

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/67

NİSAN 2026 • sigortalifedergi.com • 250 TL



Dergimizi
EU Eco Label sertifikalı
kağıda basıp
geri dönüştürülebilir
materyalden
ürettik.



“GERİ DÖNÜŞÜME DESTEK GELECEĞE DESTEKTİR”

NEOVA

SİGORTA

Katkılarıyla

*“Türkiye’de sigorta
bilinci tarihsel
olarak nasıl gelişti?”*



YILDIR
BÜYÜYEN
GÜVEN,
SINIRLARI
AŞAN
GÜVENCE

Yerel Risk, Global Değer

Geleceği Sigortalamak, Dünyayı Korumakla Başlar



Değerli Okurlar,

Baharın tüm enerjisiyle kapımızı çaldığı bu güzel Nisan ayında, Sigorta Life olarak odağımızı hayati bir meseleye; "çevre ve sürdürülebilirlik" konusuna çeviriyoruz. Doğa uyanırken, biz de sektörümüzün bu büyük ekosistem içindeki rolünü yeniden sorguluyoruz. Sigortacılık, doğası gereği "yarımı güvence altına alma" sanatıdır. Ancak bugün geldiğimiz noktada, sadece finansal riskleri yönetmek yetmiyor. İklim krizi, değişen mevsim normalleri ve artan doğal afetler bize şunu fısıldıyor: Üzerinde yaşadığımız dünyayı sigortalayamazsak, içindeki varlıkları korumamız mümkün olmayacak.

Sektörümüz, bu büyük dönüşümün tam merkezinde yer alıyor. Artık sadece hasar anında devreye giren birer "tazminat ödeyicisi" değiliz; yeşil enerji yatırımlarına yön veren, karbon ayak izini azaltan projeleri teşvik eden ve "önleyici sigortacılık" anlayışıyla riskleri henüz oluşmadan kaynağında yöneten birer stratejik ortağız. Elektrikli araçlardan enerji verimliliği yüksek binalara kadar uzanan geniş bir yelpazede, "yeşil ürünlerin" poliçelerimizdeki payının artması tesadüf değil, bir zorunluluktur.

Bu ayki sayımızda; iklim değişikliğinin risk analizlerimizi nasıl güncellediğini, ESG (Çevresel, Sosyal ve Yönetişim) kriterlerinin şirketlerin piyasa değerini nasıl şekillendirdiğini ve en önemlisi, bireysel olarak atacağımız küçük adımların nasıl büyük bir güvenceye dönüşeceğini uzman görüşleriyle ele aldık. Ayrıca Alc servis Genel müdürü mahmut Şavluk ile harika bir röportaj gerçekleştirdik. Şirketin büyüme stratejilerinden gelecek vizyonlarına "sürdürülebilirlik" mottosundan, iştirak şirketlerin hedeflerine kadar keyifli bir söyleşi oldu. Yine sektörünün en önemli şirketlerinden biri olan HDI Fiba Sigorta genel müdür yardımcısı Buket Erşan ile sigorta ekosistemi ve Fiba Sigorta'nın başarılar konuştuğumuz harika bir söyleşi nisan sayımızda okumanız için yer alıyor. Gelecek nesillere sadece poliçe numaraları değil, nefes alınabilir bir dünya bırakmak en büyük sorumluluğumuz. Unutmamalıyız ki; doğa kendini yenileyebilir, ama biz o yenilenme sürecinde kaybettiğimiz değerleri yerine koyamayabiliriz.

Doğayla barışık, sürdürülebilir bir gelecek dileğiyle...

Keyifli okumalar.

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santrmarketing.com

İçin deki ler

8-9-10-11

HABER | TSB'nin 22. Başkanı Ahmet Yaşar oldu

12

HABER | Anadolu Hayat Emeklilik 2025 Yılı Entegre Faaliyet Raporunu Yayımladı

14-15

HABER | Anadolu Sigorta'dan Raporlamada Yeni Dönem

16

HABER | Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'ten İlk Çeyrekte Rekor Üretim

18-19

HABER | Koray Erdoğan: 'Bilanço geçmişi gösterir, işimiz geleceği öngörmek'

20

HABER | RS Oto Ekspertiz Bayileriyle Pendik'te Buluştu: "Birlikte Büyüyoruz"

22-23

HABER | #axadaş Buluşması 2026'da "Empati Güvencesi" Kurum Kültürünün Merkezinde Yer Aldı!

24

HABER | Quick Sigorta Acenteleri Ekim'de Belgrad Yolcusu!

26-27

EKOLIFE | Neova Sigorta'dan sürdürülebilirlik ve yeşil girişimler

28

HABER | QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, 8'inci kez "Türkiye'nin En Güçlü 50 Kadın CEO'su" listesinde



30-31

HABER | Kıbrıs'ta Sompo Rüzgârı: Kurumsal İş Ortakları Lansmanı ve Acenteler Toplantısı ile Güçlü Buluşma

32

HABER | Türk Nippon Sigorta'dan Artan Risklere Karşı Güçlü Çözüm: Sınırsız İMM

34

HABER | Bupa Türkiye, Dünya Sağlık Günü'nde entegre sağlık yaklaşımının gücüne dikkat çekiyor

36-37

HABER | BES, 7'den 70'e güçlü bir tasarruf aracı

38

HABER | Bereket Sigorta Grubu 2025 Yılı Finansal Sonuçlarını Açıkladı: Net Kâr 1,2 Milyar TL'ye Ulaştı

40

HABER | 5G çağında "KEŞGE" deme diye Allianz Kasko Seninle!

42

HABER | OtoKonfor Bu Yıl da Kurumsal Lig'e Damga Vuracak

44

HABER | Mapfre Grup, Ofislerindeki Enerji Tüketimine Bağlı Karbon Ayak İzini %65 Azalttı

46-48

RÖPORTAJ | Sigorta Life Sohbetleri'nin konuğu ALC Servis Genel Müdürü Mahmut Şevluk oldu.

50

HABER | İhale Portal Hatay'da Üyeleriyle Buluştu

52

HABER | Bupa Acıbadem Sigorta'dan Kişiyi Özel Kritik Hastalıklar Sigortası



64

54

HABER |

HDI Sigorta, Talanx'ın küresel etkinliğine ev sahipliği yaptı

56

HABER |

Dünya Meteoroloji Günü'nde Tarım Sigortalarının Önemi Anlatıldı

58

HABER |

Türkiye Sigorta, CBL Seri A Şampiyonu Oldu

60

HABER |

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan'a İTÜ'den Ödül

62

HABER |

Quick Sigorta ile motofest maratonu için geri sayım başladı!

64-66

ÖZEL
RÖPORTAJ |

Sigorta Life Sohbetleri'nin konuğu Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı Buket Erşan oldu.

68-69

HABER |

21 Yıllık ALC Servis yolculuğu Kıbrıs toplantısında masaya yatırıldı

70

HABER |

Garenta ve Türkiye Sigorta'dan Kazandıran İş Birliği

72

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik'in "İyi Gelecek Üyeliği" Reklam Filminde Sefo Başrolde

74-76-78

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

80

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

82

LIFE |

İlginç Sigorta Hikayeleri

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





Osman Çelik

T.C. Hazine ve Maliye
Bakan Yardımcısı



Türkiye
Sigorta Birliği

TSB'nin 22. Başkanı Ahmet Yaşar oldu

Türkiye sigorta sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) Olağan Seçimli Genel Kurul Toplantısı tamamlandı. Yeni başkan ve yönetim kadrolarının belirlendiği Genel Kurul'da, sektörün geleceğine yönelik güçlü mesajlar verilirken, kamu ve sektör iş birliğinin önemi bir kez daha vurgulandı.

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) Olağan Seçimli Genel Kurulu, 8 Nisan 2026 Çarşamba günü İstanbul Ataşehir'de geniş katılımıyla gerçekleştirildi. Genel Kurul; Başkanlık görev süresi sona eren Uğur Gülen'in yanı sıra, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut Menteş ve Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Osman Çelik'in açılış konuşmalarıyla başladı. Sigorta sektörünü temsil eden 68 üye şirketin katılımıyla gerçekleşen Genel Kurul'da yapılan oylama sonucunda Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar 30 oy alarak Türkiye Sigorta Birliği'nin 22'nci Başkanı seçildi. Yeni başkan, iki yıl süreyle görev yapacak. Genel Kurul kapsamında ayrıca, Hayat Dışı Yönetim Komitesi ile Hayat Emeklilik Yönetim Komitesi üyelerinin seçimleri de tamamlandı.

Ahmet Yaşar: "Ortak akulla daha güçlü bir sigorta sektörü inşa edeceğiz"

TSB'nin 22'nci Başkanı seçilen Ahmet Yaşar teşekkür konuşmasında sigorta sektörünün Türkiye ekonomisindeki stratejik rolüne dikkat çekerek, önümüzdeki dönemde katılımcı ve kapsayıcı bir yönetim anlayışıyla hareket edebileceklerini vurguladı: "Sigorta sektörü, yalnızca riskleri teminat altına alan bir yapı değil; aynı zamanda ekonomik istikrarın ve toplumsal refahın önemli bir güvencesidir. Önümüzdeki dönemde sektörümüzün derinliğini artırmak, sigorta bilincini toplumun her kesimine yaymak ve yenilikçi çözümlerle büyümeyi desteklemek önceliklerimiz arasında yer alacak. Tüm paydaşlarımızla birlikte, ortak akıl ve güçlü iş birliğiyle sektörümüzü daha ileriye taşıyacağız."

Osman Çelik: "Sigorta sektörü, Türkiye ekonomisinin dayanıklılığını güçlendiriyor"

Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Osman Çelik, sigorta sektörünün finansal sistemin sağlıklı işleyişi ve ekonomik risklerin yönetimi açısından vazgeçilmez bir rol üstlendiğini vurguladı. Çelik, "Sigorta ve BES; ekonomik istikrarı destekleyen, risk yönetimini güçlendiren ve uzun vadeli yatırımlar için kritik öneme sahip alanlardır. Birliğin etkin çalışması ülkemize önemli katkı sunacaktır" ifadelerini kullandı.

Sigorta sektörünün toplumsal refah açısından stratejik bir rol üstlendiğini belirten Çelik, sektörün geleceğine ilişkin yaklaşımı "kapsayıcı, şeffaf ve sürdürülebilir büyüme" olarak tanımladı. Bu çerçevede risklerin profesyonel şekilde yönetilmesinin ve sektöre duyulan güvenin artırılmasının öncelikli hedefler arasında yer aldığını vurguladı. Önümüzdeki dönemde önemli bir büyüme potansiyeli bulunduğunu ifade eden Çelik, bu potansiyelin hayata geçirilmesi için güven unsurunun güçlendirilmesi gerektiğini dile getirdi. Bireysel Emeklilik Sistemi'nin tamamlayıcı bir yapıya kavuşturulmasının da temel hedefler arasında olduğunu belirten Çelik, Zorunlu Afet Sigortası'na (ZAS) yönelik çalışmaların 2026 yılı planları içinde yer aldığını sözlerine ekledi.

Davut Menteş: "Sigortalının korunması ve sektör istikrarı önceliğimiz"

SEDDK Başkanı Davut Menteş, konuşmasında düzenleyici ve denetleyici otorite olarak önceliklerinin sigortalıların hak ve menfaatlerini korumak olduğunu vurguladı. Tüm çalışmaların odağında sigortalıların korunması ve sektörün sağlıklı, güçlü ve sürdürülebilir bir yapıda ilerlemesinin yer aldığını belirten Menteş, bu süreçte tüm paydaşlarla yakın diyalog içinde hareket ettiklerini, Türkiye Sigorta Birliği'nin de en önemli paydaşlardan biri olmaya devam ettiğini ifade etti.



Menteş ayrıca, kurulun 14 maddelik 2026 gündemine ilişkin bilgi paylaşarak, sektörün hem üretim hem de miktarsal büyümede önemli bir ivme yakaladığını söyledi. Sektörün büyüme göstergelerine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Menteş, polise adetlerinde yüzde 8, bireysel emeklilik sözleşmelerinde ise yüzde 5 artış yaşandığını belirterek, gelişimin bu göstergeler üzerinden takip edilmesi gerektiğini ve bu büyümeyi brans bazında yakından takip ederek sağlıklı gelişimi bu çerçevede değerlendirdiklerini dile getirdi.

Uğur Gülen: "Sektörümüz güçlü temeller üzerinde geleceğe ilerliyor"

Eylül 2023'ten bu yana TSB Başkanlığı görevini yürüten Uğur Gülen ise veda konuşmasında sektörün geldiği noktaya ve potansiyeline dikkat çekti. "Sigorta sektörünü iyi bir yere konumladığımızı düşünüyorum." diyen Gülen sözlerini şöyle sürdürdü: "Sigorta sektörümüz; güçlü kurumsal yapısı, nitelikli insan kaynağı ve sağlam regülasyon altyapısıyla hedeflerine ulaşabilecek kapasiteye fazlasıyla sahip. Bu güçlü iş birliği kültürü sayesinde sektörümüzün büyümeye ve ülkemizin ekonomik dayanıklılığına katkı sağlamaya devam edeceğine inanıyorum. Bugün bu görevi devrederken Türkiye Sigorta Birliği'nin çok daha güçlü bir geleceğe ilerlediğini görmek benim için büyük bir gurur ve mutluluk. Yeni başkanımıza ve yönetim kurulu-muza başarılar diliyorum."



Seçim sonrası Sigorta Life'a özel açıklamalarda bulunan Ahmet Yaşar, sigortacılığı bir yaşam biçimi olarak gördüğünü vurgularken, sektörün geleceğine yönelik hedeflerini ve güçlü vizyonunu anlattı.

TSB Başkanı Ahmet Yaşar'ın açıklamaları şu şekilde;

"Ben sigortacılığı bir yaşam biçimi haline getirmiş bir insanım. Dolayısıyla sigortacılığı gerçekten çok severek yapıyorum ve benim için çok önemli ve kutsal bir meslek. Bu kadar önem verdiğim ve kutsal bildiğim meslekte Türkiye Sigorta Birliği Başkanlığı gibi bir tacı bugün Uğur Başkan'dan devralmış olmak ve mesleğimi taçlandırmış olmak bu manada gerçekten bana çok gurur veriyor ve duygulandırıyor.

Bu konuda bütün arkadaşlarım, bu güveni gösteren, bana oy veren vermeyen, bu seçimde, bu yarışta, bu demokrasi kültüründe gelip burada genel kurula katılıp adayları destekleyen bütün arkadaşlarıma, bütün sektör paydaşlarıma, bütün meslektaşlarıma ayrı ayrı çok teşekkür ediyorum.

İnşallah onların güvenini boşa çıkartmadan üzerimize düşen görevleri yine onlarla birlikte ve tabii ki bugün komitelere seçilmiş arkadaşlarımla birlikte ve o komitelerin kendi aralarında yapacağı toplantılarla seçecekleri yönetim kurulu başkan yardımcılarımız ve yönetim kurulu üyelerimizle birlikte biz görevlerimizi layıkıyla yerine getirmek için uğraşacağız. Önümüzdeki iki yıl bu görevleri hep birlikte yerine getireceğiz.

Sektörümüzün düzenleyici ve denetleyici otoritesi SEDDK'mızla birlikte ve Türkiye Sigorta Birliği'nin de hedefleri çerçevesinde bizim koyduğumuz bir ortak hedef var. 2030 yılında 50 milyar dolarlık bir üretim hedefimiz var, 100 milyara çıktı sonra. Davut başkan o 50 milyar doları da 100 milyar dolar yapalım demişti. Elbette inşallah o da olur. Ama birinci hedef 50 milyar dolara gelmek ve tabii ki projersiz bir şekilde de o BES fonlarını 100 milyar dolara çıkarmak. Tamamlayıcı emeklilik sisteminin devreye girmesiyle o rakamların çok daha büyük noktalara geleceğini de ayrıca tahmin ediyorum.

2003 yılında öğrenciyken aldığım vergi levhası aslında bir gazeteydi. Üniversitede öğrenciyken, yani hala henüz öğrenciliğimi bitirmemişken sigortayla tanıştım ve sigorta faaliyetlerine başladım, sigorta acentesi olarak. Öğrenciliğimi bitirip askerliğimi tamamladığım gün de profesyonel hayata adımımı bir bölge müdürlüğünde attım ve 6 ay içerisinde de Adana Bölge Müdürü görevine getirildim. O günden bugüne sahalardayım. Sigortacılık yapıyorum ve sahanın her tarafını, genel müdürlüğünün her tarafını gördüm ve bir sigorta şirketinin kuruluşunda da yer aldım. Bugün bir sigorta grubu haline geldim. Sivil toplum faaliyetlerini de hiçbir zaman ihmal etmedim.

Ben şunu istiyorum, uzun zamandır birlik ve yönetim kurulu da bu konuda çok ciddi çalışmalarımız oldu. Türkiye'de hükümetlerimizin, devletimizin sigortacılığı bir politika belirlerken bir unsur, bir araç olarak sürekli masada bulundurmalarımı, dolayısıyla her politika geliştirdikleri konuda "sigortacılık bunun neresinde?" sorusunu sormalarını, sigortayla bunun neresine çözüm bulunabileceği bakış açısının oluşmasını istiyorum. Yani sigorta sadece bir sektör ya da finansal bir sektör değil, bütün politika unsurlarının en önemli olgusudur."

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'nin (TSB) Seçimli Olağan Genel Kurul Toplantısı, İstanbul'da gerçekleşti. Sheraton Grand İstanbul Ataşehir'de düzenlenen genel kurulun açılışı Genel Sekreter Özgür Obalı tarafından yapıldı. Genel kurul seçimlerinden önce Sigort Life Dergi imtiyaz sahibi ve kurucumuz İsmail Öztürk ile bir araya gelen adaylar ile günün anlam ve önemine binaen hatıra fotoğrafı çekildi. Seçim sonuna kadar dostluk havasından geçen tatlı rekabetin sonunda kazanan Ahmet Yaşar oldu. Bizlerde kendilerine başarılar diliyoruz, Sigorta eko sisteminin daha ileriye taşınması için gereken desteği kendisine vereceğimizi iletiyoruz. Yine seçime sonradan aday olarak giren Erol Öztürkoglu'na ise kısa süre içerisinde gösterdiği başarılı performansı için tebrik ediyor sektör kazanımı olarak kendisine başarılar diliyoruz.



ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK

**Zeynep
Dolgun**

Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdür Yardımcısı



Anadolu Hayat Emeklilik 2025 Yılı Entegre Faaliyet Raporunu Yayımladı

Anadolu Hayat Emeklilik, faaliyet ve sürdürülebilirlik raporlarını bir araya getirerek hazırladığı ikinci entegre faaliyet raporunu yayımladı. Şirket hazırladığı raporda stratejik hedefleri doğrultusunda gösterdiği performansı ve sağladığı değeri uluslararası standartlara uygun bir biçimde paydaşlarına sundu.

Anadolu Hayat Emeklilik, bireysel emeklilik ve hayat sigortası alanındaki öncü rolünü entegre raporlama yaklaşımı ile güçlendirmeye ve paydaşlarına sağladığı değeri artırmaya devam ediyor. Şirket, 2024 yılında ilki yayımlanan entegre sürdürülebilirlik raporunun ardından, bu yılki raporunda da finansal ve finansal olmayan bilgileri bütünlüklü bir bakış açısıyla ele alıyor. IFRS Vakfı tarafından önerilen Entegre Raporlama Çerçevesi ve Global Reporting Initiative (GRI) standartları doğrultusunda hazırlanan rapor şeffaflık ile hesap verebilirlik ilkelerini ön plana çıkarıyor.

Bu yılki rapor, şirketin stratejik hedefler ile performans göstergelerini daha ölçülebilir ve kapsamlı bir biçimde sunmanın yanı sıra, Değer Zinciri ve Değer Yaratma Modelini de ayrıntılı bir şekilde ortaya koyuyor. Böylece paydaşlar, Anadolu Hayat Emeklilik'in değer yaratma sürecini ve iş yapış biçimini bütüncül bir şekilde görebiliyor. Raporla ayrıca, şirketin karbon ayak izini dengeleme çalışmaları, çevresel etkilerin yönetimi ve sürdürülebilirlik uygulamaları detaylı olarak aktarılıyor.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Dolgun raporla ilgili olarak şunları ifade etti: "Bu sene ikincisini yayımladığımız entegre faaliyet raporumuz, şirketimizin stratejik hedefleri doğrultusunda gerçekleştirdiği performansı ve paydaşlarımıza sağladığı değeri bütünlüklü bir yaklaşımla ifade ediyor. Raporla finansal sonuçlarımızın yanı sıra sürdürülebilirlik ve çevresel etkilerin yönetimine ilişkin uygulamalarımızı da paylaştık. Ayrıca insan kaynağı, teknoloji ve dijitalleşme alanlarında yürüttüğümüz çalışmalar ile uzun vadeli stratejilerimizi raporda bütünlüklü olarak sunduk. Bu rapor, paydaşlarımızla daha güçlü bir iletişim kurmamıza ve şeffaf, hesap verebilir bir anlayışla değerlerimizi paylaşmamıza imkân sağlıyor. Önümüzdeki dönemde de sürdürülebilirlik, yenilikçi ürünler ve stratejik büyüme alanlarındaki çalışmalarımızı raporlamaya devam ederek, paydaşlarımızla kurduğumuz şeffaf iletişimi sürdüreceğiz."

