yüzde 64'ü, 2026 yılında prim üretiminde reel büyüme bekliyor. Hayat dışı branşta büyüme beklentileri daha güçlü seyrederken, hayat ve emeklilik şirketleri daha temkinli bir görünüm sergiliyor. Kârlılık tarafında ise genel beklenti olumlu. Yöneticilerin yaklaşık yarısı dönem kârında reel artış öngörüyor. Bu artışın ana kaynağı olarak teknik kârlılık öne çıkıyor. Dönem kârındaki artışın yüzde 70'inin teknik kârlılıktan gelmesi bekleniyor. Hayat ve emeklilik branşı tamamen teknik kârlılığa odaklanırken, hayat dışı branşta teknik ve mali kârlılık dengesi korunuyor. Bu sonuçlar, sektörün temel iş modelinin ve risk yönetimi yaklaşımının gücünü ortaya koyuyor.

### Finansal Sonuçları Belirleyecek Temel Unsurlar

Yöneticilere göre 2026 yılında şirket performansını en çok etkileyecek üç ana faktör yatırım performansı, fiyatlama politikaları ve regülasyonlardaki değişiklikler olacak. Hayat ve Emeklilik şirketleri için regülasyon ön plana çıkarken, hayat dışı branşta fiyatlama politikaları önceliklendiriliyor. Şirket performansını değerlendirirken öncelikli bakılan performans göstergeleri iş modeline göre farklılaşıyor. Her segment kendi değer yaratma dinamiğine odaklanıyor. Hayat dışı branşta hasar prim oranı ve prim büyümesi en önemli başarı kriterleri olurken hayat branşında fon büyümesi ve yatırım performansı öne çıkıyor.

### Stratejik Yönelim: Seçici Büyüme ve Verimlilik

Şirketlerin 2026 yılına yönelik stratejik öncelikleri üç ana başlıkta toplanıyor: Fiyatlama ve risk seçiminde selektif yaklaşım, maliyet optimizasyonu ile otomasyon ve dijitalleşme. Hayat ve emeklilik şirketleri operasyonel verimlilik ve dijital dönüşümü önceliklendirirken, hayat dışı branşta fiyatlama disiplini ve risk yönetimi ön plana çıkıyor.

### 2026'nın Ana Gündem Maddeleri

Yöneticilere göre sektörün 2026 yılında en çok odaklanacağı başlıklar arasında regülasyonlar, faiz oranları, yoğun rekabet, enflasyon yönetimi, dijital dönüşüm ve yapay zekâ uygulamaları yer alıyor. Ayrıca sürdürülebilirlik ve ESG çalışmaları, gömülü sigorta ile yeni dağıtım modelleri de sektör gündeminde önemli bir yer tutuyor.

### Uğur Gülen: "Sigorta sektörü, temkinli ama kararlı adımlarla yoluna devam ediyor"

TSB Başkanı Uğur Gülen, sigorta sektörünün belirsizliklere rağmen büyüme potansiyelini koruduğunu vurgulayarak anket sonuçlarına yönelik yaptığı değerlendirmede, "Sigorta sektörü, tüm belirsizliklere rağmen güçlü teknik altyapısı, artan risk bilinci ve gelişen ürün çeşitliliğiyle büyüme potansiyelini koruyor. 2026 yılında verimlilik, doğru fiyatlama ve regülasyonlara uyum kabiliyeti, sürdürülebilir kârlılığın anahtarları olacak. Türkiye sigorta sektörü, temkinli ama kararlı adımlarla yoluna devam edecektir." dedi.



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](http://www.anadoluhayat.com.tr) veya [www.tfsfonayliyarismalar.org](http://www.tfsfonayliyarismalar.org) adresine yüklenmesi gerekmektedir.



Sonuçlar 30 Nisan 2026 tarihinde [www.anadoluhayat.com.tr](http://www.anadoluhayat.com.tr) adresinde ilan edilecektir.

Detaylı bilgi için: [www.anadoluhayat.com.tr](http://www.anadoluhayat.com.tr)

İletişim ve etkinlik bilgileri için: [iletisim@anadoluhayat.com.tr](mailto:iletisim@anadoluhayat.com.tr)



**ANADOLU HAYAT  
EMEKLİLİK**  
*Herkesi İyi Gelecek*

# AXA Sigorta, Çiftçi Koruma Paket Sigortası ile Çiftçilerin Yanında Olmaya Devam Ediyor!

AXA Sigorta, çiftçilere yönelik geliştirdiği ürünü Çiftçi Koruma Paket Sigortası'nı satışa sundu. Türkiye'de tarımsal üretimin sürdürülebilirliği, çiftçilerin günlük yaşamı ve üretim faaliyetleri sırasında karşılaştıkları risklere karşı ne kadar dayanıklı olduklarıyla doğrudan ilişkili. AXA Sigorta tarafından geliştirilen Çiftçi Koruma Paket Sigortası, çiftçilerin hem yaşam alanlarını hem de üretim araçlarını tek bir poliçe altında koruma altına alarak bu ihtiyaca bütüncül bir çözüm sunuyor.

Çiftçi Koruma Paket Sigortası; çiftçinin konutu, ahır, samanlığı, deposu, deposundaki mahsulü ile ve tarım ekipmanlarını kapsayan yapıyla, üretimin en temel unsurlarını güvence altına alıyor. Yangın, yıldırım, infilak, fırtına, sel ve su baskını gibi risklere karşı sağlanan teminatlar sayesinde, olası bir hasarın çiftçinin üretim düzenini sekteye uğratmasının önüne geçilmesi hedefleniyor.

Ürün kapsamında; çiftçinin evi 250.000 TL'ye kadar, ev eşyaları, ahır, samanlık, depo, depodaki mahsul, tohum, gübre ve tarım el aletleri ise 100.000 TL'ye kadar güvence altına alınıyor. Ayrıca yangın ve üçüncü şahıs mali sorumluluk teminatları poliçeye dahil edilirken, isteğe bağlı ek teminat ile traktörde meydana gelebilecek kısmi hasarlar, seyir halindeki kazalar da dahil olmak üzere sigortalanabiliyor.

Poliçeye dahil edilen asistans hizmetleri kapsamında; traktör lastiği ücretsiz olarak onarılabiliyor, traktör onarım hizmetleri sunuluyor ve çiftçiler tohum, gübre ve zirai ilaç gibi temel tarımsal girdilere anlaşmalı kurumlar aracılığıyla ciddi indirimlerle ulaşabiliyor. Tüm bu kapsamlı faydalar, çiftçilerin bütçesini zorlamayacak son derece uygun bir prim yapısı ile sunuluyor.

AXA Sigorta KKTC, Uluslararası İş Geliştirme ve Yeşil Yatırımlar Direktörü Seda Bora Arkan ürünle ilgili değerlendirmesinde şunları söyledi: "Türkiye'de tarımsal üretim, büyük ölçüde çiftçilerimizin emeği ve dirayeti sayesinde ayakta duruyor. Ancak tarımsal faaliyetler; hava koşullarından ekipman arızalarına kadar pek çok beklenmedik riske açık. Çiftçi Koruma Paket Sigortası'nı tasarlarken amacımız; çiftçimizin yalnızca konutunu ya da ekipmanını korumakla sınırlı kalmayıp; üretim sürecini de destekleyen pratik ve erişilebilir bir güvence modeli sunmaktır. Bu ürünü; hasar anında devreye giren küçük ama anlamlı destekleri, günlük hayatı kolaylaştıran asistans hizmetleri ve uygun prim yapısıyla, çiftçimizin hayatına gerçek anlamda dokunan bir çözüm olarak konumlandırıyoruz. Tarımsal üretim ülkemiz için stratejik bir değer ve AXA Sigorta olarak çiftçimizin yanında olmaya devam edeceğiz."

Çiftçi Koruma Paket Sigortası ile AXA Sigorta, çiftçilerin karşılaşılabileceği maddi kayıpları azaltmayı ve tarımsal faaliyetlere dayanıklılık kazandırarak üretim sürecinin kesintisiz devam etmesini sağlamayı hedefliyor.