Borsa İstanbul Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer alan ilk sigorta ve emeklilik şirketi olan Anadolu Hayat Emeklilik, yalnızca karbon ayak izini sıfırlamakla kalmayıp, çevresel etkilerini azaltmaya ve sosyal fayda yaratmaya yönelik kapsamlı çalışmalar yürütüyor.

Esnek Sağlık Sigortası ile kalıpların dışına çıkın!

Sağlık sigortasında artık standart planlara bağlı kalmak zorunda değilsiniz. Türkiye Sigorta, kendi poliçenizin mimarı olabileceğiniz yepyeni ürünü **Esnek Sağlık Sigortası (ESS)** ile yanınızda! Siz de ESS yaptırın; sağlık sigortanızın kapsamını kendi seçimlerinizle belirleyin.

Teminat seçme özgürlüğü

Diş teminatı

Bekleme süresiz doğum teminatı

Gözlük teminatı

Yurt dışı teminatı

Yatarak tedavi

Hastane seçme özgürlüğü*

Check-up hizmeti

Limitli ve limitsiz tedavi seçenekleri

Ayakta tedavi

12 taksit imkânı



Detaylı bilgi için QR kodu okutun.

*ESS ile yatarak tedavi teminatınızı Özel Sağlık Sigortası olarak seçerken ayakta tedavi teminatınızı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası veya Özel Sağlık Sigortası olarak tercih edebilir; her iki teminat için de farklı hastaneler seçerek poliçenizi kişiselleştirebilirsiniz. Taksit kampanyalarında sadece anlaşmalı banka kredi kartları geçerlidir.

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

TÜRKİYE SİGORTA
Gücü, adında.



İdil Pamir

Anadolu Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

Anadolu Sigorta'dan Raporlamada Yeni Dönem

Anadolu Sigorta, raporlama çalışmalarında önemli bir dönüşüme imza atarak ilk kez Entegre Faaliyet Raporu yayımladı ve sektörde bir ilk olarak bu raporun dijital tamamlayıcısı niteliğinde Online Özet Entegre Faaliyet Raporu uygulamasını hayata geçirdi. Bu yeni yaklaşım sayesinde şirket, paydaşlarına finansal performansının yanı sıra sürdürülebilirlik yaklaşımını, stratejik önceliklerini ve değer yaratma modelini tek bir çatı altında sunmayı amaçlıyor.

Anadolu Sigorta'nın 2025 Entegre Faaliyet Raporu, şirketin ekonomik, çevresel, sosyal ve yönetim alanlarındaki performansını bütüncül bir çerçevede ele alıyor. Raporu şirketin stratejik öncelikleri, sermaye öğeleri bazında oluşturduğu değer yaratma modelinin girdileri ve çıktıları, faaliyetlerinin paydaşlar üzerindeki etkileri ve gelecek hedefleri kapsamlı biçimde değerlendiriliyor. Aynı zamanda şirketin faaliyetleri kapsamında karşılaştığı risk ve fırsatlar da detaylı biçimde analiz ediliyor.

Rapor, 1 Ocak 2025 – 31 Aralık 2025 döneminde Anadolu Sigorta'nın finansal ve finansal olmayan performans sonuçlarını, sürdürülebilirlik çalışmalarını, operasyonel gelişimini ve kurumsal yönetim yaklaşımını da aynı çerçevede paydaşlara sunuyor. Sigortacılıkta dijital dönüşüm konusunda birçok yeniliğe art arda imza atan Türkiye'nin öncü sigorta şirketi Anadolu Sigorta, aynı zamanda Entegre Faaliyet Raporu'nun dijital tamamlayıcısı niteliğinde, sektörde bir ilk olarak Online Özet Entegre Faaliyet Raporu uygulamasını da hayata geçirdi. Rapor içindeki kritik bilgileri okuyucu deneyimini kolaylaştıracak şekilde kısa ve anlaşılır bir formatta dijital ortama taşıdı.



Online Özet Entegre Faaliyet Raporu'na ulaşmak için QR kodu okutunuz.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı İdil Pamir, şirketin ikinci yüzyılına girerken şeffaflık, erişilebilirlik ve teknoloji odaklı iletişim anlayışını güçlendirdiklerini belirtirken şunları söyledi: "Bu yıl ilk kez Entegre Faaliyet Raporu yayımladık ve bu kapsamda klasik PDF formatının ötesine geçen, dinamik, etkileşimli ve kullanıcı dostu bir Online Özet Entegre Faaliyet Raporu'nu hazırladık. Bu çalışma, sadece finansal ve operasyonel sonuçlarımızı aktaran bir belge değil; stratejimizi, sürdürülebilirlik yaklaşımımızı ve değer yaratma modelimizi bütüncül bir dijital deneyimle anlatan yeni bir platform. Online Özet Entegre Faaliyet Raporu ile yatırımcılarımızdan iş ortaklarımıza, çalışanlarımıza kadar kamuoyuna kadar tüm paydaşlarımız için daha şeffaf, daha erişilebilir ve daha anlaşılır bir iletişim modeli oluşturduk."

Uluslararası raporlama standartlarıyla uyum

Hisse senetleri Borsa İstanbul'da işlem gören Anadolu Sigorta'nın 2025 Entegre Faaliyet Raporu, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) ve Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından belirlenen faaliyet raporlaması gereklilikleriyle uyumlu şekilde hazırlandı. Rapor aynı zamanda uluslararası raporlama standartları doğrultusunda oluşturuldu. Bu kapsamda çalışma, Uluslararası Entegre Raporlama Konseyi'nin (IIRC) Entegre Raporlama Çerçevesi (<IR> Framework) ve Küresel Raporlama Girişimi (Global Reporting Initiative - GRI) standartları temel alınarak hazırlandı. Bu yaklaşım, Anadolu Sigorta'nın finansal performansını ve sürdürülebilirlik çalışmalarını, uluslararası kabul gören metodolojiler doğrultusunda paylaşmasına olanak sağlıyor.

Online Özet Rapor: Dijital ve erişilebilir bir deneyim

Entegre faaliyet raporları genellikle kapsamlı ve uzun dokümanlar olduğu için şirket, rapor içindeki kritik bilgileri okuyucu deneyimini kolaylaştıracak şekilde kısa ve anlaşılır bir formatta dijital ortama taşıdı. Online Özet Entegre Faaliyet Raporu'nun en önemli başlıklarını içeren detaylı bir özet yapı sunuyor. Böylece okuyucular Anadolu Sigorta'nın finansal performansı, stratejik öncelikleri, 100 yıllık hikayesi, değer zinciri, sürdürülebilirlik yaklaşımı ve öne çıkan performans göstergeleri gibi temel bilgilerle kısa sürede ulaşabiliyor. Raporun tamamına ulaşmak isteyen kullanıcılar için ana rapora yönlendirme butonu da bulunuyor.

Sürdürülebilirlik ve şeffaflık yaklaşımı

Anadolu Sigorta, sürdürülebilirlik alanındaki çalışmalarını kamuoyuyla düzenli olarak paylaşan şirketler arasında yer alıyor. Şirket, 2018 yılından bu yana yayımladığı sürdürülebilirlik raporları aracılığıyla çevresel ve sosyal performansını şeffaf biçimde ortaya koyuyor. İklim değişikliği ve karbon emisyonlarına ilişkin stratejiler, riskler ve fırsatlar Karbon Saydamlık Projesi (Carbon Disclosure Project - CDP) çerçevesinde raporlanıyor. Bu yaklaşım, Anadolu Sigorta'nın çevresel etkilerini ve sürdürülebilirlik hedeflerini uluslararası platformlarda şeffaf biçimde paylaşmasını sağlıyor.



Taha Çakmak

Türkiye Sigorta
Genel Müdürü

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'ten İlk Çeyrekte Rekor Üretim

Türkiye Sigorta, yılın ilk çeyreğinde prim üretimini yüzde 30 artırarak 53,8 milyar TL, Türkiye Hayat Emeklilik ise hayat branşında yüzde 54 artışla 10,6 milyar TL prim üretimi gerçekleştirerek yıla güçlü bir başlangıç yaptı.

Türkiye Sigorta, 1 Ocak – 31 Mart 2026 döneminde toplam prim üretimini bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 30 artırarak 53,8 milyar TL'ye ulaştırdı ve istikrarlı büyümesini sürdürdü. Türkiye Hayat Emeklilik ise hayat branşında yüzde 54 büyümeyle 10,6 milyar TL prim üretimi elde ederken, BES ve OKS'de devlet katkısı dahil fon büyüklüğünü yüzde 67 artırarak 525,1 milyar TL'ye çıkardı.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak; "Jeopolitik risklerin ve yakın coğrafyamızda yaşanan sıcak gelişmelerin dünya gündeminde öne çıktığı ilk çeyrekte; Türkiye Sigorta olarak dengeli ve sağlıklı finansal büyümemizi sürdürdük. Enflasyonla mücadele ve erişilebilir sigortacılık vizyonumuz doğrultusunda yılın ilk çeyreğinde bireysel kasko ve sağlık sigortalarımızda fiyat artışına gitmeden müşteri deneyimini önceleyen ihtiyaca uygun ürünlerimizle güçlü bir büyüme kaydettik. Mart ayında sigorta enflasyonu binde 2 seviyesinde gerçekleşirken, sağlık sigortalarında yüzde -5 ile enflasyon düşüşü yaşanırken, taşımacılık (kasko ve zorunlu trafik) branşında ise binde 5 seviyesinde sınırlı bir artış gerçekleşti. Sektörümüzün lideri olarak 2026 yılının ilk çeyreğinde sağlık ve bireysel kasko ürünlerimizde 2025 yılı fiyatlarıyla devam ederek tüketicilerimizin yanında yer aldık. Bu yaklaşımımızla sağlık branşında 5,7 milyar TL, kasko branşında yüzde 36 büyüme ile 5,3 milyar TL prim üretimine ulaştık. Böylece, rekabetçi fiyatlama ile büyümeyi dengeli şekilde yönetme kabiliyetimizi bir kez daha ortaya koyduk. Enflasyonla mücadele kapsamında özellikle bireysel sağlık ve kasko ürünlerimizde fiyat artışına gitmeden sektörümüzde öncü rol oynayarak teknik kârlılıkta başarılı bir performansa imza attık. Sektör ilk çeyrek kârlılık sonuçları açıklandığında da şirketlerimizin üretim ve kârlılıkta rekor performansa ulaşacağını öngörüyoruz" dedi.

Türkiye Sigorta 2026 yılının ilk çeyreğinde branş bazında en yüksek artışı, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 68 büyüme ve 21,1 milyar TL'yi aşan prim üretimiyle genel zararlar branşında kaydetti. Şirketin liderliğini güçlü bir şekilde sürdürdüğü tarım branşında yüzde 69 büyüme ile 18 milyar TL, yangın ve doğal afet branşında yüzde 21 büyüme ile 12,4 milyar TL'yi aşan prim üretimine ulaşıldı.

"BES liderliğimizi güçlendirdik"

Türkiye Hayat Emeklilik BES'teki liderliğini 2026 yılının ilk çeyreğinde de sürdürürken, hayat prim üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 54 büyümeyle 10,6 milyar TL'ye ulaştı. BES'e olan ilginin artmaya devam ettiğini belirten Taha Çakmak; "2026 yılı ilk çeyreğinde Gönüllü BES ve OKS fon büyüklüğünde devlet katkısı dahil olmak üzere bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 67 oranında bir büyüme ile 525,1 milyar TL'ye ulaşarak liderliğimizi daha da güçlendirdik. Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak faaliyetlerimizi verimlilik ve kârlılık odağında sürdürmeye devam edeceğiz" dedi.

Ray Connect Sigortanın farklı dünyası



Anında
Hasar
Hizmeti
ve daha fazlası...



RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



**Gerhard
Lahner**

Ray Sigorta
Yönetim Kurulu
Başkanı ve Vienna
Insurance Group
(VIG) COO'su

**Koray
Erdoğan**

Ray Sigorta CEO'su

Koray Erdoğan; 'Bilanço geçmişi gösterir, işimiz geleceği öngörmek'

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan sigorta sektörünün 2025 yılı performansını, 2026 yılına ilişkin beklentilerini ve Ray Sigorta'nın büyüme yaklaşımını değerlendirdi. Ray Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve Vienna Insurance Group (VIG) COO'su Gerhard Lahner'in de katıldığı basın toplantısında, Ray Sigorta'ya Hatay İskenderun'da inşa edilen ilköğretim projesi dolayısıyla Günter Geyer Sosyal Sorumluluk Altın Ödülü takdim edildi.

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, İstanbul Swissotel The Bosphorus'ta düzenlenen basın toplantısında sigorta sektörünün büyümeye devam ettiğini ancak teknik kârlılık rakamlarının önemli sinyaller verdiğini söyledi. Erdoğan, "Bugünü anlamak için pandemiden bu yana geçirdiğimiz süreci iyi anlamak gerek. 2020'de pandeminin getirdiği çok farklı fiyatlamalar oldu. Peşinden 2021 ve 2022'de sektör ciddi sıkıntılarla karşı karşıya kaldı. 2023'te deprem felaketini yaşadık. 2024'ten itibaren ise önce kaskoda gördüğümüz, sonrasında yangın ve doğal afetler branşının takip ettiği, peşinden sağlık branşı ve şimdi trafikte bile ciddi bir rekabet görüyoruz. Sektörde 2023'te yüzde 110 olan büyüme, 2024'te yüzde 74'e düştü. 2025 yılını ise yüzde 41 büyüme ile kapattı. Kâğıt üzerinde reel büyüme var gibi gözükse de bu büyümenin branşlar bazında anlamı çok farklı."

'Bilanço geçmişi gösterir, işimiz geleceği öngörmek'

Branş bazında değerlendirmelerini paylaşan Erdoğan şunları ifade etti: "Sektörün en önemli branşlarından biri olan kaskoda, 2024'te ilk kez yüzde 7,4 daralma gördük. 2025'te ise büyüme yatay seyretti. Nakliyat tarafında reel daralma yaşandı. Sağlık ve trafik branşları öne çıktı; ancak bu alanlardaki büyüme dahi maliyet artışlarını karşılamaktan uzak kaldı.

Bu branşların her birinin, maliyetlerin fiyatlara yansdığı kendine özgü bir işleyişi bulunuyor. Yatırım gelirlerinin etkisiyle sektör geçen yılı vergi öncesi 159 milyar TL kârla kapattı. Ancak teknik olmayan bölümden aktarılan yatırım gelirleri dışarıda bıraktığımızda, teknik zararın 43 milyar TL'den 63 milyar TL'ye yükseldiğini görüyoruz. En son açıklanan Şubat verileri, büyümenin yüzde 28'e kadar gerilediğine işaret ediyor. Gerçekçi olmak gerekirse, bu yapının sağlıklı olduğunu söylemek zor. Büyümeden çok fazla konuşuyoruz ama eğer portföy dağılımı ya da teknik kârlılık gibi bir önceliğiniz yoksa büyümek oldukça kolay; fiyatları düşürür ve hızlıca büyüebilirsiniz. Ancak bu tür bir büyümenin kalıcı olması mümkün değil. Nitekim bunu sektör olarak geçmişte de deneyimledik ve ardından çok sert fiyat düzeltmeleri yapmak zorunda kaldık. Bu tür dalgalanmalar ise zaman içinde sektörün itibarını zedeleyebilir. Büyümek elbette önemli. Ancak asıl değerli olan, bunu kârlı ve sürdürülebilir bir şekilde gerçekleştirebilmektir. Bugün bilançolar güçlü görünebilir; ancak unutmamak gerekir ki bilançolar bir dikiz aynası gibidir, geçmişi gösterir. Bizim asıl işimiz ise geleceği öngörmektir."

'Jeopolitik riskleri yakından takip ediyoruz'

Küresel ölçekte artan jeopolitik ve ekonomik belirsizlikleri de yakından takip ettiklerini dile getiren Erdoğan, 2026 yılına ilişkin beklentilerini şu sözlerle aktardı: "Aşlında bu sene faizler genel seviyesinde aşağı yönlü bir ivmelenme beklerken, son yaşanan olaylardan ötürü muhtemelen önümüzdeki dönemde faiz politikasında bir değişim görebiliriz. Faizlerin şimdiki seviyelerde devam etmesi, enflasyonun da 30'un üzerinde bir yerde yılı kapatması mümkün görünmüyor. Şu an için kimse öngeremiyor bu ortam nereye evrilir.

Eğer daha uzun soluklu hale gelirse, tabii etkilerini de ona göre takip edeceğiz. Özellikle nakliyat sigortasında Türk şirketlerinin çok büyük bir riski yok. Ama süreç uzadıkça bu belirsizliklerin dolaylı etkilerini tüm branşlarda belli oranda hissedebiliriz.”

‘Ray Sigorta tarihinin en başarılı dönemini yaşıyoruz’

Ray Sigorta olarak 2025 yılını sürdürülebilir büyüme prensiplerinden vazgeçmeden başarıyla geride bıraktıklarını ifade eden Koray Erdoğan, “Geçen yılı 4,17 pazar payı ile 7. sırada kapattık. Bu 68 yıllık tarihimizin en iyi sıralaması. Teknik rasyomuz da sektör ortalamasından çok daha iyi bir yerde. Net bileşik rasyomuz sektörden 7 puan daha iyi. Portföy dağılımımızı ise yüzde 45 oto, yüzde 55 oto-dışı olarak dengeli şekilde yönetmeye devam ediyoruz. Mali disiplinden ödün vermiyoruz, uzun vadeli stratejimizden vazgeçmiyoruz. Sektörde ilk 5 hedefimiz var. Ancak ne pahasına olursa olsun demiyoruz, sürdürülebilir şekilde, dengeli bir portföy yapısı ile doğru zamanda, kalıcı şekilde büyümeyi önceliklendiriyoruz” diye konuştu.

‘Türkiye, VIG için stratejik bir pazar’

Basın buluşmasında Ray Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı, VIG Yönetim Kurulu Üyesi ve COO’su Gerhard Lahner de Avrupa’nın lider sigorta grubu olan VIG’nin sektörün geleceğini şekillendiren büyüme vizyonunu ve stratejilerini paylaştı. 2007 yılından bu yana Ray Sigorta ile birlikte yol aldıklarını ifade eden Lahner şunları söyledi: “1824 yılındaki kuruluşumuzdan bu yana kâr etmenin ötesinde sigortacılığın toplumsal sorumlulukla, üretilen değerleri koruma anlayışıyla yürütülmesi gerektiğine inanarak faaliyet gösteriyoruz. Bulduğumuz pazarlarda her zaman çok uzun vadeli bir yatırım perspektifiyle yol alıyoruz. Bu yaklaşım doğal olarak, VIG açısından stratejik anlamda çok önemli pazar olan Türkiye için de geçerli. 30 ülkede faaliyet gösteren grubumuz açısından Türkiye dönem şartlarına göre en büyük 4 ya da 5’inci pazar olarak bizim için ayrı bir öneme sahip. Türkiye; güçlü ekonomik potansiyele ve dayanıklılığa, dinamik genç bir nüfusa ve sigortaya yönelik artan farkındalığa sahip bir ülke. Türkiye’deki varlığımızı sistematik ve sürdürülebilir bir şekilde büyütme kararlılığımızı koruyoruz. Bunun için de öncelikle bünyemizdeki şirketlerde organik şekilde büyümeye odaklanıyoruz.”

‘Savaşın küresel etkisi sonbaharda netleşir’

Sigortacılığın tüm dünyada farklı ihtiyaçlara yanıt üretmesi gerektiğine ve yerel uzmanlığın önemine dikkat çeken Lahner, 68 yıllık geçmişiyle saygın bir marka olan Ray Sigorta’nın VIG’nin başarısına önemli katkı sunduğunu ifade etti. İran-ABD-İsrail üçgenindeki savaşın sektördeki küresel etkilerine dair görüşü sorulan Lahner, “Devam eden bu talihsiz savaşların nasıl gelişeceğini kimsenin öngörebildiğini sanmıyorum. Burada birkaç unsur var. Temel yaklaşımımız, özellikle finansal piyasalar açısından belirsizliğin süreceği yönünde. Döviz kurları, hisse fiyatları, değer kayıpları ya da başka dalgalanmalar gibi etkenlerin piyasalar üzerinde belirleyici olmaya devam edeceğini düşünüyoruz. İlk ve doğrudan etkisi esas olarak nakliyat sigortalarında yaşandı. 20 milyar dolar gibi bir maliyet ortaya çıktı. Küresel ticaretin boyutunu düşününce çok da büyük bir rakam olduğunu düşünmüyorum. Henüz görmediğimiz şey ise ikinci tur etkilerin ne olacağı. Biz bunun sonbaharda daha net görüleceğini varsayıyoruz. Çünkü genellikle sonbaharda, en azından ABD ve Avrupa pazarlarında, bir sonraki yılın reasürans düzenlemelerinin asgari düzeyi ortaya çıkar ve tablo o zaman daha net hale gelir.



Gerhard Lahner

İsmail Öztürk

Koray Erdoğan

Dünyanın başka bir yerinde fiyatlar yükseldiğinde, bunun yerel fiyatlara da etkisi oluyor. Bunun örneklerini kasırgalarda ABD’de ya da Türkiye’deki depremlerde gördük” değerlendirmesini yaptı.

Afet bölgesindeki okul projesine Altın Ödül

Basın buluşmasında ayrıca, Vienna Insurance Group bünyesinde 2012 yılından bu yana üstün toplumsal katkı sunan grup şirketlerine verilen Günter Geyer Sosyal Sorumluluk Ödülleri kapsamında bu yıl Ray Sigorta’nın layık görüldüğü Altın Ödül de takdim edildi. Ray Sigorta, 6 Şubat 2023’te gerçekleşen deprem felaketinin ardından afet bölgesinde eğitime kalıcı katkı sunmak amacıyla hareket geçmiş, çalışanlarının gönüllü bağışları ve VIG’nin desteğiyle Hatay İskenderun’da Umut İlkokulu’nu hayata geçirmişti. 2024 yılının Eylül ayında öğrencilerle buluşan okul, her yıl 125 öğrenciye eğitim veriyor.

Gerhard Lahner ödüle ilişkin “Güneydoğu Türkiye ve Suriye’de Şubat 2023’te meydana gelen, büyük acı ve yıkıma yol açan korkunç depremi hepimiz hâlâ hatırlıyoruz. Depremlerin ardından Ray Sigorta ve Viennalife şirketlerimiz birer yardım fonu oluşturdu. VIG olarak bu fonları 1 milyon Euro ile destekledik. Etkilenen bölgedeki çocuklar yalnızca alışkın oldukları bir öğrenim ortamını kaybetmedi, aynı zamanda günlük yaşamları ve gelecek umutları acı verici biçimde kesintiye uğradı. Bu nedenle Ray Sigorta çalışanlarının öncülük ettiği bu girişimi son derece anlamlı buluyorum. Ray Sigorta Umut İlkokulu’nun finansmanı, dayanışma ve yeniden inşa adına kalıcı bir mesaj verdi” dedi.

Koray Erdoğan, projeye ilişkin şunları dile getirdi: “6 Şubat depremleri tarihimizin en büyük felaketi idi. Farklı, kalıcı bir dayanışma göstermek istedik. Çalışanlarımız ve yönetim ekibimiz, herkesin gönüllü bağışlarıyla bu projeyi hayata geçirdik. Her yıl 125 çocuğa eğitim yuvası olan Ray Sigorta Umut İlkokulu’nu 2024’te öğrencilerle buluşturduk. Onları desteklemeye, her zaman yanlarında olmaya devam edeceğiz. Bir hayalim var; inşallah, o ilkokuldan mezun olan çocuklardan birini ya da birkaçını büyütürsek, meslek sahibi olunca bir gün Ray Sigorta’da aramızda göreceğiz.”

RS Oto Ekspertiz Bayileriyle Pendik'te Buluştu: "Birlikte Büyüyoruz"



RS Holding çatısı altındaki RS Oto Ekspertiz, "Birlikte Büyüyoruz" mottosuyla 11 Nisan'da Pendik Green Park Otel'de bayi toplantısı düzenledi. 2025 yılının değerlendirildiği etkinlikte başarılı bayilere ödüller verilirken, sektörün önde gelen paydaşları da aynı buluşmada bir araya geldi.

Türkiye genelindeki bayi yapılanmasını güçlendiren RS Oto Ekspertiz, "Birlikte Büyüyoruz" mottosuyla bayileriyle buluştu. Pendik Green Park Otel'de gerçekleştirilen etkinlikte, şirketin 2025 yılı performansı kapsamlı şekilde değerlendirilirken, dönem boyunca öne çıkan başarılı bayilere de ödülleri takdim edildi.

RS Oto Ekspertiz'in bayi ağıyla kurduğu güçlü iş birliğini daha da pekiştiren toplantıya, RS Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, RS Holding CEO'su Nihal Asker, RS Holding CMO'su Dr. Naim Çetintürk ile sektörün önemli temsilcileri katıldı. Organizasyonda ayrıca VavaCars yöneticileri ile MARMAS ve MASFED yöneticileri de yer aldı.

Etkinlik boyunca hem 2025 yılına ilişkin değerlendirmeler paylaşıldı hem de RS Oto Ekspertiz'in büyüme vizyonu, bayi yapılanması, hizmet kalitesinin geliştirilmesi ve sektörde ortak değer üretme yaklaşımı ele alındı. Toplantıda, güçlü bayi yapılanmasının markanın sahadaki başarısında oynadığı kritik role dikkat çekildi.

Bayilerle kurulan yakın temasın ve karşılıklı güvene dayalı iş birliğinin önemine vurgu yapan RS Oto Ekspertiz Genel Müdürü Erkan Çalışkan, "RS Oto Ekspertiz olarak bugün geldiğimiz noktada, ülke genelindeki güçlü bayi ağımızın emeği, özverisi ve markamıza duyduğu güven çok büyük bir paya sahip. 'Birlikte Büyüyoruz' mottosunu yalnızca bir söylem olarak değil, sahada her gün birlikte inşa ettiğimiz ortak bir başarı kültürü olarak görüyoruz. 2025 yılını değerlendirirken, elde ettiğimiz kazanımların arkasında bayilerimizle kurduğumuz sağlam iş birliğinin bulunduğunu bir kez daha gördük. Katılım gösteren, katkı sunan ve markamızı daha ileriye taşıyan tüm paydaşlarımıza içtenlikle teşekkür ediyorum." dedi.

Gün boyu süren toplantı programının ardından davetliler, teknede düzenlenen gala yemeğinde bir araya geldi. Samimi atmosferde gerçekleşen organizasyon, RS Oto Ekspertiz'in yalnızca iş sonuçlarına değil, iş ortaklarıyla kurduğu güçlü bağa ve uzun vadeli birlikteliğe verdiği önemi de ortaya koydu. RS Oto Ekspertiz, önümüzdeki dönemde de sürdürülebilir büyüme, hizmet kalitesi ve sektör iş birlikleri odağında yol almaya devam edecek.

Küçük detaylar
büyük fark yaratır.

**Konut Sigortası
fark yaratır.**

 Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr

#SigortasızOlmaz



#axadaş Buluşması 2026'da “Empati Güvencesi” Kurum Kültürünün Merkezinde Yer Aldı!

AXA Türkiye, 1100'ü aşkın AXAlının katılımıyla gerçekleşen #axadaş Buluşması 2026'da bir araya gelerek şirketin geleceğini şekillendiren kurum kültürünü, çalışan deneyimini ve 2030 vizyonunu “Empati Güvencesi” yaklaşımı etrafında yeniden tanımladı. AXAlıların muhteşem ritmiyle renklenen organizasyon, empatiyi yalnızca müşterilerine sunduğu bir değer olarak değil; çalışan deneyiminin, iş yapış biçimlerinin ve kurum kültürünün temel taşı olarak konumlandıran yaklaşımı güçlü bir biçimde ortaya koydu.

Empati Güvencesi ile 2030 Vizyonuna Ortak Yolculuk

1100'ü aşkın AXA'nın katılımıyla gerçekleştirilen #axadaş Buluşması, AXA Türkiye çalışanlarını ortak hedefler etrafında bir araya getirdi. Organizasyonda AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, 2025 yılına ilişkin değerlendirmelerini paylaşırken 2026 hedeflerini aktardı. Ölken buluşmada, 'Köklerim AXA'da, Kalbim İnsanda' mottosuyla, kökleriyle öne çıkan Mangrove ağacından ilham alarak 6 adımda kurgulanan 2030 Adaptif Sigortacılık dönüşüm yolculuğunu paylaştı; bu yolculuğun merkezindeki en güçlü kavramın ise "Empati Güvencesi" olduğunu vurguladı: "#axadaş Buluşması bizim için yalnızca bir strateji ya da motivasyon buluşması değil; çalışma arkadaşlarımızla bağ kurduğumuz, birlikte düşündüğümüz ve geleceğimizi ortak akılla şekillendirdiğimiz çok kıymetli bir organizasyon. 2030 yolculuğumuzda fark yaratan en temel yaklaşımımız ise "Empati Güvencesi". Empati Güvencesi, AXA Türkiye'yi bir sigorta şirketi olmanın ötesine taşıyan, sigortacılık sistemine değil insani güvenceye odaklanan yepyeni bir iş modeli anlayışı. Ele aldığımız her konuyu bu bakış açısıyla değerlendiriyor, empatiyi kararlarımızın, iş yapış şeklimizin ve ilişkilerimizin merkezine yerleştiriyoruz."

AXA Türkiye'nin 2030 vizyonu; yapay zekayla güçlenen, sadeleşmiş süreçlerle hız kazanan, müşteri segmentasyonunu derin içgörülerle değerlendiren ve insanı odağına alan kapsamlı bir dönüşümü içeriyor. Bu dönüşümün temelinde ise "kalpten dinleyen" ve güçlü bağlar kurabilen bir organizasyon yapısı yer alıyor.

"Biz AXAyız, #axadaşız"

AXA Türkiye takımının deneyiminin merkezindeki gelişmeleri paylaşmak üzere söz alan İnsan Kaynakları Başkanı Zeynep Ergenç, müşteri deneyimi yönetiminde olduğu gibi çalışan deneyimindeki dönüşümün de 2018 yılında "Ödeyenden Çözüm Ortaklığı'na" vizyonuyla başladığını vurguladı. AXA Türkiye İnsan Kaynakları stratejisinin temelinde yer alan Yetenek Yönetimi yaklaşımının, herkesin farklı yetkinliklere sahip olduğunu kabul eden bir anlayışa dayandığını ifade etti.

Bu kapsamda Zeynep Ergenç, "Dünya Ekonomik Forumu'nun İşlerin Geleceği Raporu'nda da paylaşıldığı gibi, 2030'da öne çıkacak ilk 10 temel yetkinlik arasında yer alan yapay zeka kullanımı, siber güvenlik yönetimi, dayanıklılık, teknoloji okuryazarlığı gibi becerilerin yanı sıra onları tamamlayan kişisel farkındalık, empati, müşteri deneyimi ve yönetimi ve yaratıcılık gibi özellikle sigortacılık sektörünün ikincil planda tuttuğu beceriler AXA Türkiye'nin uzun zamandır gündemindeydi. Çünkü; "İlerlemek için önemsiyor ve cesaretlendiriyoruz" diyerek geliştirdiğimiz İnsan Kaynakları stratejimizin merkezinde "önce insan" ve insanı anlamak var. Bu sebeple, bu becerileri daha da geliştirerek, AXA'nın değişen beklenti ve ihtiyaçlarına cevap veren, tüm deneyim yolculukları boyunca onların çözüm ortağı olan "Farkına var, Farkımız var" işveren markamızı ile ilerliyoruz.

Ergenç sözlerine şöyle devam etti: "Yeteneğe bütünsel bakış olarak tanımladığımız stratejimiz; #axadaşlarımızın güçlü ve gelişime açık alanlarının yanı sıra ilgi alanlarını ve motivasyonlarını da dikkate alan, çalışan deneyiminin her adımıyla ilişkilendirilmiş ve kişiye özel bir deneyim sunan sürekli bir yolculuk. Bu bakış açısıyla tasarladığımız AXA'daki deneyim yolculuğunu; Keşfet, Sahiplen, Yön Ver ve İlerle olmak üzere dört adımda tanımlıyoruz. Bu yolculuğu, her bir parçası birbirleriyle uyum içinde hareket ettiğinde anlam kazanan bir rüzgâr gülüne benzetiyoruz. Rüzgâr gülümüzün ritmi ve yarattığı rüzgârla ilerlerken rotamızı 2030'a daha net bir şekilde çeviriyoruz.

2030 Adaptif Sigortacılık Yolculuğumuz kapsamında; sınırları olmayan ve kariyer gelişimini merkeze alan Kariyer Mimarisi, AXA'nın faaliyet gösterdiği ülkelerdeki yeni kariyer olanaklarını da kapsayan ve herkesin kariyer yolculuğunu tek bir platform üzerinden destekleyecek MyMove portalı, iş-özel yaşam entegrasyonuna katkı sağlayan ve İnsan Kaynakları ekranlarını bir araya getiren Switch ile hepimizin gelişimini sahiplenmesini destekleyecek Vizyon 2030 Enstitüsü, bu dönemin en yenilikçi adımları olacak. İnanıyorum ki tüm bu yeniliklerle, değişimin bir sihir değil; birlikte ve takım olarak ilerlenen bir yolculuk olduğu bilinciyle aynı yolda yürümeye devam edeceğiz."

Sistemsel Dönüşümde Değerler Ortaklığı: Ashoka

Organizasyonda ayrıca AXA Grubu'nun uluslararası vakfı olan AXA Foundation for Human Progress'in desteklediği, dünyanın en etkili sosyal girişimcilik ağlarından biri olan Ashoka ile hayata geçirilen global iş birliği projesi "Unlock Education"ın anlatımı yapıldı. Ashoka Temsilcilerinden Köy Okulları Değişim Ağı (KODA) kurucusu Mine Ekinci ve otizmlili bireylerin eğitime erişimini kolaylaştırmak amacıyla geliştirilmiş bir mobil eğitim uygulaması olan OTSİMO'nun kurucusu Zafer Elcik; sosyal girişimcilik yolculuklarını, karşılaştıkları zorlukları, başarılarını ve yarattıkları toplumsal etkiyi düzenlenen söyleşi ve atölyelerde AXA'lularla paylaştı. Organizasyonda ayrıca Ashoka Türkiye İletişim ve Topluluk Yöneticisi Can Semercioğlu, sistemsel ihtiyaçlara sürdürülebilir çözümler üretmeyi hedefleyerek, tekrarlayan zorlukların önüne geçmeye yönelik dönüşüm odaklı çalışmalar yürüttüklerini aktardı. Bu proje kapsamında AXA Türkiye; çalışan gönüllülüğü, mentorluk, bilgi paylaşımı ve iletişim gücüyle AXA Foundation for Human Progress tarafından desteklenen eğitim odaklı girişimlerin ölçeklenmesine katkıda bulunmayı amaçlıyor.

Dinlemek, Anlamak ve Önemsemek Bizim En Büyük Farkımız

#axadaş Buluşması 2026, dayanıklılık, sadelik, güven, bağ kurma, doğayı ve insanı önemseme ve kalpten dinleme gibi kurum değerlerinin deneyimlendiği ve yeniden vurgulandığı güçlü bir organizasyon oldu. AXA Türkiye, geleceğini yalnızca stratejik hedeflerle değil; çalışma arkadaşlarıyla birlikte inşa ettiği empati temelli bir kurum kültürüyle şekillendirdiğini bir kez daha gösterdi.

Gala gecesinde düzenlenen etkinliklerde sahne alan Ozan Doğulu ve Sıla ise performanslarıyla, AXA'lulara unutulmaz anlar yaşatarak buluşmayı coşkulu bir finalle taçlandırdı.



Sibel Doğaç

Quick Sigorta
Acenteler ve Satış
Genel Müdür
Yardımcısı

Quick Sigorta Acenteleri Ekim'de Belgrad Yolcusu!

Sigortacılıkta “Sigortadan Fazlası” yaklaşımıyla fark yaratan Quick Sigorta, acentelerine yönelik motivasyon kampanyalarına bir yenisini daha ekliyor. Şirket, 1 Nisan – 30 Haziran 2026 dönemini kapsayan satış kampanyası ile başarılı acentelerini Belgrad'da ağırlamaya hazırlanıyor.

Türkiye genelinde 8.000'i aşkın acentesiyle faaliyet gösteren Quick Sigorta, bu kampanya ile hem satış performansını artırmayı hem de iş ortaklarıyla olan güçlü bağlarını pekiştirmeyi hedefliyor. Şirket, acentelerini yalnızca bir dağıtım kanalı olarak değil, büyüme yolculuğunun en önemli paydaşları olarak konumlandırarak, sahadaki başarıyı sürdürülebilir kılmayı amaçlıyor.

Başarı Belgrad'da taçlanacak

Kampanya kapsamında belirlenen hedefi gerçekleştiren acenteler, Ekim ayında Balkanlar'ın en dinamik şehirlerinden biri olan Belgrad'da; tarih, kültür ve deneyimi bir araya getiren özel bir programda buluşacak. Katılımcılar, Belgrad'ın zengin tarihi dokusunu keşfederken, aynı zamanda Quick Sigorta'nın iş ortaklarıyla birlikte oluşturduğu güçlü ekosistemin bir parçası olmanın ayrıcalığını deneyimleyecek. Bu özel organizasyon, yalnızca bir ödül seyahati olmanın ötesinde; acenteler arası etkileşimi artıran, deneyim paylaşımını güçlendiren ve yeni iş fırsatlarına zemin hazırlayan bir platform niteliği taşıyacak.

“Birlikte büyüyor, birlikte kazanıyoruz”

Quick Sigorta Acenteler ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Sibel Doğaç kampanyaya ilişkin değerlendirmelerinde şu ifadelere yer verdi: “Bugün ulaştığımız güçlü üretim ve yaygın hizmet ağımızın arkasında, Türkiye'nin dört bir yanında bizimle birlikte değer üreten acentelerimizin emeği bulunuyor. Bu kampanya ile yalnızca başarıyı ödüllendirmiyor, aynı zamanda bu başarıyı birlikte deneyimleyeceğimiz özel bir motivasyon alanı oluşturuyoruz. Quick Sigorta olarak birlikte büyümeye ve birlikte kazanmaya devam edeceğiz.”



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.



E K O L I F E

“Geleceğimizin Sigortası Ormanlarımız” Neova Sigorta’dan sürdürülebilirlik ve yeşil girişimler



Dünya genelinde artan nüfus, iklim değişikliği ve bilinçsiz kullanım, doğal yaşam alanları ve ormanlar üzerindeki baskıyı her geçen gün artırıyor. Bir zamanlar sınırsız gibi görülen yeşil alanlar ve ormanlar, artık korunması gereken en değerli varlıklar arasında yer alıyor. Bu nedenle ağaç dikmek ve ormanları korumak, sadece bireysel bir tercih değil, küresel bir sorumluluk haline gelmiş durumda.

Orman ve ağaç korumanın önemi

Ormanlar, ekosistem dengesinin sürdürülmesi, biyolojik çeşitliliğin korunması ve karbon salınımının azaltılması için hayati öneme sahiptir. Ağaçlar, şehirlerde ve kırsalda hava kalitesini iyileştirir, su döngüsünü destekler ve erozyon riskini azaltır. Bu nedenle, ormanları ve ağaç varlığını korumak uzun vadede hem çevresel hem de ekonomik fayda sağlar.

Ekonomik ve çevresel katkılar

Uzmanlar, ağaçlandırma ve orman koruma çalışmalarının kısa vadede yerel iklimi iyileştirirken, uzun vadede karbon salınımının azaltılmasına ve doğal afet risklerinin önlenmesine katkı sağladığını belirtiyor. Bu kapsamda:

- Ormanlar ve yeşil alanlar korunuyor,
- Toprak erozyonu ve sel riskleri azalıyor,
- Karbon salınımı düşürülerek iklim değişikliğinin etkileri hafifletiliyor,
- Yerel biyolojik çeşitlilik korunuyor.