## Seda Bora Arkan

AXA Sigorta KKTC,  
Uluslararası İş Geliştirme ve  
Yeşil Yatırımlar Direktörü

**Sudan sebeplerle  
birikimler kaybolmasın  
diye**

## **ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA**

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

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



**C O R P U S**  
S İ G O R T A

[corpussigorta.com.tr](http://corpussigorta.com.tr)

*“Müşteriyi bir poliçe numarası olarak değil, çözüm ortağı olarak görüyoruz”*

Sigorta Life Sohbetleri'nin konuğu AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, oldu. Ölken, 2025'in Türk sigorta sektörü için reel büyümenin sağlandığı bir yıl olduğunu belirterek, teknik zarara rağmen finansal karlılıkla sektörün yılı artıda kapatacağını söyledi. AXA Türkiye'nin 90 milyar TL'yi aşan prim üretimiyle sektörden daha güçlü büyüdüğünü vurgulayan Ölken, teknoloji yatırımları ve acente dönüşümüyle 2026'ya hazır olduklarını ifade etti.

**“Reel büyümenin sağlandığı bir yıl oldu”**

2025 yılı bence Türk sigorta sektörü için reel büyümenin sağlandığı, artıların konuşulduğu bir yıl oldu. Sektör, enflasyonun üzerinde bir büyüme sağladı ki bu oldukça kritik bir başarıydı. 2023 sonrasında dünyada oluşan o "sert pazar koşulları" dediğimiz; reasürans arzının azaldığı, teknik sigortacılığın ön plana çıktığı ve risklerin daha yüksek çarpanlarla sigorta edildiği yörüngenin son bulduğu bir yılı geride bıraktık. Ancak veriler, özellikle 2025 yılının ikinci yarısından itibaren rekabetin inanılmaz boyutlara ulaştığını işaret ediyor. Henüz kesin sonuçları görmedik ama elimizdeki dokuzuncu ay verileri, 2025'te teknik zararın olduğu ancak finansal kârın üretildiği bir yıl olacağını gösteriyor.

Türk sigortacılığı; makroekonomik indikatörlere, dünyadaki koşullara ve jeopolitik gelişmelere rağmen faaliyet kârı üretebilen, bu kârın bir miktarını yatırıma yönlendiren, bir kısmını teknik karşılıklarını güçlendirmeye aktaran sağlam bir yapı sergiledi. En önemlisi de bu kârın bir kısmını, sigortalıların satın alma gücünü dikkate alarak fiyatları daha dengeli ve makul seviyelerde tutmak için kullandı.

**“90 milyarı aşan bir prim üretimine ulaştık”**

2025'i kapatırken iki unsuru unutmamak lazım: Birincisi, son 10 yılın en şanslı doğal afet yılını yaşadık. Eğer deprem, sel veya dolu gibi büyük bir afet yaşasaydık teknik zarar çok daha derin olurdu. İkincisi ise hâlâ prim bazlı büyüyoruz; yani poliçe adedinden ziyade sigorta bedellerinin artışıyla büyüme sağlıyoruz. Sigortalanma oranlarında ise henüz beklenen o büyük ivmeyi yakalayamadık. AXA Türkiye tarafına bakarsak; biz sektörün 6-7 puan üzerinde, reel bir büyüme sergiledik ve 90 milyarı aşan bir prim üretimine ulaştık. Birleşik rasyosu 100'ün altında, teknik tarafı güçlü ve rezervlerini tamamen pekiştirmiş bir yılı geride bıraktık. Özellikle hayat ve hayat dışı sinerjisini iyi kullanarak pazar payı kazandık. 2025, bizim için teknoloji ve süreç optimizasyonu ile 2026'ya güçlü bir hazırlık yılı oldu.

# Yavuz Ölken

AXA Türkiye CEO'su

“ ”

## Sahanın sesini dinlemek ve "eli sıcak olmak" bizim için vazgeçilmezdir

**Hem yerelde hem globalde oluşan rekabet ortamında AXA'yı farklı kılan ne?**

Bizi farklı kılan unsurların başında "sahada olmayı sevmemiz" geliyor. 2025 yılında tüm çalışma arkadaşlarımızla beraber her gün sahadaydık diyebilirim. 9 bölgemiz ve 5 temsilcilüğümüz var; 2025 içinde 2 yeni temsilcilik daha açtık ve var olanları desteklemeye devam ediyoruz. Sahanın sesini dinlemek ve "eli sıcak olmak" bizim için vazgeçilmezdir. İşimiz güven vermek ama bir taraftan da hasarımızı ödemek. Bugün hasar süreçlerimiz çok güçlü ve "müşteri NPS'i" kavramını işin kalbine oturtmaya çalışıyoruz. Müşterilerin davranış ekonomisindeki değişikliklerin sigortaya yansımaları çok hızlı anlamaya gayret ediyoruz. Bunun karşılığında ürün ve hizmetlerde, müşteriyi dinleyerek değişiklikler yapıyoruz. Acentelerimizi de çok iyi dinliyoruz çünkü acentelerin yaşadığı yörünge çok dinamik ve maalesef 2026 sonrasında zorluk derecesinin yükselerek artacağını görüyoruz. Onların sürdürülebilir kılınmasını sağlamak bizim önceliğimiz.

**AXA'nın uluslararası bir şirket olması bu rekabette size nasıl bir avantaj sağlıyor?**

Bu topraklarda 130 yılı aşkındır varız. AXA Türkiye markasıyla taçlanan bu süreçte AXA Grubu, Türkiye'ye her zaman önemli bir sermaye sağladı. 2023 yılında, krizin yoğun olduğu bir dönemde satın alma gerçekleştirdik. Bu, AXA'nın Türkiye'ye olan güveninin somutlaşmış halidir. Grup, Türkiye'deki sigortacılık modelinin global standartlarla uyumunu takdir ediyor. Biz global bir şirketin Türkiye'deki yöneticileriyiz ve burayı yerel gerçeklere, makroekonomik dengelere uygun yönetiyoruz. Paris'te veya Madrid'deki bir çözümü buraya getirmiyoruz; aksine biz burada geliştirdiğimiz modelleri dünyaya ihraç ediyoruz.

**AXA Türkiye'nin global ölçekteki ağırlığı ve sizin uluslararası rollerinizden bahsedebilir misiniz?**

AXA Türkiye olarak biz "AXA Afrika ve Türkiye" bölgesinin bir parçasıyız ve bu bölgede açık ara lideriz. Uluslararası pazarların toplam prim ve kârının %25'ini biz oluşturuyoruz. Bununla yetinmiyoruz; her iş kolundaki arkadaşımız global çalışma gruplarımızın lideri veya sponsoru. Benim de iki önemli rolüm var: Bir tanesi data ve yapay zekâ konusunda 17 ülkede sponsorluk yürütüyorum. Yeni olarak da "Müşteri Değeri Yönetimi" konusunda 17 ülkeden sorumlu bir liderlik üstlendim. İyi işler yaptığımızda dünya çapında dikkat çekiyor ve sürdürülebilir oluyorsunuz.

**Acente modelleri ve onların geleceği hakkında ne düşünüyorsunuz? Dağıtım kanalları nasıl bir dönüşüm geçirmeli?**

Acentelerimiz için temel reçete büyümeyle birlikte, 2023-2025 arası yüksek enflasyon ve finansal getiriler sebebiyle bir miktar rehabet oluşmuş olabilir ancak 2026 ve sonrası oldukça tehditli görünüyor. Acentelerimizin sadeleşmesi, hantal yapılardan kurtulup teknolojiye adapte olması gerekiyor. Müşteri veri tabanını yönetmeli ve poliçe adetlerine odaklanmalı. Türkiye'de bir müşterinin ortalama poliçe adedi 1.30 seviyesinde. AXA Türkiye olarak biz bu oranı 1.47'den 1.52'ye çıkardık. Bu küçük bir artış gibi gözükse de, 3 milyon müşteriniz varsa 150 binin üzerinde yeni poliçe satışı demektir. Ayrıca dağıtım kanalları arasındaki sağlıklı "komisyon iadesi" rekabetini mesleğin itibarı açısından riskli buluyorum. 7/24 müşterinin yanında olan acentenin hizmet bedelinin bu şekilde değersizleştirilmesi sürdürülebilir değildir.