Neova Sigorta'dan sürdürülebilirlik ve yeşil girişimler

Ağaç dikmeyi ve orman korumayı kurumsal stratejisinin merkezine alan Neova Sigorta, çevresel sürdürülebilirlik çalışmalarını aktif olarak yürütüyor. Şirket, Bursa, Balıkesir ve Kayseri'de hayata geçirilen "Geleceğimizin Sigortası Ormanlarımız" projesi ile toplumsal farkındalık artırıyor, doğal döngülerin korunmasına katkı sağlıyor. Kayseri'deki projede orman alanlarına dikilen ağaçlar aynı zamanda öğrencilere burs desteği ile sosyal faydaya dönüştürülüyor. Ayrıca, dijitalleşme ve operasyonel verimlilik projeleri hem kağıt ve kaynak kullanımında sürdürülebilirliği destekliyor hem de tasarrufa katkı sağlıyor.

Faaliyet raporu "Gülümseyen Bir Bardak"

Sürdürülebilirliği kurum kültürünün merkezine koyan Neova Sigorta, 2025 yılı faaliyet raporunu yenilikçi bir yaklaşımla sunuyor. Yüzlerce sayfalık basılı raporlar yerine paydaşlarına "Gülümseyen Bir Bardak" ve markanın ikonik yeşil karakterini göndererek, kağıt israfını önüyor ve çevre bilincini pekiştiriyor. QR kod ile raporun detaylarına ulaşılabilir. Bu tasarım, şirketin başarısını sadece rakamlarla değil, yaratılan güven ve memnuniyetle ölçtüğünü gösteriyor.

Orman ve ağaçlar geleceğimizdir

Sigorta sektörü, iklim değişikliğinin etkilerini en yakından hisseden sektörlerden biri. Artan doğal afetler ve ekolojik dengenin bozulması, Neova gibi vizyoner şirketleri reaktif değil proaktif olmaya itiyor. 2026 stratejilerinde de görüldüğü üzere, dijitalleşme ile kağıt tüketimini azaltmak, karbon ayak izini minimize etmek ve yeşil sigortacılık anlayışını yaygınlaştırmak temel öncelik. Ormanlar ve ağaçlar, yaşamın temel kaynaklarıdır. Bu nedenle bugün alınacak küçük önlemler, yarının büyük iklim ve doğal afet krizlerinin önüne geçebilir. Unutmayın, her fidan gelecektir.

Pınar Kuriş

QNB Sigorta
Genel Müdürü



QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, 8'inci kez "Türkiye'nin En Güçlü 50 Kadın CEO'su" listesinde

QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, Ekonomist Dergisi tarafından düzenlenen "Türkiye'nin En Güçlü 50 Kadın CEO'su" listesinde 8'inci kez yer aldı.

Ekonomist Dergisi tarafından her yıl 8 Mart Dünya Kadınlar Günü vesilesiyle gerçekleştirilen ve iş dünyasında kadın liderlerin görünürlüğünü artırmayı amaçlayan "Türkiye'nin En Güçlü 50 Kadın CEO'su" araştırmasının sonuçları açıklandı. Uzun yıllardır iş dünyasında referans niteliği taşıyan çalışmada, QNB Sigorta CEO'su Pınar Kuriş üst üste 8'inci kez yer aldı.

Sigorta sektöründe insan odaklı, kapsayıcı ve sürdürülebilir büyümeyi merkeze alan yaklaşımıyla öne çıkan Kuriş; şirket performansını, finansal başarı, organizasyonel dönüşüm ve kadın istihdamına verdiği önemle listede bir kez daha güçlü bir konum elde etti.

QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, araştırmaya ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Ekonomist Dergisi'nin uzun yıllardır sürdürdüğü ve iş dünyasında kadın liderliğinin görünürlüğüne katkı sağlayan bu değerli çalışmada üst üste 8'inci kez yer almak benim için büyük bir gurur. Ancak bu başarıyı yalnızca bireysel bir unvan olarak değil, birlikte üreten, birlikte büyüyen güçlü bir ekibin yansıması olarak görüyorum. QNB Sigorta olarak sürdürülebilir büyümeyi; finansal performansın yanı sıra yarattığımız değer, çalışan deneyimi ve müşteri memnuniyetiyle birlikte ele alıyoruz. Kadın istihdamını destekleyen, fırsat eşitliğini gözetken ve kapsayıcı bir çalışma kültürü oluşturan bir kurum olmayı stratejik bir tercih olarak benimsiyoruz. Ben de çeşitlilik, kapsayıcılık ve fırsat eşitliği vizyonuna sahip bir şirkete liderlik etmekten dolayı da büyük bir kıvanç duyuyorum."

'Kadın çalışan oranımızı artırdık'

Kuriş sözlerine şöyle devam etti: "QNB Sigorta'da kadın istihdamını bir oran olarak değil, kurumsal kültürümüzün temel bir unsuru olarak görüyoruz. 2025 yıl sonu itibarıyla çalışma arkadaşlarımızın yüzde 71'ini kadınlar oluşturuyor. Geçtiğimiz yıl yüzde 68 olan kadın çalışan oranımızı artırarak bu alandaki istikrarlı ilerleyişimizi sürdürdük. Bu artış, fırsat eşitliği odağında hayata geçirdiğimiz uygulamaların somut bir yansıması. Ayrıca yıl sonu itibarıyla üst yönetimde kadın temsil oranımız yüzde 50 seviyesinde gerçekleşti. Kadınların yalnızca iş hayatında yer almalarını değil, karar mekanizmalarında etkin rol üstlenmelerini de önceliklendiriyoruz."



90 Yıl
1936'dan
bugüne...

www.ankarasigorta.com.tr

BABAN DA MI ANKARA SİGORTALI?

Üç kuşak Ankara Sigortalı;
Nesiller Boyu Güvenceniz
tam 90 yıldır





Kıbrıs'ta Sompo Rüzgârı: Kurumsal İş Ortakları Lansmanı ve Acenteler Toplantısı ile Güçlü Buluşma

Sompo Sigorta, 6-9 Nisan tarihleri arasında Kıbrıs'ta gerçekleştirdiği Kurumsal İş Ortakları lansmanı ve Acenteler Toplantısı kapsamında acenteleriyle bir araya gelerek stratejik büyüme vizyonunu paylaştı. Yeni iş birliği modeli 'Kurumsal İş Ortakları'nın tanıtımıyla başlayan etkinlikte, Türkiye genelinde performanslarıyla öne çıkan ilk 10 acente ile şubeli acenteler kategorisinde ilk 3 acenteye toplam 13 plaket takdim edildi.

Sompo Sigorta, acenteleriyle kurduğu iş birliği modelini kurumsal ve sürdürülebilir büyüme hedefleri doğrultusunda daha stratejik bir zemine taşıyor. 2023 yılında Kıbrıs'ta gerçekleştirdiği geniş katılımlı acente buluşmasıyla bu dönüşümün ilk adımlarını atan şirket, 2024 ve 2025 yıllarında hayata geçirdiği Kahve Sohbetleri ile acenteleriyle iletişimini daha yakın ve sürekli bir yapıya dönüştürdü. 2026 yılında ise Kurumsal İş Ortakları Lansmanı ve Acenteler Toplantısı ile Kıbrıs'ta yeniden Sompo rüzgârı estirdi.



6 Nisan akşamı gala yemeği ile başlayan KİO Lansmanı, 7 Nisan'da Kurumsal İş Ortağı acenteler ve Sompo Sigorta temsilcilerinin katılımıyla devam etti. Gün boyunca gerçekleştirilen sunumlarda Kurumsal İş Ortakları modeli; kurumsal sigortalarda büyüme hedefleri doğrultusunda hayata geçirilen stratejik bir inisiyatif olarak aktarılırken, acentelere sunulan ayrıcalıklı hizmet yaklaşımı ve daha yakın iş birliği modeli vurgulandı. "Birlikte Güçlü, Birlikte Lider" mottosuyla şekillenen yapı kapsamında düzenlenen birebir görüşmelerle acentelerle doğrudan iletişim güçlendirildi.

Program kapsamında, basketbol koçu ve TÜBAD Onursal Başkanı Çetin Yılmaz da ilham verici bir konuşma gerçekleştirdi. Yılmaz konuşmasında; sürdürülebilir başarının temelinde liderlik, güçlü ekip ruhu ve güvene dayalı ilişkilerin yer aldığını vurgulayarak, birlikteliğin yarattığı sinerjinin kurumları ileri taşıyan en önemli güç olduğuna dikkat çekti.

8 Nisan'da düzenlenen Acenteler Toplantısı, Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur'un açılış sunumuyla başladı ve toplam 530 davetlinin katılımıyla gerçekleşti. Gün boyunca üst yönetimden Burak Bayhan, Osman Yılmaz, Uğur Özer, Şirzat Çetinkaya ve Çağatay Çınar'ın gerçekleştirdiği sunumlarda şirketin satış, hasar, kurumsal sigortalar, bireysel ve sağlık sigortaları alanlarındaki öncelikleri aktarıldı. Program kapsamında gerçekleştirilen birebir görüşmelerle acentelerle doğrudan iletişim kuruldu ve iş birliği olanakları artırıldı.

"Kurumsal sigortalarda acentelerimizle birlikte büyüyüyoruz"

Kurumsal İş Ortakları modeli, Sompo Sigorta'nın kurumsal sigortalarda büyüme hedefleri doğrultusunda hayata geçirdiği stratejik bir inisiyatif olarak konumlanıyor. Bu yapı kapsamında Kurumsal İş Ortakları olarak belirlenen acentelere; daha yakın iletişim, öncelikli hizmet ve özel destek mekanizmaları sunulurken kurumsal sigorta üretiminin artırılması hedefleniyor.

Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur, şirketin bu inisiyatifi hayata geçirme motivasyonunu ve stratejik hedeflerini şu sözlerle aktardı: "Sürdürülebilir karlı büyüme odağımız doğrultusunda, Sompo'nun gücünü ve desteğini iş ortaklarımıza ve müşterilerine hissettirip iş ortaklarımızla birlikte büyüyerek kurumsal sigortalar alanındaki konumumuzu daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz. Trafik dışı müşteri adedimizi 1,5 milyona çıkarma hedefimizle erişilebilirliğimizi artırırken, en iyi müşteri deneyimini sunma yaklaşımımızı tüm süreçlerimizin merkezine koyuyoruz. Bu yolculukta, iş ortaklarımızda birebir iletişimi güçlü tutmanın yanı sıra, en iyi teknolojileri kullanarak hem acentelerimize hem de müşterilerimize daha hızlı, daha etkin ve daha güçlü bir hizmet altyapısı sunuyor; birlikte büyümeyi esas alan vizyonumuzu kararlılıkla ileri taşıyoruz."

"Güçlenen acente yapımız ve artan müşteri güveniyle liderliğe ilerliyoruz"

Etkinliğin ikinci gününde düzenlenen Acenteler Toplantısı'nda konuşan Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan ise şunları söyledi: "Üç yılın ardından acentelerimizle yeniden bu ölçekte bir araya gelmek bizim için çok kıymetli. Bu süreçte hem acente ağıımızı hem de müşteri portföyümüzü önemli ölçüde büyüttük ve yılı sektörde ilk 5 şirket arasında tamamladık. Bugün geldiğimiz noktada güçlü sermaye yapımız, satışı kolay ürün yapımız ve hızlı hasar ödeme performansımız sayesinde daha sağlam bir zeminde ilerliyoruz. Hasar yaşayan her 10 müşterimizin 9'unun bizi önermesi, doğru yolda olduğumuzu açıkça ortaya koyuyor. Acentelerimizle kurduğumuz bu güçlü iş birliği sayesinde, söylediğini yapan ve güven veren bir marka olarak liderliğe doğru kararlılıkla ilerliyoruz. Müşteri deneyimini odağımıza alarak memnuniyeti tüm süreçlerimizin merkezinde konumlandırıyor; bu yaklaşımımızın bir yansıması olarak hayata geçirdiğimiz Sompo Club sadakat programımız ve 'Kasko reklamı ile başladığımız "Normal Dön" kampanyamızın devamı niteliğindeki Tamamlayıcı Sağlık Sigortası reklam filmimizle müşterilerimizle bağımızı her geçen gün daha da güçlendiriyoruz."

Başarılı acenteler ödüllendirildi

Organizasyon kapsamında gerçekleştirilen plaket töreninde Türkiye genelinde performanslarıyla öne çıkan ilk 10 acente ile şubeli acenteler kategorisinde ilk 3 sırada yer alan acentelere toplam 13 plaket takdim edildi. Etkinlik, görkemli açılış şovları ve gala gecesinde sahne alan Derya Uluğ konseriyle coşkulu bir atmosferde tamamlandı.

Türk Nippon Sigorta'dan Artan Risklere Karşı Güçlü Çözüm: Sınırsız İMM

Türk Nippon Sigorta kasko ürününe yeni eklediği Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyet teminatı ile müşterilerine beklenmedik durumlarda maksimum güvence sunuyor.

Kasko Sigortası tarafında 2026 yılına hızlı bir giriş yapan Türk Nippon Sigorta, ürünün teminatlarını genişletmeye ve müşterilerine oluşacak zararlarda tam güvence sağlamaya devam ediyor.

Türk Nippon kasko ürünündeki artan teminat yapısı hakkında bilgiler veren Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu "yeni yıla kasko ürünüme yeni teminat eklemeleri ile başladık. Öncelikle sene başında kasko poliçelerimize mekanik arıza onarımı teminatı ekledik. Bu teminatla müşterilerimiz şirketimizin anlaşmalı olduğu Garantili Oto Servislerinde kapsam dahilinde arıza onarımı yaptırabiliyorlar. Yeni teminatımız ise sınırsız ihtiyari mali mesuliyet teminatı oldu. Bu teminat çok önemli bir koruma sağlıyor. Olası bir kaza anında karşı tarafın hasarlarını limit endişesi olmadan güvence altına alan bu teminat, yüksek tutarlı tazminat risklerine karşı da poliçe sahiplerine ek mali güvence sunuyor." dedi

Artan Risklere Karşı Önemli Bir Çözüm

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu "Özellikle büyük şehirlerde yaşanan zincirleme kazalar, lüks araçların karıştığı hasarlar standart teminat limitlerini aşabiliyor. Türk Nippon Sigorta olarak sunduğumuz sınırsız İMM teminatı sayesinde sigortalılarımıza en üst düzeyde koruma sağlıyoruz." şeklinde konuştu.

Türk Nippon Sigorta'nın, 2026 yılında özellikle sağlık, kasko, konut branşlarına ağırlık vereceğini dile getiren Pamukçu, ayrıca 2026 yılında çapraz satış imkanlarını daha da arttırarak, sigortalı beklentilerine çözüm getirmeyi ve aynı zamanda da üretimde branş dengesini sağlamayı hedeflediklerini de sözlerine ekledi.



**Baturalp
Pamukçu**

Türk Nippon Sigorta
Genel Müdürü

Hayat Şaşırtırsa
memnuniyetin
SIGORTASI
NEOVA





Gökhan Gürcan

Bupa Türkiye
Yönetim Kurulu
Başkanı

Bupa Türkiye, Dünya Sağlık Günü'nde entegre sağlık yaklaşımının gücüne dikkat çekiyor

Bupa Türkiye; sigortacılıktan dijital sağlığa, dış sağlıktan yerinde sağlık hizmetlerine uzanan entegre yapısıyla, bireylerin sağlık yolculuğunu uçtan uca kapsayan bir model sunuyor. Bupa Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Gürcan sağlığın ancak bütünsel, erişilebilir ve sürdürülebilir bir yaklaşımla geleceğe taşınabileceğine dikkat çekiyor.

1947 yılında kurulan ve bugün 40'tan fazla ülkede faaliyet gösteren Bupa; kendi hastaneleri, dış klinikleri ve yaşlı bakım merkezleriyle dünya genelinde 68 milyonu aşkın müşterisine hizmet sunuyor. Hissedarı olmayan ve elde ettiği tüm geliri yeniden sağlığa yatıran küresel bir sağlık kuruluşu olan Bupa'nın bir parçası olan Bupa Türkiye, 2019 yılından bu yana; sigortacılıktan dijital sağlığa, dış sağlıktan iş yeri ve evde bakım hizmetlerine kadar uzanan entegre yapısıyla, bireylerin sağlık yolculuğunu uçtan uca kapsayan bir model sunuyor.

Dünya Sağlık Günü kapsamında görüşlerini paylaşan Bupa Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Gürcan, "İnsanların daha uzun, daha sağlıklı ve daha mutlu yaşam sürmelerine yardımcı olmak ve daha iyi bir dünya yaratmak misyonuyla hareket ediyoruz. Sağlığın geleceği, onu nasıl tanımladığımızla doğrudan bağlantılı. Biz Bupa Türkiye olarak sağlığı yalnızca tedaviyle sınırlı bir alan olarak görmüyoruz. Bizim için sağlık; yaşamın her anını, bireyin tüm potansiyelini ve toplumların geleceğini belirleyen stratejik bir değer.

Bugün sağlık hizmetlerinin dönüşümü; teknoloji, veri ve entegre hizmet modelleriyle yeniden şekilleniyor. Biz de bu dönüşümün sadece takipçisi değil, aynı zamanda şekillendiricisi olma hedefiyle hareket ediyoruz" dedi.

Bupa Türkiye'nin entegre sağlık yaklaşımıyla bireylerin hayatlarının her anında yanlarında olabilecek, erişilebilir ve sürdürülebilir bir sağlık ekosistemi kurmayı hedeflediklerini belirten Gürcan, "Sağlık alanındaki en büyük global oyuncularından biri olan Bupa'nın sahip olduğu köklü birikim ve müşterek vizyonumuz doğrultusunda; Türkiye'de sağlığı yalnızca bireyin yaşam kalitesiyle sınırlı görmeyen, toplumların refahını ve gezegenin sürdürülebilirliğini de ihtiva eden bütüncül bir değer olarak ele alıyoruz. Bu anlayışın şekillenmesine katkı sunan ve onu birlikte inşa eden bir yaklaşımla; koruyucu ve önleyici sağlık hizmetlerini yaygınlaştırırken, toplumsal ve çevresel faydayı gözeterek girişimlerimizle daha sağlıklı bir gelecek için sorumluluk alıyoruz. Sağlık, hepimizin ortak geleceği. Bu geleceği daha güçlü, daha sürdürülebilir ve daha kapsayıcı bir yapıyla inşa etmek ise hepimizin sorumluluğu" sözleriyle dikkat çekti.

İhtiyaç Anında Değil, Hayatın Tamamında...

Bupa Türkiye'nin vizyonunda sağlık, yalnızca tedavi etmekle sınırlı değil; iyi kalabilmek, yaşam kalitesini sürdürülebilir şekilde artırabilmek ve geleceği güvence altına alabilmek anlamına geliyor. Bu doğrultuda koruyucu ve önleyici sağlık hizmetleri, şirket stratejisinin merkezinde konumlanıyor.

Bu yaklaşımın temelinde ise farklı sağlık ihtiyaçlarını tek bir çatı altında buluşturan entegre bir yapı yer alıyor. Sigortacılıktan dijital sağlık çözümlerine, iş yeri sağlığından evde bakım ve yerinde sağlık hizmetlerine kadar uzanan geniş ekosistem; bireylerin sağlıklı kurduğu ilişkiyi kesintisiz ve bütünsel bir deneyime dönüştürüyor.

Bupa Türkiye'nin bu entegre yapısı; Bupa Acıbadem Sigorta ile sigortacılık, senCard Direkt Satış ile dağıtım, senCard Partners ile TPA hizmetleri, senCard Dental ile diş sağlığı, Wellpoint ile iş yeri, evde sağlık çözümleri ve Blua ile dijital sağlık alanlarını kapsayan geniş bir ekosistemden oluşuyor. Bu çok katmanlı yapı sayesinde Bupa Türkiye, bireysel ve kurumsal müşterilerinin tüm sağlık ihtiyaçlarına tek bir çatı altında, kesintisiz ve bütüncül çözümler sunuyor.

Sağlıklı Birey, Sağlıklı Toplum, Sağlıklı Gezegen

Sağlıklı bireyler ancak sağlıklı toplumlar ve sağlıklı bir çevre ile mümkün. Bu anlayışla Bupa Türkiye, sağlık kavramını sosyal etki ve çevresel sürdürülebilirlik ile ele alıyor. Globalde uygulanan "Healthy Cities" Sağlıklı Şehirler programı ise bu anlayışın en güçlü örneklerinden biri. Türkiye'de geçen yıl üçüncü kez hayata geçirilen program, ilk kez farklı sektörlerden iş ortaklarının da katılımıyla büyüyerek gerçek bir topluluk hareketine dönüştü.

Proje kapsamında 1.700 katılımcı ve 7 iş ortağı, bir ay boyunca günde 6.000 adım hedefiyle hareket etti. Katılımcılar hem günlük hedeflerine ulaştı hem de çevreye ve topluma fayda sağlayan etkinliklerle fark yarattı. Toplamda ulaşılan 232 milyon adım, 250 bin tohum topu ile Muğla'da orman yangınlarından etkilenen alanların yeniden canlanmasına katkı sağlayan bir ekosistem restorasyon projesine dönüştü.

HAYATA BNP PARIBAS CARDIF'LE BAK

Ferdi Kaza Sigortalarımız

Güvenli Kimliğim

Güvenli Çantam

Hayata Değer

Ailem Güvende

BNP Paribas Cardif
hayatın her anında
yanında.



bnpparibascardif.com.tr

BNP Paribas Cardif Sigorta A.Ş. ürünüdür. - Müşteri İletişim Merkezi: 444 98 76

@bnpparibascardifturkiye

@BNPParibasCardifTurkiye

BNPParibasCardif

www.bnpparibascardif.com.tr

 **BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen dünyanın sigortacısı

Ayhan Sincek

Katılm Emeklilik Genel Müdürü

BES, 7'den 70'e güçlü bir tasarruf aracı

Türkiye'de tasarrufun merkezi haline gelen BES, sabırlı birikimlerin uzun vadede güçlü bir yatırıma dönüştüğünü kanıtıyor. Katılım Emeklilik, sistemin sunduğu sürdürülebilir büyüme potansiyelini merkeze alarak, her bütçeden katılımcının küçük adımlarını büyük güvencelere dönüştürüyor.

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), Türkiye'de kendini kanıtlamış uzun vadeli tasarruf ve yatırım aracı olarak giderek daha geniş bir kitleye ulaşıyor. Bugün BES ve Otomatik Katılım Sistemi (OKS) toplam katılımcı sayısı 18 milyon seviyesine yaklaşırken, toplam fon büyüklüğü 2,5 trilyon TL'yi aşmış durumda. BES, yalnızca bir tasarruf aracı olmanın ötesinde, farklı gelir gruplarına hitap eden yapısıyla "7'den 70'e her bütçeye uygun" kapsayıcı bir sistem olarak öne çıkıyor. Son 5 yılda BES fonlarının ortalama getirisi %824 olurken, aynı dönemde TÜFE artışının %617 seviyesinde kalması, sistemin satın alma gücünü koruma potansiyelini ortaya koyuyor.

BES hem kapsayıcı hem kazançlı yapısıyla dikkat çekiyor

Hangi gelir grubunda olursa olsun herkes için erişilebilir bir yapı sunan BES; ev hanımlarından çalışanlara, çocuklardan yetişkinlere kadar geniş bir kitleye yarımın planını şimdiden yapma imkânı tanıyor. Devlet katkısı ve fon yönetiminin gücüyle birleşen birikimler gelecek için kıymetli bir finansal güvenceye dönüşüyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, BES'in sadece bir tasarruf aracı değil, bir "gelecek inşa etme disiplini" olduğunu belirterek şunları kaydetti: "BES hem kapsayıcılık hem de kazançlı olma özelliği ile diğer yatırım araçları arasından pozitif ayrışıyor. Her yaştan ve her gelir grubundan kişilerin kendi bütçesine uygun şekilde dahil olabildiği BES, disiplinli tasarruf alışkanlığı kazandırarak finansal özgürlüğe giden yolda güçlü bir rehber niteliği taşıyor."

18 yaş altı BES'e ilgi artıyor

18 yaş altı katılımcıların sisteme dahil olması, BES'in toplumun tüm kesimlerine ulaşma hedefini daha da güçlendirdi. Ebeveynlerin çocukları adına açtığı hesaplar, sistemin uzun vadeli güven veren yapısıyla birleşerek güçlü bir finansal güvence oluşturuyor.

Türkiye genelinde 18 yaş altı BES katılımcı sayısı 1,93 milyonun üzerine çıkarken, fon büyüklüğü 82 milyar TL seviyesine ulaştı. Katılım Emeklilik'in bu alandaki planı olan Erken BES de hızlı büyümesini sürdürüyor. 2026 yılı itibarıyla Erken BES katılımcı sayısı 195 binin üzerine çıktı. Katılım Emeklilik, 18 yaş altı BES pazarında %10'un üzerindeki payıyla bu alanda da güçlü konumunu korumaya devam ediyor. Ailelerin çocukları için erkenden tasarruf yapma bilincine öncülük ettiklerini vurgulayan Ayhan Sincek; "Erken BES, sadece bir birikim hesabı değil, ailelerin çocuklarıyla birlikte büyüdüğü bir gelecek hayali. Katılım Emeklilik olarak bu alandaki güçlü pazar payımız, ebeveynlerin bize olan güveninin en somut göstergesi. Sisteme dahil olan çocuklarımızla birlikte, onların finansal yarınları da güvenle birikiyor ve büyüyor. Amacımız, tasarruf kültürünü nesillere yayarak aile boyu bir finansal huzur inşa etmek" dedi.

"Sağlıklı BES Emeklilik Gelir Planı" ile ücretsiz sağlık sigortası

Katılım Emeklilik, emekliliği planlarken sağlığı da güvence altına alıyor. BES'i bireylerin tüm yaşam döngüsünü koruyan bir yapı olarak ele alarak sektörde bir ilke imza attı; "Sağlıklı BES Emeklilik Gelir Planı"nı hayata geçirdi. Bu yenilikçi modelle sektördeki tek olma özelliğini sürdüren Katılım Emeklilik, emeklilikte belirlenen şartları sağlayan katılımcılarına özel sağlık sigortası hediye ederek, emeklilik dönemindeki finansal birikimi doğrudan sağlık güvencesiyle destekliyor. Böylece katılımcılar, yarınlarını hem maddi hem de bedensel huzur içinde planlama imkânına kavuşuyor.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, konuya ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "BES, bugün geldiği noktada yalnızca tasarruf sağlayan bir sistem değil; aynı zamanda bireylerin finansal dayanıklılığını artıran önemli bir yapı hâline geldi. Biz de Katılım Emeklilik olarak bu yapıyı daha ileri taşımak için çalışıyoruz. 'Sağlıklı BES Emeklilik Gelir Planı' yaklaşımımızla, katılımcılarımıza yalnızca birikim değil, yaşamın farklı dönemlerini kapsayan bütüncül çözümler sunmayı hedefliyoruz. Önümüzdeki dönemde BES'in daha geniş kitlelere ulaşmaya devam edeceğine inanıyoruz."

Bereket Sigorta Grubu 2025 Yılı Finansal Sonuçlarını Açıkladı: Net Kâr 1,2 Milyar TL'ye Ulaştı

Bereket Sigorta Grubu, 2025 yılına ilişkin konsolide finansal sonuçlarını kamuoyu ile paylaştı. Şirket, güçlü prim üretimi artışı ve kârlılık performansı ile dikkat çeken bir yılı geride bıraktı.

Bereket Sigorta Grubu Genel Müdürü Faruk Gökçen, 2025 yılı değerlendirmesinde, prim üretiminde sürdürülen güçlü büyümenin yanı sıra aktif büyüklük ve net kârlılıkta kaydedilen artışlarla şirketin finansal yapısını daha da güçlendirdiğini ifade etti. Bununla birlikte yatırım yılı olarak kayda geçen 2025 yılında, bugünkü değeri 1,2 milyar TL seviyesinde olan genel müdürlük hizmet binası yatırımı yapıldığını söyledi. Grup, 2025 yılında prim üretimini bir önceki yıla göre yüzde 35 artırarak 21,5 milyar TL seviyesine yükseltti. Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) tarafında da önemli bir büyüme kaydedildi. 2024 yıl sonunda 5 milyar TL olan fon büyüklüğü, 2025 yıl sonu itibarıyla yüzde 180 artışla 14 milyar TL'ye ulaştı.

Grubun net kârı 2025 yılı içerisinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 31 artarak 1,2 milyar TL seviyesine yükseldi. Öz sermaye ise sektör ortalamasının 15 puan üzerinde büyüme göstererek yüzde 80 artışla 3,7 milyar TL'ye ulaştı. Bu performans doğrultusunda, özellikle hayat dışı branşta faaliyet gösteren şirketler için kritik öneme sahip olan sermaye yeterlilik oranı yüzde 132'ye çıkarıldı. Şirketin teknik karşılıkları, bir önceki yılın aynı dönemine göre sektör ortalamasının 13 puan altında kalarak yüzde 40 artışla 8,5 milyar TL seviyesine yükseldi. Gelir tablosu incelendiğinde ise teknolojik yatırımların katkısıyla personel giderlerinin prime oranı yüzde 3,04 ile sektör ortalamasının 2,4 puan altında, genel giderlerin prime oranı ise yüzde 5,15 ile sektör ortalamasının 3,86 puan altında gerçekleşti. Bu göstergeler, şirketin verimli ve proaktif bir yönetim anlayışı benimsediğini ortaya koydu. Bereket Sigorta Grubu'nun mali gücünün bir diğer göstergesi olan nakit oranı ise yüzde 64 seviyesinde gerçekleşerek sektör ortalamasının yaklaşık iki katına ulaştı.

Dağıtım Kanallarında Dengeli Büyüme

Dağıtım kanallarına ilişkin değerlendirmelerde bulunan Faruk Gökçen, 2025 yılında acente kanalında trafik hariç prim üretiminde yüzde 49 büyüme ile sektörün üzerinde performans sergilendiğini belirtti. Bankasürans kanalında ise prim üretiminde yüzde 68 oranında büyüme kaydedildiğini ifade etti. Gökçen, bu güçlü büyümede katılım bankaları, dijital katılım bankaları ve tasarruf finansman kuruluşları ile yapılan iş birlikleri ve entegrasyonların önemli rol oynadığını vurguladı. Ayrıca, toplam prim üretiminin yüzde 51'inin Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri aracılığıyla gerçekleştirildiğini belirtti.

Katılım Sigortacılığında Liderlik Sürüyor

Bereket Sigorta Grubu, katılım sigortacılığı hayat branşında da liderliğini sürdürdü. Şirket, yüzde 56 pazar payı ve 1,5 milyar TL prim üretimi ile yılı lider konumda tamamladı. Gökçen, 2026 yılında da bu liderliğin devam ettiğini ifade etti.

**Faruk
Gökçen**

Bereket Sigorta Grubu
Genel Müdürü

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



Tamamlayıcı Sağlık Sigortamızın avantajları saymakla bitmiyor!

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

Psikolojik
Destek

Diş Bakım
Paketi

Check - up

Diyetisyen

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

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



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



5G çağında “KEŞGE” deme diye Allianz Kasko Seninle!

2025 yılında Kasko ve Trafik sigortalarında sektörün en hızlı hasar ödeyen şirketi olarak öne çıkan Allianz Türkiye, çekici hizmetlerinde de çok hızlı. 5G ile hızın yeniden tanımlandığı bir dönemde Allianz, Türkiye'nin dört bir yanında farklı coğrafya, arazi ve yol koşullarında, müşterilerinin %81'ine sadece 1 saat içinde çekici ulaştırarak en zor zamanlarda yanlarında olma vadini zirveye taşıdı.

Türk sigorta sektörünün öncü şirketlerinden birisi olan Allianz Türkiye, kasko çözümleri ve kapsamlı asistans hizmetleriyle yalnızca finansal güvence sunmanın ötesine geçerek müşterilerinin en zorlu koşullarda da hayatını kolaylaştırmayı hedefliyor. Allianz Partners verilerine göre 2025 yılı boyunca Türkiye genelinde gerçekleşen çekici hizmetlerinin %81'inde olay yerine 1 saat içinde ulaşma başarısını gösteren ve 2026 Ocak ayında bu oranı %83'e çıkaran Allianz, 5G ile birlikte hız ve kapsama kavramlarının yeniden tanımlandığı bu dönemde müşterilerinin en kritik anlarında teminatlar dahilinde hızlı, erişilebilir ve kesintisiz destek sunma yaklaşımını daha da ileri taşıyor.

5G hızında hayat, Allianz hızında çözüm

Allianz Türkiye, sunduğu hizmet yaklaşımını, 5G hızının gündelik hayattaki karşılığını esprili bir dille ele alan yeni reklam kampanyasıyla da iletişime taşıyor. Gençlerin yolculuk sırasında araçlarının arızalanarak yolda kalması gibi günlük hayattan sahnelerin yer aldığı reklam filminde, “5G her yerde çekiyor” söylemi üzerine kurulan anlatım, mizahi bir dil ile çekici hizmeti mesajına bağlanarak, kullanıcıların ihtiyaç anında karşılaştıkları gerçek deneyimi öne çıkarıyor.

Kampanya, Allianz Türkiye'nin kasko ürünlerinde sunduğu Allianz'ım mobil uygulaması üzerinden tek tuşla çekici çağırma ve 1 saat içinde çekici ulaştırma gibi avantajlarını öne çıkarırken, hızın gerçek değerinin ihtiyaç anında ortaya çıktığını vurguluyor.

2025'in en hızlı hasar ödeyen şirketi

Trafikte yolda kalmak, yalnızca hasar ya da bir araç arızası değil; çoğu zaman karmaşık ve stresli bir deneyim anlamına gelebiliyor. Yoğun şehir trafiğinden, şehir dışında ulaşılması zor noktalara ve zorlu yol koşullarına kadar farklı senaryolarda hızlı çekici hizmetiyle müşterilerinin yanında olan Allianz, hasar süreçlerinde de aynı hız ve çözüm odağını sürdürüyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) verilerine göre Allianz Türkiye, 2025 yılında kasko ve trafik sigortalarında ortalama 14-15 gün ödeme süresiyle sektörün en hızlı hasar ödeyen şirketi olarak öne çıkıyor. Allianz kasko müşterileri, Allianz'ım mobil uygulaması üzerinden kolaylıkla çekici hizmeti çağırabiliyor, böylece ihtiyaç anında zaman kaybetmeden destek alabiliyor.

Allianz Türkiye'nin Allianz Partners aracılığıyla sunduğu bu asistans hizmeti; yoğun şehir trafiğinden, şehirler arası yollara ve ulaşılması zor noktalara kadar farklı koşullarda müşterilere hızlı erişim sağlayarak, uçtan uca hayatı kolaylaştıran bir deneyim sunuyor.

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASINDA ÖMÜR BOYU YENİLEME GARANTİSİ İLE ÖMRÜNÜZE ÖMÜR KATIYORUZ



Geniş kapsamlı hastane
ağı seçeneklerimiz

64'e yükselttiğimiz
ilk sigortalanma yaşımız

Aile indirimleri ve
yenileme avantajlarımız

Çocuklara özel tek başına
sigortalanma fırsatımız ile

**geleceğinizi
güvence altına alın.**

* Ömür Boyu Yenileme Garantisi sigortalılara özel
şartlar çerçevesince sunulmaktadır.

Ücretsiz Ek Teminatlarımız,

- Check-up
- Kapsamlı Dış Paketi
- 40 Yaş Üstü Kadınlara Mamografi
- Erkekler PSA Tetkikleri
- Online Psikolojik Danışmanlık ve
Diyetisyenlik Hizmeti
- 7/24 Canlı ve Görüntülü Sağlık Danışmanlığı
- 7/24 Medline Ambulans Hizmeti

Doğa
sigorta

www.dogasigorta.com

OtoKonfor Bu Yıl da Kurumsal Lig'e Damga Vuracak

OtoKonfor, Kurumsal Lig Bowling Turnuvası'nın ana sponsoru, basketbol turnuvasının ise yardımcı sponsoru olarak sahaya çıkıyor. Yüzlerce beyaz yakalı profesyoneli bir araya getiren organizasyonda marka hem deneyim hem de değer odaklı hediyeleriyle dikkat çekiyor. Kurumsal dünyayı sporun birleştirici gücüyle buluşturan Kurumsal Lig organizasyonu, bu yıl OtoKonfor ana sponsorluğunda gerçekleşiyor. Artık "OtoKonfor Kurumsal Lig" olarak anılacak organizasyonda marka, bowling turnuvasında ana sponsor, basketbol turnuvasında ise yardımcı sponsor olarak yer alıyor.

Türkiye'nin yerli uygulaması OtoKonfor, sponsorluk kapsamında yalnızca marka görünürlüğüyle değil, katılımcılara doğrudan fayda sağlayan çözümleriyle de öne çıkıyor. Bowling turnuvasına katılanlara sürpriz hediyeler, başarılı olanlara ise büyük ödüller verilecek.

Kurumsal dünyaya dokunan sponsorluk modeli

OtoKonfor Genel Müdürü Özgün Yalın, Kurumsal Lig iş birliğinin klasik sponsorluk yaklaşımının ötesine geçerek doğrudan kullanıcı deneyimine odaklandığını belirtiyor. Gerçekleştirilen bu sponsorlukla birlikte, araç bakım ve filo yönetimi çözümlerinin hedef kitleyle birebir temas noktalarında buluşturulmasının amaçlandığını ifade ediyor.

Yalın ayrıca, şirketlerin büyük bir bölümünün araç masrafları, masraf fişleri ve anlık ödemeler gibi pek çok operasyonel süreçle ilgilendiğini; özellikle mali işler ve idari işler ekiplerinin bu yükü yoğun şekilde yönettiğini vurguluyor. OtoKonfor'un sunduğu kurumsal filo yönetimi çözümünün, tüm bu masrafları tek kalemde yönetmeye yardımcı olarak şirketlerin operasyonel verimliliğine somut katkı sağladığını ve aynı zamanda hizmeti deneyimleme imkânı sunduğunu dile getiriyor.

Birçok hizmet tek uygulamada

130 binin üzerinde bireysel üyesi bulunan OtoKonfor, kurumsal filo yönetimi alanında da güçlü bir deneyime sahip. FedEx, Walt Disney, MEDAŞ, Borusan Grubu, Kuru Sigorta ve daha birçok şirketin filo ve araç yönetimi ihtiyaçlarında dijital dönüşüm sağlayan OtoKonfor, ihtiyaçlar doğrultusunda araçla ilgili akla gelebilecek her şeyi uçtan uca yönetme imkânı sunuyor.

Araç içi ve dışı detaylı yıkama, oto kuaför hizmetleri, periyodik bakım, lastik ve yol yardım, akü desteği gibi araç bakım-onarım hizmetlerinin yanı sıra vale hizmeti de sunan OtoKonfor, birçok hizmeti tek çatı altında toplayarak bireysel ve kurumsal araç sahiplerinin hayatını kolaylaştırıyor.

**Özgün
Yalın**

OtoKonfor Genel Müdürü

Sefero

EMEKLİLİĞİ
OLUYORUM
SEN DE
OL

İYİ GELECEK
ÜYESİ

DAHA İYİ BİR GELECEK İÇİN



ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK

SEN DE İYİ GELECEK ÜYESİ OL

Mapfre Grup, Ofislerindeki Enerji Tüketimine Bağlı Karbon Ayak İzini %65 Azalttı

Mapfre Grup, enerji verimliliği ve yenilenebilir enerji yatırımlarıyla ofislerindeki karbon ayak izini %65 azaltırken enerji tüketiminde %27 düşüş sağladı. MAPFRE Sigorta ise Türkiye’de karbon ayak izini %50 azaltarak 2030 hedeflerini şimdiden yakaladı.

Mapfre Grup; faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde, 2030 yılına kadar karbon nötr olma hedefi doğrultusunda, enerji verimliliğini karbonsuzlaşma stratejisinin temel unsurlarından biri olarak güçlendirmeye devam ediyor. 2025 yılında Mapfre, 2030 Çevresel Ayak İzi Planı kapsamında belirlenen %16’lık enerji tüketimi azaltım hedefini aşarak elektrik, doğalgaz ve benzin gibi fosil yakıt alımlarında %27’lik bir düşüş sağladı. Bu sonuç, 2022 yılına kıyasla 40 milyon kWh enerji tasarrufu anlamına geliyor.

Enerji Tüketiminde %27 Azalma Sağlandı

Enerji tüketimindeki bu düşüş ve yenilenebilir enerji kullanımının artması sayesinde şirket, ofislerindeki enerji tüketimine bağlı karbon ayak izini %65’e kadar azaltmayı başardı. Bu başarı; fotovoltaik panel kurulumları, çalışma alanlarının optimize edilmesi ve daha verimli ekipmanlara yapılan yatırımlar gibi uygulamalar sayesinde elde edildi. Bu çalışmalarla MAPFRE, faaliyet gösterdiği 25 ülkedeki binalarında elektrik faturalarını da %32 oranında düşürdü.

Yeşil Bina Dönüşümü Hız Kazanıyor

Şirket aynı zamanda sürdürülebilir bina sertifikasyonlarına yönelik çalışmalarını da sürdürüyor. 2025 yılı itibarıyla toplam 25 bina LEED, BREEAM veya Energy Star sürdürülebilirlik sertifikası olarak grubun sahip olduğu idari bina alanının %59’unu temsil eder hale geldi. Bu sertifikalar; su kullanımının optimize edilmesi, enerji verimliliğinin artırılması, emisyonların azaltılması ve düşük çevresel etkili malzemelerin tercih edilmesi gibi uygulamaları teşvik ediyor. Ayrıca özel araç kullanımının azaltılması ve yürüyüş, bisiklet veya elektrikli olmayan scooter gibi aktif ulaşım seçeneklerinin yaygınlaştırılması da destekleniyor.