**Hangi ürünlerde büyüme fırsatı görüyorsunuz? Sağlık sigortalarındaki ivme ne durumda?**

Sağlık branşı hayatımızda hep olacak. Ancak Türkiye'deki tabloya baktığımızda gidilecek çok yolumuz var. Bugün özel sağlık, tamamlayıcı sağlık, grup ve bireysel sigortalı sayılarını topladığımızda yaklaşık 6,5 milyon kişiden bahsediyoruz. 85 milyonluk nüfusumuzu düşündüğümüzde penetrasyonun ne kadar düşük olduğu ortada. Sağlık sisteminin, özel hizmet sağlayıcıları ve sigortacılarla el ele vererek büyüyeceğine inanmalıyız. Burada kritik nokta; sağlık sağlayıcıları ile sigortacıların dengeli ve optimize edilmiş bir maliyet çalışması içinde olmasıdır. Ancak bu şekilde sigortayı tabana yayabiliriz. AXA Türkiye olarak biz bu alanda ürünlerimizi tamamen yeniledik ve son 8 yılda neredeyse 8 kat büyüme kaydederek 1 milyon sigortalı sayısına dayandık. Tabii sadece sağlıkla bitmiyor; risklerin nitelik değiştirmesinden de bahsetmemiz gerek. Her yıl sonbaharda yayınladığımız AXA Gelecek Riskleri Raporu'nu tüm okurlara tavsiye ederim. Web sitemizde de yer alan bu raporlarda; iklim değişimi, küresel ısınma, pandemi, siber riskler ve jeopolitik risklerin nasıl bir düzlemde ilerlediğini sigortacı perspektifiyle anlatıyoruz. Dijitalleşen dünyada "Bireysel Siber Sigorta" ürünümüz büyük rağbet görüyor. Evlerimizde bile her şey online iken siber güvenliği bir lüks olmaktan çıkardık. KOBİ'ler için ise acentenin kolay satabileceği, en yüksek bedelli siber korumayı ticari paketlerin içine entegre ettik.

Bir diğer önemli ürünümüz ise deprem bölgesine yönelik geliştirdiğimiz "Parametrik Sigorta" ürünümüzdür. Deprem sonucu finansal kayıpları güvence altına alan bu poliçe, binanızda maddi hasar olmasa bile o bölgede hayat durduğu için ortaya çıkan finansal kayıpları hemen ödeyen bir kimlikte.



*İsmail Öztürk - Yavuz Ölken*

**Teknolojik yatırımlarımızdan, özellikle "Yaver" projesinden bahsedebilir misiniz?**

Yaver bizim için sadece bir proje değil, bir ekosistemdir. Bugün hasar dosyalarımızda eksper raporlarını analiz eden yapay zeka modülümüz %20 verimlilik artışı sağladı. Medikal underwriting süreçlerimizi %25 hızlandırdık. Ayrıca YaverGPT ile acentelerimize müthiş bir kolaylık sağlıyoruz. Acentemiz sistem üzerinden hangi müşterinin hangi ek ürüne ihtiyacı olduğunu ve o müşterinin teklifi kabul etme olasılığını görebiliyor. Veriyi yönetmek, doğru değer koymak ve müşteriye uygun hizmet seviyesini belirlemek başarımızın anahtarıdır.

“ ”

## *Biz empati güvencesinin yanına sadakat programlarını koyuyoruz*

**"Güven" ve "Sadakat" bu değerler AXA Türkiye için ne ifade ediyor?**

Güven konusu, aslında sigortacılığın üzerinde tartışılmaması gereken en temel zemindir. Türkiye, regüle bir pazar; arkamızda güçlü bir kanun koyucu (SEDDK) ve net yönetmelikler var. Biz AXA Türkiye olarak güveni sadece finansal rasyolarla değil, somut verilerle ölçüyoruz: Sermayemiz yeterli mi? Teknik karşılıklarımız yerinde mi? Hasarı ne kadar hızlı ve sürtünmesiz ödüyoruz? Müşteri memnuniyet anketlerimizde pazardan 10-15 puan yukarıda olmamız, 5 üzerinden 4,5'i aşan hizmet skorlarımız bu güvenin telkinidir.

Ancak biz bir adım ileri gittik ve güvenin adını "Empati Güvencesi" olarak yeniden tanımladık. Güven zaten olmak zorunda; biz bunun üzerine "duygu" ve "anlama"yı ekledik. Biz genel müdürlüklerimizde oturarak sahayı okuyamayız. Empati, karşı tarafın ne dediğini gerçekten dinlemek ve ona göre aksiyon almaktır. Örneğin; sağlık sigortalarında ömür boyu yenileme garantisini 3 yıldan 2 yıla çeken ilk şirketiz. Neden? Çünkü E-Nabız gibi şeffaf sistemler varken, müşteri bilgisini bizimle paylaşıyorsa onu bekletmenin bir anlamı yok. İşte empati budur; müşteriye ve acenteyi anladığımızı onlara hissettirmektir.

Sadakat, empati güvencesinin ayrılmaz bir parçasıdır. 20 yıllık bir müşteriye davranış biçimimiz farklı olmalı. Onun bizde yarattığı değeri ölçebilmeliyiz. Eğer sadık bir müşterimiz istisnai bir durumla karşılaştıysa, sistem bunu kişi bazlı inisiyatiflere bırakmadan "otomatik" olarak müşteri lehine çözmeli. Biz empati güvencesinin yanına sadakat programlarını koyuyoruz.

**AXA Climate ve sürdürülebilirlik tarafında neler yapıyorsunuz? Tarım sigortaları ve iklim riskleri konusunda nasıl bir yol izleniyor?**

AXA Climate akademimizle Türkiye'de gıdaya erişim sorununa karşı dikey, susuz ve organik tarım projelerine maddi destek sağlıyoruz. 90 milyar TL'lik prim üretimimizin yaklaşık 3 milyar TL'si "Yeşil Prim"den geliyor. Deniz altındaki mercanların karbon salımlarını absorbe etme gücünü keşfettikçe biyoçeşitliliği ve su altı kültürel mirasını korumayı önceliklendirdik.

Ayrıca AXA Grubu, dünyada sosyal sorumluluk alanında destekleyeceği üç bölgeden biri olarak Türkiye'yi seçti. Bu kapsamda Hatay'da depremde yok olan kültürel mirasın yeniden inşası için finansal kaynak sağlayacağız. İklim krizi kapımızda; 2026'nın ilk iki ayında 2025 toplamından fazla afet hasarı aldık. Bu birikimlerin korunması geleceğe olan borcumuzdur.



### Kısa Kısa...

#### Sizi en çok mutlu eden 3 şey nedir?

Birincisi, ailemdeki huzur; bu benim için vazgeçilmezdir. İkincisi, "iyi olma hali"; yani bardağın her zaman dolu tarafından bakabilmek. Bu benim için bir yaşam tarzı. Üçüncüsü ise AXA; bu yoğun tempoda bu kurumda yarattığımız değer ve geleceğe dönük adımlarımız benim mutluluk hayallerimin bir parçası.

#### Toteminiz var mı?

Çok iyi bir Beşiktaşlıyım ama totemci değilim. Beşiktaş benim için bir tutku; sosyal hayatımın büyük bir kısmını spora ve kulübüme ayırabiliyorum.

#### AXA'nın voleybola katkıları ve sizin şahsi spor tutkunuz nasıl birleşiyor?

Eğer bugün cesaretli, mücadeleci ve sabırlı bir yöneticiysem, bunu spora borçluyum. Voleybol camiası bana çok şey öğretti, şimdi bu borcu olimpiyat komitesi ve federasyondaki görevlerimle geri ödüyorum. Kurumumuzda 300 gönüllü ile yürüttüğümüz projeler de bu "iyi olma hali" vizyonumuzun bir parçası. Gönüllülük ve sosyal sorumluluk bu bütünü temelidir.

#### Yapmaktan en hoşlanmadığınız şey ne?

Yapmaktan en hoşlanmadığım şey, uyumak. Çünkü uyuduğum her an hayattan bir şeyler kaçırmışım gibi geliyor. Üniversite yıllarımda da böyleydim. Sabah 07.00'de Kadıköy çarşısında esnafla beraber hayatın içinde olma heyecamı bende hâlâ taze. Sokakta dolaşmayı, gözlem yapmayı, camdan bakarak hayatı seyretmeyi uyumaya her zaman tercih ederim.

#### Yaz mı, Kış mı?

Yaz ve bahar.

#### Dinlenmeli mi, Aktiviteli mi?

Kesinlikle bol aktiviteli.

#### Dijital mi, Analog mu?

Hibrit.

#### Zaman Yolculuğu?

Geçmişten feyz alarak geleceğe doğru koşmak.

#### Yetenek?

Sanatsal özelliklerle doğmayı isterdim.

#### Son Yemek?

Herhangi bir deniz ürünü.