Mapfre Sigorta, 2030 Karbon Hedeflerine Şimdiden Ulaştı

Mapfre Sigorta da grubun sürdürülebilirlik vizyonu doğrultusunda çalışmalarını sürdürüyor. Şirket, “Biz Buradayız” yaklaşımıyla 2022-2026 Stratejik Sürdürülebilirlik Planı kapsamında çevre, toplum, kurumsal yönetim ve iş alanlarında belirlenen hedeflerini hayata geçirmeye devam ediyor.

2025 yılı sonuna kadar karbon ayak izini %40, 2030 yılına kadar ise %48 azaltmayı hedefleyen Mapfre Sigorta, 2025 yılında elektrik tüketiminden kaynaklanan karbon ayak izini %100, toplam karbon ayak izini ise %50 oranında azaltarak 2030 hedeflerine şimdiden ulaşmayı başardı. Şirket ayrıca Mapfre Grubu içinde elektrik tüketiminin azaltılmasına %6 oranında katkı sağlarken, binalar ve araç filosuna ilişkin enerji tüketiminin %2 oranında azaltılmasında da önemli rol oynadı.



**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

“ALC’de doğdum, ALC’de büyüdüm”



Mahmut Şevluk

ALC Servis, Genel Müdür

Sigorta Life Sohbetleri’nin konuğu ALC Servis Genel Müdürü Mahmut Şevluk oldu. Şevluk, ALC Servis’in 21 yıllık hikayesini, sektördeki yaygın servis ağı ve dijital dönüşüm çalışmalarını anlattı.

Çok anlamlı bir günde, özel bir mekanda beraberiz bu gündən bahsedermisiniz?

Tabii, öncelikle ifade ettiğiniz gibi çok kıymetli bir mekanda röportajımızı gerçekleştiriyoruz. Yaklaşık 1895 yılında kurulmuş ve Osmanlı döneminden beri hala hizmete devam eden bir kurum olan Darülaceze’deyiz. Bugün benim için gerçekten çok kıymetli bir gün. Öncelikle Sigorta Life ailesine ve İsmail Öztürk olarak sizlere, beni yalnız bırakmadığımız için çok teşekkür ederim. Bugün burada hem benim doğum günümü kutlamış olduk hem de kıymetli büyüklerimizle Yaşlılar Haftası vesilesiyle iftarımızı açtık. Dolayısıyla bugün benim için gerçekten çok özel bir gündü, size de ayrıca çok teşekkür ediyorum.

Sektörü tanıyoruz, yıllardır sektöredesiniz ama sizi tamamlayanlar için hem hikayenizi hem de markalarınızın tarihini ve şu anki konumunu anlatır mısınız?

Şöyle arz edeyim, ailem hariç herkes telefonuna beni ya "ALC Mahmut" ya da "Mahmut ALC" olarak kaydetmiştir. 2007 yılında ALC ailesine işçi danışmanı olarak başladım ve 2013 yılına kadar danışmanlık yaptım. 2013 yılı sonrasında ALC Servis Genel Müdürlüğü’nde Genel Müdür Yardımcısı olarak görevime devam ettim.

Yaklaşık yedi-sekiz yıl boyunca bu görevde çalıştım. 2021 yılında da ALC’nin Genel Müdürü olarak göreve başladım. 17 Mart 1990 doğumluyum, evli ve iki çocuk babasıyım. Dolayısıyla ALC’de doğdum, ALC’de büyüdüm diyebilirim. İnşallah önümüzde daha çok yol var, işimizi büyütme ve devam ediyor olacağız.

ALC Servis sigorta sisteminde nasıl bir yer tutuyor?

ALC markası 5 Mayıs 2005 yılında kuruldu. Sektörde satış sonrası hizmetlerde, özellikle mobil parça onarım prosesinde hizmet vermek üzere kurulmuş bir marka. 2013 yılında biz markanın tüm bayi ağı ve marka patentini devraldık. 2013 yılından beri yönetim tamamıyla bizde, yani yaklaşık on üç yıl oldu. Bu zaman zarfı içerisinde ALC markası sadece mobil parça prosesinde değil, hasar onarım, mini onarım ve mobil parça onarımı proseslerinde sigorta sektörüne hizmet vermekte. Tabii bunun yanı sıra periyodik bakım, mekanik onarım ve oto bakım-koruma üzerine de sigortalılara çeşitli hizmetler sunuyor.

Markamız bu sene 21. yılını kutlayacak. İnşallah Kıbrıs’ta bir bayi toplantısıyla bunu gerçekleştiriyor olacağız, bunun da haberini buradan vermiş olayım. 21 yıldır bu markanın yanındayız. Son üç-üç buçuk sene içerisinde yeni markalar oluşturduk. Şu an toplamda altı grup markamız var: Türk Asistans, Sovtajyeri, ATC Yazılım, Alcar Filo ve ALC Servis. Bunların kimisi kapalı devre hizmet veriyor, yani sadece bayilerimize ve grup markalarımıza hizmet etmek üzere kuruldu, kimisi de doğrudan bireyselle hitap ediyor. Bazı markalarımız da yine sigorta şirketlerinin sigortalılarına hizmet vermek üzere kurulmuş ve büyüyen markalardır.

66 99

21 yıldır bu markanın yanındayız

Ancak ifade ettiğim gibi, ALC 21. yılını kutluyor ve sektörde herkes beni "Mahmut ALC" olarak biliyor. Bu ismi ve markayı koruyup kollamak, bizden sonraki nesillere bırakmak benim yegane görevim. Ben üç kardeşin ortancasıyım, kardeşim endüstri mühendisi, en küçüğümüz ise aktüer. Aile şirketi olduğumuz için büyük amcam Arif Bey'in oğlu da yazılım üzerine lisansını tamamladı ve şu an ATC Yazılım markamızın proje yöneticisi. Onun bir küçüğü yine endüstri, diğeri de aktüer. Takdir edersiniz ki aile şirketleri, sadece para kazanmaktan ziyade kendinden sonra gelen nesillere iş bırakmak üzerine kuruludur.

Ben ALC markasını "genç girişimci" vizyonu ile değerlendiriyorum. Tüccarlar para kazandıkça mutlu olurlar, girişimciler ise başarıyla mutlu olurlar. Biz bu markayı devraldığımızda tek bir servis noktası vardı; bugün ALC Servis'in Türkiye'de 9 şubesi, yurt dışında da Londra ve Kıbrıs olmak üzere 2 şubesi var. Bunun yanı sıra altı grup markası oluştu. En büyük hedefim, bu markayı sürdürülebilir bir şekilde bizden sonraki nesillere bırakmak ve geliştirmektir.

"Değiştirmiyoruz, onarıyoruz, orijinalliği koruyoruz" mottosu nereden çıktı ve markanın merkezine nasıl yerleşti?

2005 yılında kurulan markamız, başlangıçta kendini "küçük hasar uzmanı" olarak konumlandırmıştı. Ancak ALC Servis sadece küçük hasarları yapmıyor, hasar ekosisteminde sigortalılara uçtan uca hasar yönetim hizmeti de veriyor. Dolayısıyla yeni bir mottoya ihtiyacımız vardı. Özellikle 2021 yılında genel müdürlüğümüzü taşıdıktan sonra yönetim kurulu olarak bir karar aldık. "Kurumsal Esnaf" kavramını çok beğenmiştik, çünkü esnaf vizyonunu ve samimiyetini asla kaybetmememiz, müşteriye karşı o duruşu korumamız gerekiyordu ama kurumsal duruşumuzu da her zaman göstermeliydik. Bu vesileyle 2021 yılında "Değiştirmiyoruz, onarıyoruz, orijinalliği koruyoruz" mottosuyla yola çıktık.

Peki, bu sigorta şirketlerine nasıl bir fayda sağladı? Sigorta şirketleri, hasar maliyetlerini yönetmek adına parça değiştirmek yerine onarım mantığını çok benimsedi. Özellikle pandemiden sonra yedek parça tedarik sürecinin uzaması ve maliyetlerin artması, buna bağlı olarak ikame araç maliyetlerinin yükselmesi, sigorta şirketlerinin öncelikle onarım yolunu tercih etmesine vesile oldu. Bu da hem zincir servislerin hem de nitelikli onarım yapan firmaların verdiği hizmetin değerini artırdı.

Hasarlı bir aracın servis süreci nasıl işliyor?

Bir sigortalı hasar gerçekleştikten sonra servise başvurduğunda, öncelikle hasarın sigorta kapsamında olup olmadığını anlamak için hasar evrakları istenir. Sonrasında zabıt veya beyan temin edilir ve ilgili sigorta şirketinden sistem üzerinden hasar dosyası açılır. Ardından devletin bağımsız denetçisi olan kıymetli eksperler servisimize gelerek hasar tespiti yaparlar. Tespit sonrası onarım başlar, sigorta şirketi yedek parça tedarik sürecini yönetir ve parçalar servisimize sevk edildikten sonra montaj ve onarım tamamlanır. Kalite kontrolü sağlandıktan sonra araç sigortalıya teslim edilir.

Fakat bizim işimiz burada bitmiyor. Aracı teslim ettikten sonra CRM hizmetimiz devreye giriyor. Neticede vermiş olduğumuz bir hizmet var. Türk Ticaret Kanunu gereği yapılan iş iki yıl boyunca garanti kapsamındadır. Hem bu garantinin takibi hem de müşteri memnuniyetini ölçerek hedeflerimizi belirlemek adına bu CRM sürecini titizlikle yürütüyoruz.

Oto hasar onarımında sektörün hala kıramadığı en büyük "ezber" nedir?

Aslında buna sektörün değil de, "sigortalının" kıramadığı ezber diyelim. Neden dersiniz; hepimiz araç sahibiyiz, poliçe yaptırıyoruz ama genellikle risk gerçekleştiğinde acı poliçemize bakıyoruz. Ne satın aldığımızın tam olarak farkında değiliz. Poliçe yaptırırken "en ucuzu olsun" mantığıyla hareket ediyoruz ancak bugün kasko prim bedelleri neredeyse trafik priminden daha kritik hale geldi. Sigorta bilincinin tüketici tarafında daha fazla gelişmesi lazım, ne satın aldığımız poliçeyi yaptırdığı an kontrol etmeli.

Asistans hizmetleri de buna bağlı. Sigortalı, poliçesinde ikame araç süresini örneğin 2x7 gün mü, süresiz mi? veya diğer detayları hasar anında öğrendiğinde, eğer beklentisi karşılanmazsa mağduriyet ve şikayet oluşuyor. Bu yüzden sigortalıların poliçe içeriğini mutlaka okumalarını tavsiye ediyorum. Bizler sigorta şirketleriyle projeler geliştiriyoruz, bazı projelerde süresiz ikame araç, bazılarında pasta cila veya oto bakım indirimleri gibi avantajlar sunuyoruz. Sigortalı, şirketi tarafından bize yönlendirildiğinde buranın belli bir standartta hizmet verdiğini biliyor. Biz aslında sigorta şirketlerinin de bir nevi sorumluluğunu üstleniyoruz, çünkü "sigortalı hasar anında belli olur" derler. Biz iyi hizmet verirsek sigorta şirketi de müşterisini korumuş olur.

Hasar onarım süreçlerinde dijitalleşme sizin için ne ifade ediyor?

2021 yılından beri genel müdürüm ancak bu markaya en büyük katma değerim nedir diye sorsaydınız "yazılım" derdim. 2013 yılında yönetimi devraldıktan sonra aldığım ilk aksiyon bir yazılım departmanı kurmaktı. 2016 yılında lansmanını yaptığımız DOST sistemini şu an tüm Türkiye kullanıyor ve bugüne kadar sistemimiz hiç çökmedi. Yazılım, bizim geleceğimizi şekillendirecek en önemli husustur.

Yaklaşık 6-8 ay önce ATC Yazılım adında bir şirket kurduk. Teknopark'ta 170 şirket arasından projemizi sunarak onay aldık. Projemiz, özellikle mobil parça onarım sürecinde karbon salımlarını azaltmaya, ülke ekonomisine katkı sağlamaya ve geleceğe yeşil bir dünya bırakmaya odaklıdır. Yazılımın bizim için sonu yok, yapay zeka destekli programlarla evrak okumadan süreç yönetimine kadar her aşamayı geliştiriyoruz. İlerleyen süreçte müşteri deneyimini bu dijital altyapıyla daha da farklılaştıracağız.

ALC'nin yaygın servis ağı ve sektördeki konumu nedir?

Şu an Türkiye'de 67 franchise ve 9 şube olmak üzere toplam 76 servis noktamız var. Türkiye'nin en yaygın servis hizmet ağı ALC Servis'tedir. Bunu neden hedefledik? Özellikle mini onarım sürecinde sigortalılar lokasyon yakınlığına çok önem veriyor. İstanbul'da trafikten dolayı hesap yapıyoruz ama Anadolu'da insanlar 20 kilometre mesafeyi bile uzak bulabiliyor. Biz şu an 26 sigorta şirketiyle mini onarım projesinde hizmet veriyoruz ve bu alanda en yaygın ağa sahip markayız.



"Yazılım, bizim geleceğimizi şekillendirecek en önemli husus"

Bu durum sigorta şirketine operasyonel kolaylık sağlıyor. Mini onarım süreçleri ALC gibi asist edilen bir firmaya devredildiğinde, şirketin üzerindeki dosya inceleme ve ödeme planlama yükü kalkıyor. Bizim yükümlüğümüz hem maliyetlere olumlu katkıda bulunmak hem de memnuniyeti sağlayarak sigortalının bir sonraki yıl poliçesini yenilemesine vesile olmaktır.

Rakiplerinizden farkınız nedir?

Biz "hasar kökenli" bir aileyiz. Hasarın içinden geliyoruz ve ailenin öz kaynaklarından, insan kaynağından maksimum düzeyde faydalanıyoruz. Kendi bünyemizde çok personel yetiştirdik. Yetkili veya özel servislere nazaran hasar onarım maliyetlerimiz minimum %30 daha tasarrufludur. Yani piyasada 100 bin TL'ye mal olan bir hasar dosyası, ALC Servis'te yaklaşık 70 bin TL civarında sonuçlanabiliyor. En güçlü yanımız bu operasyonel verimliliklerdir.

Gelecek hedefleriniz nelerdir?

ALC, 21 yıldır sektörde olan bir marka. Biz hasar ekosistemini (asistans, yedek parça, yazılım) oluşturduk. Şu an önceliğimiz bu markaları hazmetmek ve operasyonel süreçlerini ATC Yazılım ile daha iyi yönetmek. Şu an için yeni bir şube açma planımız yok, hedefimiz bu altı markayı sürdürülebilir kılmak. Biz tüccar değil girişimciyiz, başarı bizim için itibar ve istikrarı korumakla, yani sürdürülebilirlikle olur. Belki ilerleyen dönemde yeni mottomuz "Sürdürülebilir Tasarruf" olabilir.

Sektöre son mesajınız nedir?

Tüm sektöre ve büyüklerime saygılarımı sunuyorum, onlardan öğrenecek çok şeyimiz var. Sigorta sektöründen beklentimiz farkındalık yaratılmasıdır. Sigorta şirketleri sadece prim üretmeye odaklanmamalı, hasar süreçlerinde ALC gibi sürdürülebilirlik odaklı firmaları daha çok dinlemelidir. 2013 yılında tek bir şubeyken bugün 76 noktaya ulaştık ve bu sistemi yönetecek güçlü bir altyapımız var.



Röportajı izlemek için QR kodu okutun.

Kısa Kısa...

Sizi mutlu eden 3 şey?

Kızım, işim ve eşim.

Toteminiz var mı?

Kıyafetle ilgili bir totemim var, iyi giyersem toplantının iyi geçtiğini düşünüyorum.

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

Kuzu eti.

Erken uyanmak mı, geç kalkmak mı?

Erken uyanmak.

Tatiliniz dinlenmeli mi olmalı, aktiviteli mi?

Aktiviteli.

Yaz mı kış mı?

Her zaman yaz.

Hırs mı konfor mu?

Hırshydım ama belli bir yaştan sonra konforlu olmasına inanıyorum.

Müzedede mi kaybolmayı tercih ederdingiz yoksa devasa bir kütüphanede mi?

Müzedede.

En çok hangi yetenekle doğmak isterdingiz?

Futbolcu.

Sizi en çok ne güldürür?

Yakın arkadaşlarım.

Planlı yaşamak mı akışına bırakmak mı?

Kesinlikle planlı yaşamak.

Kendi başınıza kalmak mı, kalabalık bir grubun parçası olmak mı?

Feodal yapıda yetiştiğimiz için kesinlikle kalabalık bir yapıda.

Telefonunuzu bir hafta boyunca kapatmak zorunda kalsanız en çok neyi özlersiniz?

İşimi. Çünkü ailem zaten yanımda olurdu.

TEKNOLOJİLERİN

Güvenilir
İhalenin Yeri
Sovtajyeri!

 **sovtajyeri.com**



sovtajyeri.com

A.L.C
AUTO LIFE CENTER

İŞTİRAKİDİR.

İhale Portal Hatay'da Üyeleriyle Buluştu



RS Holding çatısı altındaki TUR Asistans Grubu bünyesinde faaliyet gösteren İhale Portal, Hatay'daki üyeleriyle iftar programında bir araya geldi. Hasarlı araç ihale platformu İhale Portal'ın özel organizasyonu, bölgedeki üyeler tarafından yoğun ilgiyle karşılandı. İftar programı ile başlayan etkinlikte yaklaşık 200 üye ve sektör temsilcisi bir araya geldi. Program kapsamında gerçekleştirilen buluşmada; platformun sunduğu avantajlar, şeffaf ihale süreçleri ve üyelerine sağladığı ticari fırsatlar ele alındı.

Sektörde hasarlı araç ticaretinin daha güvenli, hızlı ve şeffaf şekilde yürütülmesine katkı sağlayan İhale Portal, Türkiye genelinde genişleyen üye ağıyla faaliyetlerini büyümeye devam ediyor. Türkiye hasarlı araç pazarının en büyük oyuncularından biri olan Hatay'da gerçekleştirilen buluşma da platformun üyeleriyle birebir iletişimini güçlendirme ve sahadan gelen geri bildirimleri doğrudan değerlendirme amaçlandı.

Toplantıda İhale Portal'ın iş modeli, ihale süreçlerinde sağlanan şeffaflık, üyelerin platform üzerinden elde ettiği ticari avantajlar ve sektöre sunduğu dijital çözümler detaylı şekilde paylaşıldı. Etkinlikte sırasıyla İhale Portal Genel Müdürü Eray Afet, Saha Satış Müdürü Mertay Aksu ve Operasyon Müdürü Sema Uçar katılımcıların sorularını yanıtladı.

Programda ayrıca platformun operasyonel süreçleri, ihale altyapısındaki fark yaratan teknolojik çözümler, üyelerin ticari faaliyetlerini kolaylaştıran çözümler ve rakiplerinden ayıran uygulamalar hakkında kapsamlı bilgiler aktarıldı.

“Şeffaf ve güvenilir bir ihale ekosistemi oluşturduk”

İhale Portal Genel Müdürü Eray Afet, Hatay'daki buluşmanın platformun üyeleriyle olan bağımlı güçlendiren önemli organizasyonlardan biri olduğunu belirterek şu değerlendirmede bulundu: “İhale Portal olarak amacımız, hasarlı araç ticaretinde güvenilir, hızlı ve tamamen şeffaf bir ihale ekosistemi oluşturmak. TUR Asistans Grubu'nun güçlü altyapısı ve sektörel deneyimi sayesinde üyelerimize hem grup şirketlerimizin faaliyetlerin ilişkin ticari fırsatlar hem de güvenli bir işlem ortamı sunuyoruz. Hatay'da gerçekleştirdiğimiz bu buluşma, sahadaki üyelerimizle doğrudan iletişim kurmamız ve onların beklentilerini birebir dinlememiz açısından bizim için çok değerli.”

Afet, İhale Portal'ın üyelerine sunduğu avantajlara da değinerek sözlerini şöyle sürdürdü: “Platformumuz, üyelerimizin hasarlı araçlara hızlı erişmesini sağlarken aynı zamanda rekabetçi ve şeffaf bir ihale ortamı sunuyor. Dijital altyapımız sayesinde süreçler hem hızlanıyor hem de tüm katılımcılar için güvenli hale geliyor. Üyelerimizin ticaret hacmini büyütecek çözümler üretmeye ve sektöre değer katmaya devam edeceğiz.”