#### Başka bir zihin?

Bir köpeğin zihninde yaşayıp dünyayı o sadakat ve pozitiflikle görmeyi çok merak ediyorum. O sevilme ve uyumlanma duygusu gerçekten muazzam bir bilinmezlik.

#### Son mesajınız nedir?

Bu mesleği çok severek yapıyorum. Sigortacılık çok kutsal ve önemli bir iş. Geleceğe güvenle bakmak ve geceleri biraz daha rahat uyumak için sigorta ekosistemini gündeminize alın. Sektör sizi bekliyor, AXA Türkiye her zaman yanınızda.

Röportajı izlemek için QR kodu okutun.



# Sompo Holdings'ten küresel ölçekte stratejik hamle: Aspen satın alımı tamamlandı



Japonya merkezli küresel sigorta grubu Sompo Holdings, Aspen Insurance Holdings Limited'in tüm A Grubu adi hisselerini satın alma işlemini tamamladığını duyurdu. İşlemlerle birlikte Aspen, Sompo Grubu çatısı altında faaliyet gösterecek ve grubun küresel Mal ve Kaza (P&C) platformunun bir parçası olacak.

Sompo Holdings, Inc., Sompo International Holdings Ltd.'nin tamamına sahip olduğu bir iştirak aracılığıyla Aspen'in çıkarılmış tüm A Grubu adi hisselerini devraldı. İşlemin tamamlanmasının ardından Aspen'in imtiyazlı hisse serileri mevcut hak, şart ve koşullarıyla yürürlükte kalmaya devam edecek.

Satın alma kapsamında Aspen'in A Grubu adi hisseleri New York Menkul Kıymetler Borsası'nda (NYSE) işlem görmeyi bırakırken, imtiyazlı hisseleri mevcut şartlarla işlem görmeye devam edecek. Sompo ve Aspen, ilerleyen dönemde tercihli hisselerle ilişkin geri alım veya borsadan çıkarma alternatiflerini değerlendirebilecek.

**Sompo'nun küresel büyüme stratejisinde kritik eşik**

Sompo Group CEO'su Mikio Okumura, satın almanın Sompo'nun kârlı büyüme planlarını sürdürme, sermayeyi stratejik biçimde kullanma ve küresel ölçekte daha çeşitlendirilmiş bir P&C platformu oluşturma hedefleri açısından önemli bir kilometre taşı olduğunu ifade etti. Okumura, Aspen ekibini Sompo bünyesine katmaktan memnuniyet duyduklarını söyledi.

Sompo P&C CEO'su James Shea ise işlemin küresel P&C faaliyetlerini büyütme ve yatırım planlarını hızlandırma kararlılığını pekiştirdiğini belirtti. Aspen'in reasürans ve sigorta portföyü ile özellikle Birleşik Krallık'taki güçlü konumunun müşteriler, çalışanlar ve hissedarlar için yeni fırsatlar yaratacağını ifade eden Shea, insan kaynağı ve teknoloji yatırımlarıyla daha güçlü ve çeşitlendirilmiş bir küresel portföy hedeflediklerini vurguladı.

Satın alma sonrasında Aspen'in Sompo Grubu bünyesinde faaliyetlerini sürdüreceği ve grup yapısı içinde konumlanacağı açıklandı. İşlemin ardından Mark Cloutier'in Sompo'ya danışman olarak katkı sağlayacağı da duyuruldu.

# HASAR SÜRECİNDE HIZ, OPERASYONDA GÜÇ!



Rekabetçi ihale  
ile Maksimum  
Satış Değeri



Operasyonel  
Hız ve  
Akıcılık



Nitelikli  
İnsan  
Kaynağı



Güçlü  
Dijital  
Altyapı



Şeffaf ve  
Ölçülebilir  
Süreçler



4 İş Günü  
İçinde  
Ödeme

37+ Yıllık Deneyimimizle Sigorta Sektörüne  
Sürdürülebilir İş Ortaklığı Sunuyoruz!

**AUTOGONG**  
MARKETPLACE



ACIBADEM  
SİGORTA

**Ashhan  
Duymaz**

Bupa Acıbadem  
Sigorta Genel Müdürü

# Sağlık Güvenceniz Artık Sınır Tanımıyor



**Bupa Acıbadem Sigorta, Türkiye'de bir ilkle uluslararası sağlık sigortacılığını yeniden tanımlıyor.**

Günümüzde iş, eğitim ve yaşam giderek daha fazla ülkeye yayılıyor. Peki ya sağlık? Bupa Acıbadem Sigorta, bu soruya Türkiye'de bir ilkle yanıt verdi: Kişiyi Özel Global Sağlık Sigortası Dünyanın neresinde olursanız olun yanınızda.

## **Tek Poliçe, Dünya Çapında Güvence**

Bupa Global'in 50 yılı aşkın uluslararası deneyimi ile Bupa Acıbadem Sigorta'nın sağlık sigortacılığındaki uzmanlığının bir araya gelmesinden doğan bu poliçe; 2 milyonu aşkın sağlık kurumunu kapsayan global bir ağa ve 190'dan fazla dilde müşteri desteğine sahip. Üstelik doğrudan provizyon hizmeti sunan ilk uluslararası sağlık sigortası olma özelliğiyle öne çıkıyor. Nerede olursanız olun, hizmet kalitesinden ödün vermeden tedavi sürecinizi yönetebiliyoruz.

## **Dijital Altyapıyla Her An Yanınızda**

MembersWorld ve Blua uygulamaları sayesinde dünyanın dört bir yanındaki uzman doktorlarla 7/24 görüntülü görüşme yapabilir, sağlık kayıtlarınızı takip edebilirsiniz, randevu ve tedavi planlarınızı tek platformdan yönetebilirsiniz. Acil destek, reçete takibi ve poliçe bilgilerine anlık erişim de aynı platformda.

## **Kapsamlı ve Bütüncül Teminatlar**

İkinci tıbbi görüş, uluslararası hasta nakli, mental sağlık teminatları, gebelik ve aile sağlığı desteği, göz ve diş tedavileri... Kişiyi Özel Global Sağlık Sigortası, yalnızca bir poliçe değil; kusursuz bir sağlık deneyimi sunuyor.

## **Sınır Tanımayan Hayatlar İçin Tasarlandı**

Sık seyahat eden üst düzey yöneticiler, expatlar, dijital göçebeler, birden fazla ülkede yaşayanlar ve yurt dışında eğitim gören öğrencilerin aileleri — kısacası hayatı sınır tanımayan herkes için tasarlandı.

## **Sağlık, Herkes İçin En Değerli Hazinesidir**

Bupa Acıbadem Sigorta Genel Müdürü Ashhan Duymaz, Türkiye'de bir ilki gerçekleştirdikleri bu uluslararası geçerliliği olan yeni ürün ile ilgili görüşlerini şöyle belirtti. "Kapsam, erişim ve güveni tek çatı altında topladık. Amacımız, sigortalılarımızın dünyanın her noktasında kesintisiz ve yüksek standartlı bir sağlık deneyimine ulaşmasını sağlamak. Artık coğrafi sınırlar, sağlık hizmetine erişimde bir engel değil."

**Türkiye’de bir ilk!**

# Kişiye Özel Global Sağlık Sigortası

Dünyanın neresinde olursanız olun,  
sağlığınız güvende.



**2 milyondan  
fazla** medikal  
hizmet ağı



**ACIBADEM  
SİGORTA**

# 0 Km Oto'daki Cazip Kampanyalar, 2. El Oto'yu Baskılamaya Devam Ediyor



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

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.

Türkiye 0 Km Otomobil ve Hafif Ticari araç satışları, 2026 yılı Ocak ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %9.77 oranında artarak 75.362 adet olarak gerçekleşti. Böylece, tüm zamanların en iyi ikinci Ocak ayı satışı gerçekleşirken gövde tipi SUV araçların payı geçen yıl Ocak ayına göre üç puan artışla %60.3 oldu. Hibrit ve elektrikli araçların pay artışı da devam ederken, geçen yıl Ocak ayında %40.7 olan pazar payları 2026 Ocak ayında %49.2'ye yükseldi. Son 3 yıldır rekor kıran satışların ardından, 2026 Ocak ayında da devam eden güçlü satış adetlerinin, aylık %7.45 artış ile yatırımcısına en çok kazandıran altın servet etkisi ile arz esnekliğine bağlı olarak devam ettiği şeklinde yorumlandı.

15 yaş ve 350.000 km sınırına kadar olan 2. El Oto satışlarında, 2025 Ocak ayına göre %10, geçen aya göre ise de %20 düşüş yaşandı. 2. El Oto satıcıları, söz konusu düşüştür Avrupa'dan yönlendirilen arz fazlası ile düzenlenen agresif kampanyalara bağlı cazip fiyatların da etkili olduğu yorumunu yapmaktadırlar. Diğer taraftan, Türk Otomotiv Sektörü'nün Ocak ayı üretim, ihracat ve ithalat verileri incelendiğinde, toplam üretimde %5.2, otomobil üretiminde %17.2 düşüş, toplam ihracatta %17.2, otomobil ihracatında %27.6 düşüşe karşın toplam ithalatta %5.1, otomobil ithalatında ise %3.5 artış yaşanması da arz fazlasını teyit etmektedir.

**Ticari araçlarda, ekonomik faaliyetlerde yaşanan dalgalanmanın etkileri görülmeye devam ediyor.**

2025 yılı Ocak-Nisan arasında yukarı yönlü güçlü bir seyir izleyen ticari araç satışları Mayıs ve Haziran'da düşüş yaşamasına rağmen Eylül ayında tekrar yükselmiş; ancak yılın geri kalanında daralma görülmüştü. Ocak ayına da son 1 yılın en düşük satış adetleri ile başlayan 2. El Ticari Oto daralmaya devam etti.

## 0 KM Oto'da Yılsonu Kampanyalarının Etkisi İkinci El Otomobil Pazarında Ocak Ayında Dengelenmeye Başladı

İkinci el otomobil pazarında Ocak ayında belirgin bir yavaşlama yaşandı. Ocak satış adetleri 300.410 olarak gerçekleşirken, Aralık ayına göre %20 düşüş kaydedildi. Geçen yılın aynı ayına kıyasla ise satışlar %10 geriledi. Ocak verisi, yıl sonu hareketliliğinin ardından yeni yılda piyasanın yeni araç kampanyalarının da etkisi ile daha temkinli bir denge arayışına girdiğine işaret ediyor. Aralık ayında satışlar 385.141 seviyesine çıkarak aylık bazda %6 artmış, bir önceki yıla göre ise %2 yükselmişti. Ocak'taki geri çekilme, özellikle yıl kapanışı sonrası normalleşme etkisinin satış adetlerine doğrudan yansıtıldığı gösteriyor.

## Piyasa Normalleşirken Tempo Düştü, Stokta Kalma Süresi İki Gün Uzadı

2026 Ocak ayında ikinci el pazarında satış temposundaki düşüş, stok devir hızına da yansdı. Ortalama stokta kalma süresi Aralık'ta 45 gün seviyesindeyken Ocak'ta 47 güne çıktı (+2 gün). Artış yalnızca pazar ortalamasında değil, ana kırılımlarda da görülüyor. Binek araçlarda ortalama stokta kalma süresi 45 günden 47 güne, ticari araçlarda ise 43 günden 47 güne yükseldi. Özellikle ticari segmentteki +4 günlük sıçrama, Ocak ayında talep tarafındaki yavaşlamanın en net sinyallerinden biri olarak öne çıkıyor.

## Ocak Ayında Hafif Ticari Araç Satışlarındaki Daralma Devam Etti. Son 3 Ay Satışları Bir Önceki Yıla Göre %14.4 Geriledi

İkinci el hafif ticari pazarında geçen yıla kıyasla daralma devam etti. Kasım ayında, önceki yılın aynı dönemine göre %15 gerileyen pazar, Aralık ayında %10, Ocak ayında ise geçen yılın aynı dönemine göre %18.5 geriledi. Üç aylık toplamda, ikinci el hafif ticari satışları 173.310 adetten 148.373 adede inerek %14.4 daraldı. Bu görünüm, hafif ticari segmentte talebin yıl başına daha zayıf bir tempoyla girdiğine işaret ediyor.

## İkinci El Fiyatları Yıllık Bazda Enflasyona Paralel Artış Gösterdi. Yıllık Artış %28-%34 Bandında Seyretti

2026 Ocak ayında ikinci el otomobil fiyatları, segment bazında belirgin bir yıllık artış gösterdi. 2025 Ocak ayı 100 baz alındığında, 2026 Ocak'ta endeks B segmentinde 128, C segmentinde 134, D segmentinde 132 seviyesine ulaştı. TÜİK'in açıkladığı Ocak 2026 Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) verilerinde yıllık artış %30,65 oldu. Bu çerçevede ikinci el fiyat endeksindeki yıllık değişim, TÜFE'nin yıllık artış bandıyla paralel bir görünüm sergiledi.

TEKNOLOJİLERİN

**Güvenilir  
İhalenin Yeri  
Sovtajyeri!**

 **sovtajyeri.com**



**sovtajyeri.com**

**A.L.C**  
AUTO LIFE CENTER

İŞTİRAKİDİR.

# Güçlü kadınlar, güçlü yarınlar

**8 Mart yalnızca bir tarih değil, dünyada ve Türkiye’de kadınların eşitlik müca-  
delesinin sembolü. Yıllardır söylüyoruz Kadınlar Günü, çiçeklerle hatırlanacak  
bir “kutlama” değil, kazanılmış ve hala kazanılmayı bekleyen hakların günüdür.**

Ülkemizde ilk kez 1921 yılında kutlanan bu günün geçmişi ise 1800’lü yıllara dayanıyor. 8 Mart 1857’de Amerika’da daha iyi şartlar altında çalışmak isteyen birçok kadın tekstil fabrikası işçisi greve çıkıyor. Maalesef fabrikada çıkan yangında 129 kadın işçi can veriyor. 1977 yılında ise Birleşmiş Milletler tarafından 8 Mart’ın, Dünya Kadınlar Günü olarak kutlanması fikri kabul görüyor.

Bir tanım yaparsak; İnsan hakları temelinde kadınların siyasi ve sosyal bilincinin geliştirmesine, ekonomik, siyasi ve sosyal başarılarının kutlanmasına, ve kadınların geçmişten bu yana yaşanan acı günlerin bir daha yaşanmaması adına seslerini duyurması için ayrılır bu gün.

Kadınlar tarih boyu ezilen, hor görülen, dışlanan taraf oldular. Günümüzde bunu biraz da olsa değiştirmeyi başarsak da, kadınları hala güçsüz gören bir kafa yapısı da mevcut maalesef.

Tarih boyunca kadınlar, görünmeyen emeğin yükünü taşıdı, cam tavanlara çarptı, eşitsizlikle mücadele etti, sesini duyurmak için bedel ödedi.

Ama vazgeçmedi.

Ancak gerçek şu ki, eşitlik hala tamamlanmış bir hikaye değil. Cam tavanlar hala var. Önyargılar hala var. Ama artık susan kadınlar yok.

8 Mart, yalnızca kadınların değil, adil bir toplum isteyen herkesin günü.

Güçlü kadın, yalnızca kendi hayatını değiştirmez. Bir aileyi, bir kurumu, bir sektörü, bir ülkeyi dönüştürür. Kadınların karar alma mekanizmalarında daha fazla yer aldığı şirketlerin daha sürdürülebilir olduğu artık verilerle kanıtlanıyor. Kadınların ekonomik hayata güçlü katılımı, büyümenin anahtarlarından biri.

Unutulmaması gereken şu ki;

Kadınların güçlenmesi bir “iyi niyet projesi” değil, toplumsal kalkınmanın temelidir.

Biz kadınız... Ve bizler çok güçlüyüz. Kimseye benzemek, kimseye hizmet etmek zorunda değiliz.... Biz kadınız ve ne istersek o olur, ne istersek onu yaparız.

Üreten, direnen, değiştiren ve umut olan tüm kadınlara sevgi ve saygıyla...

**8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günümüz kutlu olsun.**

**Elif Bayrak**  
Sigorta Life Dergi Editörü

 **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](http://www.turkiyekatilimsigorta.com.tr)



## Referans Sigorta Genel Müdürü Oğuz Karahançer TSB Başkan adaylığını duyurdu

**Referans Sigorta Genel Müdürü Oğuz Karahançer, Türkiye Sigorta Birliği'nin yaklaşan genel kurulu öncesinde başkanlık için aday olduğunu resmen ilan etti.**

Referans Sigorta Genel Müdürü Oğuz Karahançer, Türkiye Sigorta Birliği'nin yaklaşan genel kurulu öncesinde başkanlık için aday olduğunu resmen ilan etti. Sektördeki uzun yıllara dayanan tecrübesiyle tanınan Karahançer, adaylık vizyonunu "Sigortacılık geleneğini, bugünün karlı ve modern iş modelleriyle buluşturacak sağlam bir yapı kurmak" sözleriyle özetledi.