İhale Portal, bu tür bölgesel buluşmaların önümüzdeki dönemde farklı şehirlerde de düzenlenmeye devam edeceğini ve platformun Türkiye genelindeki üye ağını güçlendirmeye yönelik çalışmalarını sürdürdüğünü belirtiyor.

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



Bupa Acıbadem Sigorta'dan zorlu sağlık sorunlarına karşı finansal güvence: Kişiyeye Özel Kritik Hastalıklar Sigortası

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

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

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

Kapsayıcı koruma ve esnek alternatifler

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

Vergi avantajı ve ek faydalara erişim

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

Bupa acıbadem sigorta'dan topluma değer katan bir adım daha

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

KiŖiye zel

Kritik Hastalıklar Sigortası

Zorlu **sağlık sorunlarınıza** karŖı gcl ve esnek **finansal güvence** ile yanınızda!



4 Farklı
plan seçeneği

Detaylı bilgi için

bupaacibadem.com.tr



ACIBADEM
SİGORTA



HDI Sigorta, Talanx'ın küresel etkinliğine ev sahipliği yaptı

HDI Sigorta, Talanx Grubu'nun veri analitiği, yapay zekâ ve ürün yönetimi gibi alanlarda bilgi paylaşımında bulunmak üzere her yıl farklı bir ülkede düzenlediği Power Pricing Lab etkinliğine ev sahipliği yaptı. Power Pricing Lab bu yıl Almanya, Polonya, Brezilya, İtalya ve Türkiye'den uzmanların katılımıyla İstanbul'da gerçekleştirildi. Üç gün süren organizasyonda sektördeki en güncel gelişmeler değerlendirildi.

HDI Sigorta, Talanx Grubu'nun, veri analitiği, yapay zekâ ve ürün yönetimi alanlarında bilgi paylaşımını ve stratejik gelişimi hedefleyen uluslararası organizasyonu Power Pricing Lab 2025'e ev sahipliği yaptı. Her yıl farklı bir ülkede organize edilen etkinlik, Kasım ayında İstanbul'da gerçekleştirildi. Almanya, Polonya, Brezilya, İtalya ve Türkiye'den yaklaşık 55 uzmanın katıldığı ve üç gün süren program boyunca katılımcılar, teknik sunumlar, vaka analizleri, uygulamalı atölye çalışmaları ve deneyim paylaşımları ile sektördeki en güncel gelişmeleri değerlendirdi.

Firuzan İşcan: Grubumuzun uluslararası birikimini ülkemize taşıyoruz

Etkinliğin açılışını yapan HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan konuşmasında; "Power Pricing Lab, Talanx Grubu'nun küresel bilgi paylaşımı ve stratejik gelişim kültürünü güçlendiren en önemli platformlardan biri. Bu buluşmalar, inovasyon odaklı düşünce yapısını ve ortak vizyonu destekleyerek ülkeler arasında güçlü bir iş birliği ağı oluşturuyor. Bu yıl etkinliğe İstanbul'da ev sahipliği yapmış olmak bizim için ayrı bir önem taşıyor. Ev sahipliğimiz, Talanx'ın global stratejisiyle uyumlu biçimde Türkiye'deki konumumuzu pekiştirmemize ve grubun uluslararası bilgi birikimini ülkemize taşıyarak sektöre değer katmamıza olanak sağlıyor" dedi.

HDI Sigorta Oto Teknik ve Aktüeryal Fiyatlandırma Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Can Okyay organizasyon kapsamında gerçekleştirilen panelde Türkiye sigorta sektörünün taşıdığı gelişim potansiyeline dikkat çekerek şu değerlendirmede bulundu: "Türkiye sigorta sektörü, büyüme potansiyeli yüksek ve büyük ölçüde keşfedilmemiş bir pazar konumunda. Sigorta penetrasyonunun yüzde 2,3 seviyelerinde olması, sektörümüz için çok büyük bir gelişim alanı sunuyor. Türkiye'nin genç, dijital ve dinamik yapısı sigortacılığın toplumda daha güçlü bir karşılık bulması için önemli bir fırsat. Bu potansiyeli, doğru ürün yaklaşımı ve veri odaklı karar mekanizmalarıyla birlikte açığa çıkaracağımıza inanıyoruz."



TÜRKİYE
KATILIM
SİGORTA

GENİŞLETİLMİŞ KASKO SİGORTASI

Her yolculukta ayrıcalıklı bir güvence.

Türkiye'nin neresinde olursanız olun, her yolculuk öngörülemez riskler barındırır. Böyle anlarda ihtiyacınız olan; sıradan bir sigorta değil, hızlı, güçlü ve güven veren bir çözümdür.

Türkiye Katılım Genişletilmiş Kasko, çarpışmadan çalınmaya, yangından doğal afetlere kadar uzanan geniş teminat yapısıyla aracınızı korur; hasar anında hızlı ve ayrıcalıklı hizmet anlayışıyla yanınızda olur.

Değerlerinizi riske atmayın.
Türkiye Katılım Sigorta ile şimdi güvence altına alın.



Bizimle İletişime Geçin

0850 260 10 23

0216 210 02 23



Web Sitemizi Ziyaret Edin

www.turkiyekatilimsigorta.com.tr

TÜRKİYE KATILIM SİGORTA

Milli ve manevi hassasiyetlerimiz ve toplumsal sorumluluğumuzun bilinciyle köklerimize kenetlenirken, hizmet kalitemizle geleceğe kucak açan, yeni nesil sigortacılığın temsilcisiyiz.



Dünya Meteoroloji Günü'nde Tarım Sigortalarının Önemi Anlatıldı



TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir ENGÜRÜLÜ, İstanbul Teknik Üniversitesi Uçak ve Uzay Bilimleri Fakültesi İklim Bilimi ve Meteoroloji Mühendisliği Bölümü tarafından, 23 Mart tarihinde, “Bugünü Gözlemlemek, Yarını Korumak” temasıyla Dünya Meteoroloji Günü’ne özel düzenlenen toplantıya katılım sağladı.

Meteoroloji biliminin toplum güvenliği ve sürdürülebilir gelecek açısından kritik rolünün gündeme taşındığı organizasyon, sektör temsilcilerini, akademisyenleri ve üniversite öğrencilerini bir araya getirdi. Prof. Dr. Mikdat KADIOĞLU’nun moderatörlüğünde düzenlenen panelde konuşma gerçekleştiren Genel Müdür Bekir ENGÜRÜLÜ, kısa, orta ve uzun vadeli hava tahminleri ile meteorolojik veri analizlerinin tarım sigortaları uygulamalarında önemli bir yer teşkil ettiğine dikkat çekerek; doğal afet ve risklerin etkin bir şekilde yönetilmesi ve tarımsal üretimdeki kayıpların azaltılması için tarım sigortasının üreticiler için vazgeçilmez bir güvence olduğunu vurguladı.

Program sonunda katılımcıların sorularını yanıtlayan Genel Müdür ENGÜRÜLÜ, organizasyonun düzenlenmesinde emeği geçen İklim Bilimi ve Meteoroloji Mühendisliği Bölümü yetkililerine teşekkür etti.



Yeni bir dönem başlıyor.

Mapfre Sigorta olarak, daha sade, daha modern ve daha güçlü bir anlayışla yeni bir döneme giriyoruz.

Yeni dönemde, değişen dünyaya uyumlanırken değerlerimizden ve güven anlayışımızdan vazgeçmeden, her adımda yanınızda olmaya devam ediyoruz.

Değer verdiklerinizi önemsiyoruz.



Türkiye Sigorta, CBL Seri A Şampiyonu Oldu

Sporun birleştirici gücüne inanan ve Türk basketboluna sürdürülebilir katkılar sunan Türkiye Sigorta, Corporate Basketball League (CBL) 2025-2026 sezonunu Seri A şampiyonu olarak tamamladı.

Farklı sektörlerden takımların ve profesyonel lig deneyimi bulunan oyuncuların yer aldığı CBL'de Türkiye Sigorta Basketbol Takımı, sezon geneline yayılan istikrarlı performansı ve güçlü takım yapısıyla öne çıktı. İstanbul ayağında 81 şirketin mücadele ettiği organizasyonda takım, Seri A finalinde Koluman'ı 56-45 mağlup ederek şampiyonluğa ulaştı.

Gözler Türkiye ve Avrupa Şampiyonalarında

CBL'de A, B ve C olmak üzere üç farklı lig seviyesi bulunurken, Türkiye Sigorta Basketbol Takımı organizasyonun en üst seviyesinde yer alıyor. Ankara, Bursa, İzmir ve Antalya'da düzenlenen müsabakaların ardından şampiyon olan takımlar, Mayıs ayında yapılacak Türkiye Şampiyonası'nda karşı karşıya gelecek.

Türkiye Sigorta, Antalya'da düzenlenecek Türkiye Şampiyonası'nın güçlü adayları arasında gösterilirken, Sırbistan'da düzenlenecek Avrupa organizasyonlarında da şampiyonluk hedefiyle sahaya çıkmaya hazırlanıyor.

"Bu başarı, sahadaki oyunun ötesinde bir anlam taşıyor"

Türkiye Sigorta İnsan Kaynakları, Strateji ve Destek Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Dr. Doğan Başar takımın başarısına ilişkin şöyle söyledi: "Türkiye Sigorta olarak odağımıza yalnızca sonuçları değil, o sonuçları üreten sistemi koyuyoruz.

Bu şampiyonluk da aslında disiplinli çalışma yaklaşımımızın, ortak hedeflere odaklanma kültürümüzün ve güçlü ekip yapımızın doğal bir çıktısıdır.

Kurum içinde oluşturduğumuz iş birliği, güven ve yüksek sorumluluk bilinci; farklı alanlarda çalışan ekiplerin aynı hedef etrafında buluşabilmesini mümkün kılıyor. Bu yaklaşım yalnızca iş sonuçlarına değil, sahadaki performansa da doğrudan yansıyor.

Bu başarıyı tek başına sportif bir kazanım olarak değil; kurum kültürümüzün, organizasyonel uyumumuzun ve birlikte başarıma anlayışımızın güçlü bir göstergesi olarak değerlendiriyoruz. Önümüzdeki dönemde de bu yaklaşımı sürdürülebilir başarıya dönüştürmeye devam edeceğiz."

Türkiye Sigorta Yetenek Yönetimi Direktörü ve Takım Koçu Oğuz Öztürk ise şampiyonluğa ilişkin değerlendirmesinde; "Bu şampiyonluk, bizim için yalnızca bir kupadan ibaret değil; sezon boyunca ortaya koyduğumuz istikrarın, disiplinin ve takım ruhunun doğal bir sonucu. Oyuncularımızın sahadaki özverisi, gelişim isteği ve birbirlerine duydukları güven, bu başarıyı mümkün kılan en önemli unsurlar oldu. Güçlü rakiplerimize karşı alınan galibiyetler, oyun planımıza olan bağlılığımızın ve sahadaki karar kalitemizin somut göstergesi. Farklı birimlerden gelen çalışma arkadaşlarımızın tek bir hedef etrafında kenetlenmesi ise bu takımın en büyük gücü. Dolayısıyla elde edilen bu başarı, yalnızca sportif bir sonuç değil; Türkiye Sigorta'daki iş birliği kültürünün, güven ortamının ve birlikte başarıma anlayışının güçlü bir yansımasıdır."

**%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



TOBB SAİK, Mardin'de düzenlenen istişare toplantısına katıldı

Mardin Ticaret ve Sanayi Odası tarafından düzenlenen Sigorta Acenteleri İstişare Toplantısı, sektör temsilcilerinin geniş katılımıyla gerçekleştirildi. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Türkiye Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) üyeleri de toplantıda yer aldı.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (TOBB SAİK), Mardin Ticaret ve Sanayi Odası ev sahipliğinde düzenlenen toplantıda sektör temsilcileriyle bir araya geldi.

“Mardin TSO ve SAİK İş Birliği ile Sigortacılık Sektörü Bilgilendirme ve İstişare Toplantısı” başlığıyla gerçekleştirilen toplantıya; TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut ve TOBB SAİK Başkan Yardımcısı Mehmet Özgür Yılmaz başta olmak üzere sektör paydaşları ile bölge illerinden gelen meclis üyeleri ve sigorta acentelerinin geniş katılımı sağlandı.

Toplantıda, sigorta sektöründe yaşanan güncel gelişmeler, sahadaki uygulamalar ve çözüm önerileri ele alındı. Katılımcılar, görüş ve değerlendirmelerini paylaşarak karşılıklı istişarelerde bulundu.

Korkut, misafirperverliklerinden dolayı Mardin Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Hatip Çelik nezdinde emeği geçenlere ve toplantıya katılım sağlayan tüm meslektaşlara teşekkür etti.



HAYATIN RİSKLERİ DEĞİŞİR,
REFERANS NOKTANIZ DEĞİŞMEZ.

0850 555 55 55
www.referanssigorta.net

 **referans**
sigorta
REFERANS NOKTASI

Quick Sigorta ile motofest maratonu için geri sayım başladı!



Türkiye'deki motosiklet kültürünün en sadık yol arkadaşı Quick Sigorta, merakla beklenen 2026 festival takvimini duyurdu. 19 Nisan'da Balıkesir Karesi'de motorların çalışmasıyla başlayacak dev maraton, Karadeniz'in yaylalarından Güneydoğu'nun tarihi duraklarına kadar 13 farklı şehirde 14 farklı festivalle binlerce motor tutkununu aynı rotada buluşturacak.

Geçtiğimiz yıllarda binlerce katılımcıyla festival ruhunu sahaya taşıyan Quick Sigorta, bu yılki takvimiyle çitayı daha da yukarı taşıyor. Nisan sonu Mersin ile ivme kazanacak olan maraton; Osmaniye (Kadirli), Gaziantep, Çorum, Sivas, Burdur (Bucak), Tokat (Erbaa), Kastamonu (Toşya), Ordu (Fatsa) ve Artvin duraklarıyla devam ederek Eylül'de yine Balıkesir ve Kahramanmaraş ile final yapacak.

QTruck ve QKaravan eğlencenin kalbi olmaya devam edecek

Festivallerin vazgeçilmezi haline gelen dev etkinlik tırı QTruck ve QKaravan, bu yıl da etkinlik alanlarının kalbinde konumlanacak. Konserlerden motocross gösterilerine, ödüllü yarışmalardan eğlenceli etkinliklere kadar dolu dolu bir içerikle sahada olacak olan Quick Sigorta, motorcuların sadece sigortacısı değil, en yakın yol arkadaşı olduğunu bir kez daha kanıtlayacak.

"Acil Destek Sigortası" hediye!

Quick Sigorta, festivallere sadece coşku değil, güvenlik ve teknoloji de taşıyor. Festival alanlarını ziyaret eden ve Quick Mobil uygulamasını indiren tüm motosiklet tutkunlarına, olası kazalara karşı anında koruma sağlayan "Acil Destek Sigortası" hediye edilecek. Ayrıca katılımcılar, Quick Sigorta'nın motosikletçilere özel geliştirdiği ürünler hakkında uzman ekiplerden yüz yüze bilgi alma fırsatı bulacak.

"Motosikletçinin olduğu her yerdeyiz"

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ise 2026 sezonu ile ilgili şunları kaydetti: "Motosiklet dünyası bizim için bir branşın ötesine, büyük bir tutku. Bu yıl Balıkesir'den yola çıkarak Türkiye'nin en uç noktalarına kadar bu coşkuyu taşıyacağız. Amacımız, sigorta bilincini festival ruhuyla harmanlayarak her bir sürücünün yanında olduğumuzu hissettirmek. 2026 takvimimizle rekor bir katılımcı sayısına ulaşmayı hedefliyoruz."

Tüm festival takvimi ve etkinlik detayları, sezon boyunca QMAG etkinlik takvimi ve Quick Sigorta sosyal medya hesapları üzerinden anlık olarak takip edilebilecek.

Quick Sigorta 2026 motofest takvimi

1. 30 Nisan - 03 Mayıs: Birinci Quick Sigorta Mersin Motofest
2. 15 - 17 Mayıs: Üçüncü Quick Sigorta Kadirli Motofest
3. 04 - 07 Haziran: Silivri Motosiklet Panayırı
4. 25 - 28 Haziran: İkinci Quick Sigorta Gaziantep Motofest
5. 03 - 05 Temmuz: 7'nci Quick Sigorta Çorum Hitit Motofest
6. 10 - 12 Temmuz: Birinci Quick Sigorta Sivas Motofest
7. 16 - 19 Temmuz: 5'inci Bucak Motofest
8. 24 - 26 Temmuz: İkinci Quick Sigorta Erbaa My Enduro Motofest
9. 01 - 02 Ağustos: Üçüncü Quick Sigorta Toşya Motofest
10. 07 - 09 Ağustos: İkinci Quick Sigorta Fatsa Motofest
11. 14 - 16 Ağustos: 13'üncü Quick Sigorta Artvin Motofest
12. 03 - 06 Eylül: 14'üncü Quick Sigorta Balıkesir Motofest
13. 11 - 13 Eylül: İkinci Quick Sigorta Kahramanmaraş Motofest



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

“Odağımıza gömülü sigortacılık iş modelini aldık”

Sigorta Life Sohbetleri'nin konuğu Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı Buket Erşan oldu. Erşan, sigorta sektörünün 2025'te zorlu koşullara rağmen büyümesini sürdürdüğünü belirterek, 2026'da dijitalleşme, yapay zeka ve gömülü sigortacılık modellerinin sektörün dönüşümünde belirleyici olacağını vurguladı.

Sigorta sektörünün mevcut dönemini nasıl değerlendiriyorsunuz? 2025 ve 2026 döneminde sektörde öne çıkan büyüme alanları sizce hangileri oldu?

Evet, 2025 yılı sigorta sektörü için zor bir yıldır. Hem yüksek enflasyonist bir ortam içerisindeydik hem artan hasar maliyetleri vardı hem ekonomik belirsizlikler vardı hem de risk fiyatlamalarında zorlandığımız noktalar oldu. Ama tüm bunlara rağmen sektör yine istikrarlı büyümesini sürdürdü. %46 gibi bir oranla artış göstererek 1.222 milyar TL'lere ulaştı. Sektörün genel durumuna baktığımızda tabii ki lokomotif branş yine trafik branşı. İlk sırada trafik branşı geliyor, toplam pazarın yaklaşık %25'ini oluşturuyor. İkinci sırada hastalık ve sağlık sigortaları geliyor, bu da pazarın yaklaşık %20'si gibi. Üçüncü sırada da yangın ve afet sigortaları var, bu da kabaca %16'sını oluşturuyor. 2024-2025 karşılaştırmasını yaptığımızda, sektörde en çok büyüyen branş da sağlık ve hastalık branşları oldu, yaklaşık %55'lik bir büyüme gerçekleşti. Tam yıl kapanış verileri açıklanmadan Ocak-Eylül dönemine baktığımızda da sektör yaklaşık 240 milyar TL trafik ve kasko branşında hasar ödedi. Bu da bir önceki yıla baktığımızda %50 gibi bir artış anlamına geliyor.

2026 yılında bizi ne bekliyor?

2026'da neler olacak diye genel bir bakmak gerekirse, yine önümüzde bildiğiniz gibi jeopolitik riskler ve bölgesel riskler çok fazla. Hasar maliyetleri artmaya devam ediyor, bu da reasürans kapasitelerini daraltıyor. Bir taraftan da iklim kaynaklı dertlerimiz var. Bunlar da bizleri çok etkiliyor. Dolayısıyla sigorta sektörü 2025 yılında olduğu gibi, 2026 yılında bir taraftan sürdürülebilir karlılığa odaklanırken bir taraftan da operasyonel verimliliğe odaklanmak zorunda olacak. Bir diğer konu da hepimizin müşteri sayılarını artırmamız gerekiyor. Ciddi bir rekabet ortamı var. Burada müşteriyi iyi anlamak, doğru anlamak ve doğru ürünleri sunmak bence çok kıymetli hale gelecek. Bir taraftan da tüm sektörlerde olduğu gibi sigortacılık sektöründe de teknoloji, dijitalleşme ve AI (yapay zeka) kullanımları çok kıymetli. Biz bunları hayatımıza ne kadar çok sokabilirsek o anlamda operasyonel verimliliklerimizi artırıp buradaki sağladığımız faydayı müşterilerimize yansıtabiliriz diye düşünüyorum.

Buket Erşan

Fibasigorta Genel
Müdür Yardımcısı

Fibasigorta olarak bu büyüme alanları içerisinde kendinizi hangi stratejik noktada konumlandırıyorsunuz? Sigorta sektörünün önümüzdeki dönemde nasıl bir dönüşüm yaşayacağını görüyorsunuz?