### "Sigortacılık Bir Sektörel Adanmışlık Yolculuğudur"

Adaylık kararını açıklarken mesleğine duyduğu tutkuyu dile getiren Karahançer, şunları söyledi: "Sigortacılığı hiçbir zaman sadece profesyonel bir iş olarak görmedim. Benim için bu meslek, güven ve dayanışmanın rehberlik ettiği bir adanmışlık yolculuğudur. Sektörümüzün sadece rakamlarla değil, etik ve insani değerlerle yönetilmesi gerektiğine inanıyorum. TSB çatısı altında da tam olarak bu anlayışı hakim kılmak istiyoruz."

### Çözüm Odaklı Stratejiler: Nitelikli Büyüme ve Ortak Akıl

Başkanlığı döneminde odaklanacağı konuları net bir dille ifade eden Karahançer, sektörün önceliklerini şu üç temel başlıkta topladı:

- **Nitelikli Büyüme ve Karlılık:** Piyasanın dayattığı geçici ve sadece fiyat odaklı çözümlerin ötesine geçmek. Sigortacılık geleneğini, uzun vadeli ve karlı modellerle destekleyen daha dayanıklı bir yapı oluşturmak.

- **Acente Haklarını ve Rolünü Korumak:** Acentelerin sektörün asıl taşıyıcı gücü olduğunu unutmadan; teknolojiyi acentenin rakibi gibi değil, onun üzerindeki yükü alan ve danışmanlık gücünü artıran bir destekçi olarak konumlandırmak.

- **Ortak Akıl Mekanizması:** TSB'yi; şirketlerden acentelere kadar tüm paydaşların sesinin duyulduğu, çıkarların dengelendiği ve seffaf bir irade merkezi haline getirmek.

"Rekabet Değerde, Gelecek El Ele" Karahançer, sektörün geleceğine dair mesajlarını şu sözlerle noktaladı: "Asırlık geleneğimizi modern dünyanın hızıyla harmanlayıp geleceğe taşımak hepimizin sorumluluğu. Rekabetin sadece fiyatlarda değil, sunduğumuz değerde olduğu bir ekosistem kurmak için el ele vermeliyiz. Sektörümüzde başlayacak bu yeni ve kalıcı dönemde tüm meslektaşlarımın desteğini bekliyorum."

Sektörde Dönüşümün İşareti Oğuz Karahançer'in adaylığı, sigorta dünyasında sadece bir yönetim değişikliği değil; "insan odaklı teknoloji" ve "danışmanlık temelli satış" anlayışına geçişin güçlü bir işareti olarak görülüyor. Fiyat odaklı dar rekabetin yerine sürdürülebilir bir değer zinciri koymayı hedefleyen bu vizyon, acentelerin dijitalleşen dünyada konumunu güçlendirmeyi ve sektörün itibarını nitelikli büyüme ile yukarıya taşımayı amaçlıyor.

%100  
FAİZSİZ

+%20  
DEVLET  
KATKISI

Güvenli ve  
Kazançlı  
Faizsiz Fon  
Seçenekleri

# BİRİKSİN DE



# BÜYÜSÜN!

Katılım Emeklilik Erken BES'le  
biriktirmeye bugün başlayın,  
çocuğunuz büyüdüğünde rahat etsin.

 Katılım  
Emeklilik

0850 226 0 123  
[www.katilimemeklilik.com.tr](http://www.katilimemeklilik.com.tr)

# RS Servis ve SEDEV'den Mesleki Eğitim Adımı!

**Sigorta Ekspert Asistanı Yetiştirme Programı – İş Üstü Eğitim Uygulaması, SEDEV Akademi koordinasyonunda ve RS Servis noktalarında eş zamanlı olarak başarıyla tamamlandı. Oto kaza branşına yönelik gerçekleştirilen uygulama; teorik bilgilerin saha pratiğiyle bütünleştirilmesini hedefleyen, yapılandırılmış ve uygulama odaklı bir mesleki gelişim süreci olarak hayata geçirildi. Program kapsamında eksper asistanları, gerçek servis ortamında teknik ve operasyonel süreçleri yerinde gözlemleyerek mesleki reflekslerini güçlendirme imkânı buldu.**

**SEDEV Başkanı Tamer Topal: “Ortak uygulama dili açısından ayrıca değerli”**

SEDEV Sigorta Ekspertleri Dayanışma ve Eğitim Vakfı Başkanı Tamer Topal, programın sektörel önemine dikkat çekerek şu değerlendirmede bulundu: “Bu çalışma, sigorta eksper asistanlarının sahada teknik bakış kazanması açısından son derece kıymetliydi. Teorik bilgilerin araç ve atölye ortamında uygulamaya dönüşmesi mesleki gelişim için önemli bir adım. Farklı bölgelerde eş zamanlı yürütülmesi ise ortak uygulama dili açısından ayrıca değerli. Emegi geçen herkese teşekkür ederim.”

Topal, uygulamanın yalnızca eğitim değil, aynı zamanda sektörel standartlaşma ve terminoloji birliği açısından da önemli bir kazanım sunduğunu vurguladı.

## Türkiye genelinde eş zamanlı uygulama

Öte yandan program; İstanbul Anadolu ve Avrupa yakaları başta olmak üzere Bursa, Ankara, İzmir ve Antalya bölgelerinde eş zamanlı olarak gerçekleştirildi. Bu yaygın uygulama modeli sayesinde hem bölgesel deneyim paylaşımı sağlandı hem de hasar süreçlerine ilişkin ortak terminoloji ve değerlendirme yaklaşımı güçlendirildi. Ayrıca uygulama, yalnızca program katılımcılarıyla sınırlı kalmadı. Hâlihazırda farklı eksper ofislerinde görev yapan ve örgün eğitim sürecine dahil olmayan eksper asistanları da eğitim sürecine katılım sağladı.



## Teorik eğitim sahada uygulamaya dönüştü

Gerçek servis ortamında gerçekleştirilen eğitim sürecinde katılımcılar;

- Araç üzerinde gövde ve hasar parçalarını yerinde tanıma,
- Onarım-değişim karar kriterlerini teknik açıdan değerlendirme,
- İşçilik türlerini ve parça başı işçilik mantığını analiz etme,
- Panel bazlı boya süreçlerini ve uygulama esaslarını kavrama,
- Hasar ihbar akışı, iş emri organizasyonu ve parça tedarik sürecini sistematik olarak öğrenme,
- Servis-sigorta-ekspert iletişim dinamiklerini uygulamalı biçimde gözleme imkânı elde etti.

Bu uygulama sayesinde eksper asistanları yalnızca parça tanıyan değil; hasarı okuyabilen, onarım mantığını teknik olarak analiz edebilen ve süreci bütünsel değerlendirebilen bir mesleki bakış açısı geliştirme fırsatı yakaladı.

## RS Holding'den mesleki standartlara destek

RS Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, iş birliğine ilişkin olarak “Sigorta Ekspert Asistanı Yetiştirme Programı – İş Üstü Eğitim Uygulaması SEDEV Akademi kapsamında RS Servis’lerde eş zamanlı olarak gerçekleştirildi. Teorik bilginin saha pratiği ile bulunduğu bu iş üstü eğitim sürecinde sektörümüzün mesleki standartlarına katkı sunmaktan memnuniyet duyuyoruz. Nazik ziyaretleri ve iş birlikleri için SEDEV Akademi’ye teşekkür ediyoruz.” açıklamasını yaptı.

RS Servis altyapısında yürütülen uygulama; teknik ekipler, servis yönetimleri ve eğitim koordinasyon birimlerinin katkısıyla organize edildi.

## Sektörel refleksleri güçlendiren model

SEDEV Akademi’nin yürüttüğü bu uygulama; eksper yardımcısının rolünü yalnızca raporlama sürecinin bir parçası olmaktan çıkararak, hasarın teknik mantığını anlayan, onarım süreçlerini yorumlayabilen ve servis-sigorta-ekspert üçgeninde süreci doğru okuyabilen bir mesleki pozisyona taşımaya hedefliyor. Yapılandırılmış saha eğitimi modeli; sektörde kalite standardizasyonu, teknik değerlendirme birliği ve mesleki güvenilirlik açısından önemli bir eşik olarak değerlendiriliyor.



**HAYATIN RİSKLERİ DEĞİŞİR,**  
**REFERANS NOKTANIZ DEĞİŞMEZ.**

0850 555 55 55  
[www.referanssigorta.net](http://www.referanssigorta.net)

 **referans**  
**sigorta**  
REFERANS NOKTASI

# HDI International Yönetimi 2026 Yılı'nın İlk Yönetim Kurulu Toplantısı İçin HDI Sigorta Üst Yönetimi ile İstanbul'da Buluştu



**HDI Sigorta üst yönetimi, HDI International Yönetim Kurulu Üyelerini 2026 yılının ilk yönetim kurulu toplantısı için İstanbul'da ağırladı. Toplantıda HDI International ile iştiraklerinin 2025 yılındaki faaliyetleri değerlendirildi. HDI Sigorta, 2025 yılında oto ve oto dışı branşlardaki güçlü performansı ile öne çıkarken "Sağlık" branşında ilk 10 hedefine ulaştı. 2026 yılında Kasko, Konut, Altın KOBİ, TSS ve ÖSS olmak üzere beş alana odaklanan HDI Sigorta, uçtan uca ürün stratejisiyle pazar payını artırmayı hedefliyor.**

Sigorta sektöründe köklü bir geçmişe sahip Talanx AG grubuna bağlı HDI International AG bünyesinde faaliyet gösteren HDI Sigorta, 2026 yılının ilk Yönetim Kurulu Toplantısı'nı İstanbul'daki Genel Müdürlük binasında gerçekleştirdi. HDI Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Wilm Langenbach, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Firuzan İşcan, Yönetim Kurulu Üyeleri Oliver Schmid, Christian Sebastian Müller ve F. Burcu Çakıcı'nın katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda, 2025 yılı sonuçları değerlendirilirken 2026 yılına ilişkin stratejik öncelikler ve büyüme hedefleri ele alındı. HDI Sigorta 2025 yılında, kârlılık odağını koruyarak portföy dengesini güçlendirdi. Oto dışı branşlarda sergilenen güçlü performans, şirketin sürdürülebilir büyüme stratejisini desteklerken sağlık hariç üretim sıralamasında ilk 5'teki yerini korudu. Müşteriyi merkeze alan iş yapış şekilleri ve dijital satış ve teklif süreçlerinde sağlanan gelişmeler de performansa olumlu yansıdı. HDI Plus ile kasko teklif adetlerinde %40 artış elde edildi.

## "Türkiye'ye yatırım yapmaya devam etmeye hazırız"

Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Wilm Langenbach, Talanx Group ve HDI International'ın Türkiye'ye büyük önem verdiğini vurgulayarak şunları söyledi: "HDI International'ın bir parçası olarak 2025 yılında başarılı yolculuğumuzu sürdürdük. 2026 yılında da Türkiye, gelecekteki başarılarımızda önemli bir rol oynamaya devam edecek. Portföyümüzün yaklaşık yarısı Avrupa'da, diğer yarısı ise Latin Amerika'da yer almaktadır. Türkiye, Avrupa bölgesi içinde yaklaşık %10'luk bir payı temsil etmektedir ve biz de bu pazardaki büyümeye odaklanmayı sürdürerek Türkiye'ye yatırım yapmaya devam etmeye hazırız."

## "2026'da beş ana odak noktamız olacak"

HDI Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Firuzan İşcan toplantıya ilişkin değerlendirmesinde şöyle konuştu: "2025 yılında, dengeli ve disiplinli büyüme anlayışımızın sonuçlarını aldık. 2026 yılında Kasko, Konut, Altın KOBİ, TSS ve ÖSS olmak üzere beş ana odak noktamız olacak. Bu alanlarda uçtan uca ürün stratejimizi tamamlayarak hem pazar payımızı hem de kârlılığımızı artırmayı hedefliyoruz. Kasko branşında özellikle otomobil ve kamyonet segmentinde yeniden güçlü ve kârlı büyüme hedefliyoruz. Konut ve Altın KOBİ ürünlerinde adet bazlı büyüme ile acente penetrasyonunu artıracacağız. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) ve Özel Sağlık Sigortası (ÖSS) branşlarında yakaladığımız ivmeyi sürdürürken, nakliyat branşındaki lider konumumuzu koruyacağız. Amacımız sürdürülebilir, teknik olarak güçlü ve dengeli bir büyüme yapısını kalıcı hale getirmek."



Hasar Restorasyonu

*"İşimiz hayati  
kolaylaştırmak"*

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.

TOBB



IICRC

Institute of Inspection Cleaning  
and Restoration Certification

444 1 491

[www.hgr.com.tr](http://www.hgr.com.tr)

# TÜMSİDER'den Türkiye Sigorta Birliği'ne ziyaret



**Tüm Sigorta Destek Hizmetleri Derneği (TÜMSİDER), Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı'yı ziyarette bulundu.**

Tüm Sigorta Destek Hizmetleri Derneği (TÜMSİDER), Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı'yı ziyarette bulundu. Toplantıya TÜMSİDER Başkanı Funda Saraç, Başkan Yardımcısı Osman Telli ve Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay da katıldı.

Ziyaret çerçevesinde dernek, sigorta ekosistemine sağlayacağı katkılar ve faaliyet alanlarını paylaşırken, karşılıklı fikir alışverişinde bulunuldu. Toplantı sırasında TÜMSİDER'in faaliyet alanlarından sigorta sektörüne sağlayacağı katkılar detaylı şekilde konuşuldu.

Ziyaretin sonunda TÜMSİDER, Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı'ya nazik ev sahipliği için teşekkürlerini iletti.

**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](http://Sigortam360.com)



Sigorta  
Bilgi ve Gözetim  
Merkezi

Sektörden

# Kısa Kısa

## MHR GYO, 489 milyon TL kar açıkladı

**MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz, 2025 yılında karlılıklarını, bir önceki yıla göre 4 kat artırarak, 489 milyon TL'ye çıkardıklarını açıkladı. Kaçmaz, 2025 yılındaki büyümeyi, tamamen kendi özkaynakları ile finanse ettiklerini de vurguladı.**

MHR GYO, 2025 yılı mali sonuçlarını açıkladı. Buna göre, MHR GYO, 2025'i, 489 milyon TL karla kapattı. Finansal sonuçlar hakkında açıklama yapan MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz, şirketin, 2025 yılı yatırım faaliyetlerindeki başarısı ve finansal yönetim performansı sonucu 489 milyon TL kar elde ettiklerini, bir önceki yıla mukayese edildiğinde karlılıklarını 4 kattan fazla artırdıklarını söyledi.

Kaçmaz, enflasyon düzelmesine rağmen aktif toplamın 2024 yılına göre yüzde 10,5 oranında artarak, 10 milyar TL'yi geçtiğini ifade ederek, "2025 yılı, şirketimiz açısından yatırım odaklı dönüşüm ve büyüme yılı oldu. Yatırım harcamalarımızda kaydedilen artışa rağmen, operasyonel disiplin ve etkin finansal yönetimimiz sayesinde kârlılığımızı güçlü bir şekilde artırmayı başardık" dedi.

2025 yılı sonunda gayrimenkul portföyünün rayiç değer artışının, yıllık enflasyon oranının üzerine çıkarak yüzde 15 olarak gerçekleştiğine dikkat çeken Kaçmaz, "Bu büyüme reel bazda pozitif getiri üretti ve aktif büyüklüğümüz de önemli bir değer artışı yarattı" şeklinde konuştu.



### Sermayemizi Yüzde 50 Artırdık

Nurkan Kaçmaz, 2025 yılında elde edilen güçlü kârlılık performansı sayesinde enflasyona rağmen özkaynakları büyüttüklerini, şirketin sermayesini yüzde 50 oranında artırarak, sürdürülebilir büyüme için sağlam bir finansal zemin oluşturduklarını vurgulayarak, şunları söyledi: "Şirketimiz, 2025 yılındaki büyümesini, tamamen kendi özkaynakları ile finanse ederek, likiditesi yüksek borcu olmayan bir finansal görünümle tamamladı. MHR GYO olarak, 2026 yılında da yeni projeler, operasyonel verimlilik, kârlılık artışı ve sürdürülebilir büyüme hedeflerimiz doğrultusunda çalışmalarımızı kararlılıkla sürdüreceğiz."



## Sigorta Life İmtiyaz Sahibi İsmail Öztürk Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı'yı ziyaret etti

Sigorta Life İmtiyaz Sahibi İsmail Öztürk sektör gündemini değerlendirmek üzere Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı'yı ziyaret etti.

Türkiye sigorta sektöründeki gelişmeleri görüşmek ve sektöre dair güncel değerlendirmeleri paylaşmak amacıyla Sigorta Life İmtiyaz Sahibi İsmail Öztürk Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı ile bir araya geldi.

Samimi bir ortamda gerçekleşen ziyarette, sigortacılık alanında yaşanan değişimler ve sektörün mevcut durumu üzerine fikir alışverişinde bulunuldu. Ziyaret, günün anısına çekilen fotoğraf ile sona erdi.

# DOKTORUM BENİMLE REÇETEM CEBİMDE

**Doktorum Benimle Acil Sağlık Sigortası ile**  
online doktor, klinik psikolog veya diyetisyene danışabilir,  
e-reçetenizi yazdırabilir, evde/yerinde laboratuvar hizmetlerinden  
faydalanabilirsiniz.



7/24 Online  
Doktor



Online Klinik  
Psikolog



Online  
Diyetisyen



Evde ve  
Yerinde  
Laboratuvar



**BEREKET**  
SİGORTA **b**



**doktorum  
benimle**

Bereket  
Mobili  
indir!



## *HDI Sigorta, “Her Anında Daima Yanında” Söylemiyle Marka Vaadini Daha Görünür Kılıyor*

HDI Sigorta, yeni marka söylemi “Her Anında Daima Yanında” ile sigortacılığın hayatla kurduğu bağı duygusal ve yalın bir dille yeniden tanımlıyor. Yeni söylemin tanımlandığı imaj filmi, markanın güven, samimiyet ve ulaşılabilirlik odaklı yaklaşımını hayatın içinden anlarla pekiştiriyor.

HDI Sigorta, uzun süredir benimsediği insan odaklı yaklaşımını “Her Anında Daima Yanında” ifadesiyle daha kapsayıcı ve görünür kılıyor. Sigortacılığın hayatla kurduğu bağı yalın ve duygusal bir dille anlatan yeni iletişim yaklaşımı, yapay zeka destekli bir imaj filmiyle destekleniyor. İmaj filmi, markanın güven, samimiyet ve ulaşılabilirlik temellerini gündelik yaşamdan sahneler eşliğinde doğal bir anlatım içinde aktarıyor.

### **“Daima yanında olma” vaadini somutlaştırıyor**

Söylem, HDI Sigorta’nın ihtiyaç anlarının ötesinde, yaşamın her kesitinde kurduğu varlığı daha net ifade eden bir çerçeve sunuyor. Gündelik anların akıcı kurgusu, sigorta deneyimini poliçe sınırlarının ötesine taşıyarak “daima yanında olma” vaadini somutlaştırıyor.



HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, “Her Anında Daima Yanında” ifadesinin, HDI Sigorta’nın yıllardır sürdürdüğü insan odaklı yaklaşımın daha güçlü ve açık bir anlatımı olduğunu söyledi. Firuzan İşcan sözlerine şöyle devam etti: “Bizim için sigortacılık, yalnızca ihtiyaç anlarında devreye giren bir hizmetten ibaret değil, hayatın her anında güven, samimiyet ve ulaşılabilirlik sunma taahhüdüdür. Bu söylem, müşterilerimizle kurduğumuz bağı daha da derinleştiriyor.”

HDI Sigorta, yıl boyunca farklı ürün grupları ve temas noktalarında bu yaklaşımı tutarlı ve sürdürülebilir biçimde yaygınlaştıracak.



## *Arex Sigorta’nın tüm faaliyet ruhsatları iptal edildi*

**Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu, 11 Mart 2026 tarihli kararıyla Arex Sigorta AŞ’nin kefalet branşı dışındaki tüm branşlardaki faaliyet ruhsatlarını iptal etti.**

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu (SEDDK) tarafından yapılan açıklama şöyle;

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumundan; Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu’nun 11/03/2026 tarih ve 1611 sayılı Kararı ile 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu’nun 7, 20 ve ilgili diğer maddeleri uyarınca Arex Sigorta AŞ’nin daha önce iptal edilen kefalet branşı dışında kalan branşlarındaki (Kaza, Hastalık ve Sağlık, Kara Araçları, Raylı Araçlar, Hava Araçları, Su Araçları, Nakliyat, Yangın ve Doğal Afetler, Genel Zararlar, Genel Sorumluluk, Kredi, Finansal Kayıplar, Hukuksal Koruma ve Destek) faaliyet ruhsatlarının iptal edilmesine karar verilmiştir.

# Risklerinizi doğru fiyatlandırđınıza emin misiniz?

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

Daha fazla bilgi için:  
[info@lumnion.com](mailto:info@lumnion.com) / [www.lumnion.com](http://www.lumnion.com)

**Lumnion**

İstanbul | Köln | Mönich

# 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?

## • Muvakkat Nedir?

Muvakkat, "geçici" anlamına gelir ve sigortacılıkta genellikle flotan poliçe olarak adlandırılan, kısa süreli ve geçici bir sigorta poliçesi türünü ifade eder. Özellikle nakliyat sigortalarında, sefer tarihi kesinleşmemiş mallar için düzenlenir. Bu poliçe, sigortalıyı teminatsız bırakmamak için geçici olarak devreye girer ve daha sonra eksik bilgiler tamamlanarak katı poliçeye dönüştürülebilir. Muvakkat poliçeler en fazla bir yıl geçerlidir ve bu süre içinde sefer gerçekleşmezse geçerliliğini yitirir.

## • Mükerrer Nedir?

Sigortada "mükerrer", aynı riskin, aynı sigortalı tarafından, aynı süre içinde birden fazla sigorta şirketine sigortalatılması anlamına gelir. Bu durumda bir kişi ya da kurum, aynı malı ya da değeri iki veya daha fazla sigorta şirketiyle teminat altına almış olur. Ancak bu, sigortalının zararı kadar tazminat alabileceği anlamına gelir; yani her poliçeden ayrı ayrı zarar kadar para alamaz. Her sigorta şirketi, poliçede üstlendiği oranda ödeme yapar ve sigortalı, toplamda sadece gerçek zararını tazmin ettirebilir. Bu uygulama, haksız kazancı önlemeyi ve riski paylaşmayı amaçlar.

## • Mebdei Nedir?

Mebdei, sigorta poliçesinin başladığı tarihi ifade eder. Bu tarih, sigortanın hangi gün yürürlüğe girdiğini gösterir ve poliçenin geçerliliği, teminat kapsamı ve prim ödemeleri açısından kritik öneme sahiptir. Mebdei bilgisi olmayan poliçeler eksik sayılır ve hukuki sorunlara yol açabilir; ancak bu durum sözleşmenin tamamen geçersiz olduğu anlamına gelmez. Başlangıç tarihi, gerektiğinde yasal yollarla belirlenir.

# RS 5.0



**RS Holding**

[www.rsholding.com.tr](http://www.rsholding.com.tr)

**TUR** | ASİSTANS  
GRUBU

**DESTECH**  
Teknoloji Grubu

**RS Otomotiv**  
Grubu

# İlginç Sigorta Hikayeleri

## *Keçi Tarafından Yenen Pasaportlar*

Almanya'da tatildeyken pasaportlarını masanın üzerinde bırakan bir aile, bir keçinin onlara oyun yaptığını öğrendi. Gölde otlayan keçi kılıbeyi açınca içindeki pasaportlar ve cüzdanlar yamyassı oldu. Sigorta şirketi hem yeni belgeleri hem de mekan tamirini ödemeyi kabul etti.

## *Yanlış Gelinlik Malzemesi*

Bir Güney Afrika düğününde, gelinin giymesi için yapılan meşaleden sıçrayan kıvılcıklar gelinlikte yangına neden oldu. İtfaiye müfettişi gelinliğin yanlış malzemeyle yapıldığını tespit edince, yangın sigortası şirketi tüm giysi masraflarını karşıladı.

Haberin detaylarını ve daha fazlası için QR kodu okutarak inceleyebilirsiniz!



# 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.**

 **TUR** | ASSIST

[turassist.com](http://turassist.com) 0(850) 221 00 11     | @turassist

# 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](https://hdisigorta.com.tr)

 HDI Kolay Hat  
0850 222 8 434

Web sitemizi ziyaret etmek için  
QR kodu okutabilirsiniz.