Biz Fibasigorta olarak zaten dijital bir sigorta şirketi olarak kurulduk. Vizyonumuz tamamen bu iş modeli üzerine kuruldu. Biz bir taraftan satış modellerimizi dijitallik üstüne kurgularken bir taraftan da aslında tüm iş süreçlerimizde dijitalleşmeyi kullanarak operasyonel verimliliğimizi artırıyoruz. Burada sağladığımız fayda ile müşterilerimize daha iyi teklifler sunmaya gayret ediyoruz. Müşteriyi anlamaya çok kafa yoruyoruz, müşteri deneyiminden ne bekliyor, ne istiyor, nasıl bir satış deneyimi istiyor? Çünkü ne kadar hızlı olursak, ne kadar basitleştirirsek, ne kadar işi kolaylaştırırsak bir şeye ulaşmak çok daha kolay ve sigortayı satın almak çok daha kolay olacak. Ne olursa olsun sigorta halen bir masraf kalemi ve çok zor satın alınabilen bir ürün algısına sahip. Poliçelerin çok anlaşılmadığı, satın alma süreçlerinin çok karışık olduğu ile ilgili müşteri geri bildirimleri var. Aslında biz buralara da çok kafa yoruyoruz. Ama bir taraftan da ürün tarafı bizim için kritik. Sektörde farklılaşan, daha çok hedef kitleye ulaşan, daha çok müşteriye ulaşabildiğimiz, sektörün penetrasyonunu artırabileceğimiz niş ürünler üzerine de çalışıyoruz. Bir diğer konu da iş modelleri. Biz aslında odağımıza gömülü sigortacılık (embedded insurance) dediğimiz iş modelini aldık. Bu iş modeli aslında kabaca şunu söylüyor, herhangi bir ürünü satın alırken, bu bir cep telefonu olabilir, bu bir buzdolabı olabilir, bunun yanında bununla bağlantılı bir sigorta ürününü de aynı deneyim içinde satın alabiliyorsunuz. Bu aslında müşteriye çok basit, çok kolay bir deneyim yaşatırken bir anda aslında orada farkındalığı da yaratan ve sigorta sektörünün penetrasyonuna da pozitif anlamda katkı sağlayan bir iş modeli. Bir cep telefonu alıyorsun ve aklında onu sigortalatmak yok, ama o an sana teklif edildiğinde, tam şu an telefonunu almışsın, yeni, hatırı sayılır da bir bütçe ayırmışsın dolayısıyla o an o telefonunu koruyabilir senin için kıymetli bir farkındalık yaratıyor, bir ışık yanıyor. Şu an bu iş modeli biraz ülkemizde elektronik cihazla sınırlı ama dünya ölçeğine baktığımızda aslında birçok üründe bu gömülü sigortacılık yapılıyor. Bence hem bizim için hem de sektörümüz için bu iş modelinin ciddi bir gelişim alanı ve ciddi bir penetrasyon artırıcı unsur olduğunu düşünüyorum.

Son yıllarda öne çıkan gömülü sigortacılık modelinin sektöre etkilerini nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu modelin Türkiye'deki büyüme potansiyeli ve sektör üzerindeki rolünü nasıl görüyorsunuz?

Dünya perspektifinden baktığımızda dünyada 2032'nin sonlarına doğru sigorta prim üretiminin %16'sının gömülü sigortacılıktan gelmesi bekleniyor. Türkiye perspektifine baktığımızda da, bizim ülkemizde bu konu biraz elektronik cihazla sınırlı işleyen bir iş modeli, ağırlık orada. Orada bile aslında bir önceki seneye baktığımızda %60'lık bir büyüme olduğunu görüyoruz poliçe adetlerinde. Yılda yaklaşık bu iş modeliyle ülkemizde 4-5 milyon bandında poliçe satışı gerçekleştiğini görüyoruz. Bugün için bu modelle satılan poliçe sayısı aslında toplam poliçe sayısının %3'leri, 4'leri bandında. Ama gidecek çok yolumuz var. Hem ürünler geliştikçe hem sektörler geliştikçe buradaki oran ciddi anlamda artacak. Biz de Fibasigorta olarak bu iş modelini özellikle cep telefonu sigortasında odağımıza almış bulunuyoruz. Şu an biz de yaklaşık ortalama yılda 400 bine yakın poliçeyi bu iş modeliyle satıyoruz. Gerçekten sektörün büyümesi ve penetrasyonun artması noktasında çok kıymetli bir model olduğunu düşünüyorum.

“”

Bizim ciddi bir genç müşteri potansiyelimiz var

Fibasigorta'nın gençlere yönelik gerçekleştirdiği araştırma da dikkat çekiyor. Bu çalışma gençlerin sigortaya bakışıyla ilgili bize nasıl bir çıktı sunuyor?

Gençler bizim için çok kıymetli, çok değerli. Hepimiz "Sektörün penetrasyonunu ve katılımcı sayısını nasıl artırırız?" diye kafa yoruyoruz, tüm sektör, tüm paydaşlar, tüm yönetim ekipleri. Sonuçta baktığımızda şu an oranlar %2,3'ler seviyesinde ama bizim ciddi bir genç müşteri potansiyelimiz var. Biz aslında hem gençleri anlayalım, ne istiyorlar, hem de sigorta sektörüne nasıl bakıyorlar ve sektörden ne istiyorlar diye bu perspektifte bir araştırma gerçekleştirdik. Yaklaşık 400 kişilik bir katılımcı vardı, 15 ila 29 yaş arasındaki gençleri dinledik.

Gençlerin önümüzdeki 5 yıl için beklentisi ağırlıklı para kazanmak üstüne (%25 oranında). %19'u mutlu olmak istiyor. 30 yaşına kadar %40'ı finansal bağımsızlığını kazanmak istiyor. %34'ü seyahat etmek, %33'ü araba sahibi olmak, %33'ü kendi işini kurmak istiyor. Bu oranlar birbirinin içine girift, topladığımızda tam bir %100'ü yakalamıyorsunuz çünkü hem araba sahibi olup hem kendi işini kurmak gibi kodlamalar da olabiliyor. Öncelikleri kesinlikle maddi güvence (%45). %38 bağımsızlık istiyor ama hepimiz biliyoruz o bağımsızlık konusu da biraz maddi güvenceyle bağlantılı bir konu. %36'sı sağlığına çok değer ve önem veriyor, %31'i de iyi bir kariyer planı istiyor. Gençlerin beklentileri bunlar üstüne kurulu; ama güzel bir sonuç var: Gençlerin %63'ü bunları gerçekleştireceğine dair umutlu. Bu da bizim için umut verici.

Burası aslında biraz genel algıyla ilgiliydi, biz bir taraftan da sigortaya bakış açılarını anlamak ve dinlemek istedik. Beklenmedik durumlarda hayatı kolaylaştırdığını düşünüyorlar. Sigortaya dair %72 gibi çok ciddi bir oran "Sigorta beklenmedik durumlarda hayatı kolaylaştırır" diyor. Evet, bir algı var, bir bilinirlik var, biz gençleri oyunun içine dahil edememişiz. Neden? Bir kere küçük taksitler, küçük ödemeler istiyorlar. İyi ve net anlatılmasını istiyorlar. Bizim dilimizin çok "Baby Boomer" olduğunu, o poliçelerin çok karışık olduğunu, o küçük yazıların çok anlaşılmadığını düşünüyorlar. WhatsApp'tan mesaj atmak kadar kolay satın alma süreç ve deneyimleri istiyorlar. Kendilerini özel hissetmek, kendilerine özel ürünler olmasını istiyorlar. Maliyetin düşük olması inanılmaz kritik. Çok basit deneyimler, dijital süreçler istiyorlar. Dolayısıyla bu da şunu gösteriyor ki burada önemli bir kitle var ama biz oraya gidememişiz. En çok bilinen sigorta türü sağlık, aileler de yaptırdığı için bunu çok iyi biliyorlar. Depremi (%59), araç ve trafiği biliyorlar. Ama bu kitlenin ne kadarının araç/trafik sigortası var dersiniz, sadece %16'lar seviyesinde. Sosyal medyada en çok deprem, BES ve trafik-kasko sigortası gördüklerini söylüyorlar. Enteresan bir şey daha var, Araştırma yaparken "sınırları zorlamayalım, sınır da koymayalım" dedik. "Neleri sigortalatmak istersiniz?" diye sorduk (serbest formatta). Çok enteresan sonuçlar çıktı, mesela gereksiz sosyalleşme baskısından korunma, ne giydiğine karışılmaması, mesajların silinebilme garantisi gibi farklı talepler var. Ama en çok gördüğümüz talep, harcanan zamanın ve emeğin kaybı, eğitimdeki hatalı tercihler, cesaret edilemeyen hayalleri gerçekleştirebilmek, sağlığı korumak gibi birazcık daha bizim sigortalayabileceğimiz konular da yer alıyor.

Fibasigorta'nın gençlere yönelik ürün ve iletişim stratejileri nasıl şekilleniyor?

Araştırmayı yaptık, ödevlerimizi aldık ve üzerinde çalışıyoruz. Gençlere özel ürünler üzerinde çalışıyoruz, bu mevcut bazı ürünlerimizi gençler için farklılaştırmak olabilir. Bir de şu tip ürünlere bakıyoruz, "Aç-kapa" özelliği olanlar. Örneğin gençlerimizin öğrenci evleri var ama belli dönemlerde kullanıyorlar, sadece o dönemi kapsayan daha uygun fiyatlı ürünler olabilir. Eğitim tarafındaki emek kaybı ve yanlış tercihler notlarından yola çıkarak, belki basit ferdi kaza ürünleri ama içerisinde eğitim danışmanlığı asistanlığı olan hizmetlerle çeşitlendireceğimiz ürünler olabilir. Cep telefonunun, pet sigortasının, konutun bir arada olduğu, daha küçük paketler ve uygun ödeme imkanları bulunan alternatifler üzerinde çalışıyoruz. Hedefimizde de 2026'nın ikinci yarısında lansman yapmak var. Bundan sonraki iletişim dilimizde ve sosyal medya paylaşımlarımızda gençleri de kapsayacak bir dil odağımızda olacak.

Fi-pati ürününüz hangi ihtiyaçtan doğdu? Evcil hayvan sahipliğinin Türkiye'de artması sektöre nasıl yansıyor? Fi-pati ürünü ilgi görüyor mu?

Evcil hayvan sahipliği artıyor, bir taraftan da veteriner masrafları yükseliyor. Bu nedenle bu konuyu odağımıza aldık. Bu ürünü çıkartırken gerçekten bir sağlık sigortası ya da ferdi kaza sigortası gibi çalışın fikriyle yola çıktık. Bazı paketler tamamen sağlık sigortası gibi davranıyor. En önemli noktamız, ürünü-müzün tüm veterinerlerde ve kliniklerde geçiyor olması. Bu, hasar süreçlerinde müşterilerimizin hayatını çok kolaylaştıran bir unsur, yoksa faturalarla ve gereksiz prosedürlerle uğraşacaklar. Bir de bizde özellikle tüm ırkları ve kalıtsal hastalıkları kapsamaları itibarıyla ürün farklılaşıyor. Dijitalde müşterinin çok ilgili olduğunu, performans reklamları sonrası web sitemizden uçtan uca satın alma yapan müşteri sayısında ciddi bir artış olduğunu görüyoruz.

Telefon fiyatlarının artmasıyla cep telefonu sigortasının önemi de yükseliyor. Fibasigorta'nın bu alandaki yaklaşımı ve tüketici ilgisi hakkında neler söylersiniz?

Gömülü sigortacılık iş modelini hayatımızın odağında tutuyoruz ve buna en çok uyan ürünlerden biri cep telefonu sigortası. Genelde müşteriler telefonu alırken bu ürünü de alıyorlar ama biz "sonrasında da satabilir miyiz?" diye bakıyoruz. Hatta ülkemizde çok popüler olan "yenilenmiş telefonlar" sektörüne odaklanıyoruz, yenilenmiş telefonları sigortalayan tek sigorta şirketiyiz. Bu ciddi bir sürdürülebilirlik katkısıdır, bir telefon yenileniyor, ekosisteme geri dönüyor ve siz onu sigortalayarak ömrünü uzatmış oluyorsunuz. Bu ürünleri sigortalayarak 2030 yılına kadar yıllık 21.4 milyon ton karbon emisyonu tasarrufu sağlanmasına katkıda bulunmuş oluyoruz. Ürün içerisinde sadece ekran kırılması veya tam koruma (sıvı teması, hırsızlık, pert vb.) gibi seçeneklerimiz var. Hasar anında müşterilere ikame telefon verebiliyoruz, burada da farklılaşıyoruz. Gençleri bu oyunun içine daha kısıtlı ama en çok hasar olan teminatları içeren paketlerle ve daha çok taksit imkanıyla çekebiliriz diye düşünüyorum.



Gamze Sayan - Buket Erşan

Fibasigorta'nın iş süreçlerinde, özellikle hasar yönetimi ve müşteri deneyimi noktalarında yapay zekayı nasıl konumlandırıyorsunuz?

Yapay zekayı konumlandırmama şansımız yok. Fibasigorta olarak birkaç alanda kullanıyoruz, hasar en temeli, maliyetleri optimize ediyor ve süreçleri kolaylaştırıyoruz. İkinci alan fiyatlama ve aktüeryal modellemeler, böylece kişiye özel ürün ve fiyat sunabiliyoruz. Hukukta sözleşme süreçlerinde ve İK'da da kullanıyoruz. Ama en çok gündemimizde olan konu çağrı merkezi dünyası. Bütün çağrılarımızı yapay zeka ile metne döküyoruz ve o metinleri analiz ediyoruz. "Müşteri ne bekliyor, ürünlerde neyi farklılaştırmalıyım, hizmette nerede aksıyorum?" gibi sorulara kafa yoruyoruz. Çok yakın zamanda AI agentlar (yapay zeka temsilcileri) ile konut sigortası aramalarına başladık. Şu an ilgi sıfır, bizi hiç dinlemiyorlar, hemen kapatıyorlar ama gidecek yolumuz var. Hazır değiliz buna, bunu anladık. Scriptlerimizi ve söylemlerimizi değiştiriyoruz. Aslında karşınızda her şeye cevap veren bir AI agent var ama belki "AI" dediği için müşteri ürüyor. Aramalar 50. saniyede kapanıyor, kendimizi anlatamıyoruz. Şimdi farklı girişlerle ilgiyi çekmeye çalışıyoruz. Çok yakın zamanda DASK'ta da başlayacağız. Şu an canlı temsilcilerimiz görüşmedeyken AI'n onlara anlık geri bildirimler "şunu söylelse çağrı daha iyi kapanır" gibi aktardığı yapıları da kullanıyoruz.

Sektörün az sayıdaki kadın yöneticisinden birisiniz. Sektöre bir mesajınız var mı?

Önce müşteri tarafına bir mesajım var: Sigorta hala bir masraf kalemi gibi algılanabiliyor ama unutmamalıyız ki ihtiyaç anında satın alamayacağımız tek şey sigortadır. Geleceğimiz ve ailemiz için bu farkındalığı korumak kıymetli. Bir kadın yönetici olarak da, sektörümüzde kadın yönetici sayısının artmasının önemli olduğunu düşünüyorum. Kadınların daha empatik, duyarlı ve detaycı bakış açısına sigorta sektöründe çok ihtiyaç var.

Türkiye'de sigorta sektöründeki kadın çalışan oranı %56. Orta ve üst düzey kadın yönetici oranına baktığımızda ise %44'ler civarında. Diğer sektörlere oranla umut verici bir oran var. Fakat kadın istihdamı görece yüksek olsa da karar verici mekanizmalardaki ve üst basamaklardaki kadın oranlarının artması önemli. Özellikle empati gücü, öngörüsü ve çözüm odaklı yaklaşımıyla kadın sayısının artması sektöre çok ciddi katkı sağlayacaktır. Çok teşekkür ediyorum.

**TRAMER
360** 

Araç Alırken Sürprizlere Yer Yok!

Yeni hizmetimiz TRAMER360 ile araç geçmişini tek bir raporda görüntüleyin.



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

Hemen sorgula: Sigortam360.com



Sigorta
Bilgi ve Gözetim
Merkezi

**Mahmut Şevluk**

ALC Servis, Genel Müdür

21 Yıllık ALC Servis yolculuğu Kıbrıs toplantısında masaya yatırıldı

Türkiye'nin dört bir yanından gelen yoğun katılımı ile gerçekleşen 21. yıl toplantısı Kıbrıs'ta düzenlendi. ALC Genel Müdürü Mahmut Şevluk'un açılış konuşmasıyla başlayan etkinlik, iki gün boyunca çeşitli etkinlikler ve seminerlerle devam etti.

İki gün süren etkinlik boyunca Türkiye'nin her yerinden gelen ALC Servis bayileri, toplantılara yoğun bir katılım gösterdi. Yeni dönemin kurumsal mottosunu "sürdürülebilir tasarruf" olarak belirlediklerini açıklayan Mahmut Şevluk, bu yaklaşımın sadece maliyet yönetimiyle sınırlı kalmadığını, aynı zamanda çevresel etkilerin azaltılması noktasında da hayati bir rol oynadığını dile getirdi. Mobil onarım ve parça kurtarma modellerinin bu yeni stratejinin en güçlü sütunlarını oluşturduğunu ifade eden Genel Müdür, parça değişimi yerine onarım odaklı çalışarak sigorta şirketlerine ciddi oranda tasarruf imkân sunduklarını, bu sayede ülke ekonomisine de doğrudan katkı sağladıklarını belirtti.

Şirket verilerine dayandırılan açıklamalara göre, sadece 2025 yılının ilk çeyreğinde hayata geçirilen parça kurtarma uygulamaları sayesinde milyonlarca liralık kaynağın korunması sağlandı. Şevluk, "Bundan sonraki süreçte kurumsal dilimize sürdürülebilir tasarruf kavramı yerleşecek. 21 yılda inşa ettiğimiz bu hasar ekosistemini, önümüzdeki dönemde tasarruf odaklı bir yapıya dönüştürmek birincil önceliğimizdir" değerlendirmesinde bulundu.

Sektörün işleyişini yakından ilgilendiren önemli bir gelişmeyi de bayileriyle paylaşan Şevluk, hasar ödemelerinin doğrudan bayilere yapılacağı entegre bir modele geçiş yaptıklarını duyurdu. Mevcut durumda 11 sigorta şirketinin bu modern ödeme sistemini aktif olarak kullandığını belirten Şevluk, 2026 yılı sonuna kadar bu oranı yüzde 98 seviyesine çıkarmayı hedeflediklerini söyledi. Bu modelin finansal akışları hızlandıracağını ve bayi tarafındaki yönetim yükünü minimize edeceğini ifade eden Şevluk, temel amacın hasar süreçlerini çok daha şeffaf, hızlı ve sürdürülebilir bir zemine oturtmak olduğunu aktardı.

Özellikle mobil parça onarımı alanında kaydedilen hızlı büyümenin, sigorta şirketleri nezdinde ALC Servis'e yönelik talebi artırdığını vurgulayan Genel Müdür, operasyonel süreçlerdeki kalite standartlarına da değindi. Müşteri memnuniyeti anketlerinde karşılaşılan en temel sorunların araç kabul aşaması ve iletişim eksikliklerinden kaynaklandığını belirten Şevluk, tüm bayilere bu iki hassas noktada daha dikkatli ve çözüm odaklı davranmaları yönünde çağrıda bulundu.

Mobil Onarım ve Araç Parkı Fırsatları

ALC Servis'in büyüme yolculuğunda mobil parça ve mini onarım çözümlerinin kritik bir kaldıraç görevi gördüğünü ifade eden Mahmut Şevluk, son beş yıla ait verilerin bu başarıyı tescilediğini dile getirdi. 2020-2025 yılları arasındaki dönemde hasar onarımında yüzde 101,5 oranında bir artış yakalanırken, mobil onarım alanında bu rakamın yüzde 143 gibi rekor bir seviyeye ulaştığı açıklandı. Mobil onarım süreçlerinin sigorta şirketleri için sunduğu maliyet avantajının yanı sıra operasyonel hız ve müşteri sadakati açısından da vazgeçilmez bir unsura dönüştüğü ifade edildi.

Türkiye'deki araç parkının hızla gençleştiğini ve büyüdüğünü hatırlatan Şevluk, özellikle 4 ile 10 yaş aralığındaki araç segmentinin özel servis ağları için büyük bir potansiyel barındırdığını söyledi. Bu yaş grubundaki araç sahiplerinin yetkili servisler yerine kaliteli alternatif servis ağlarını tercih ettiğini belirten Şevluk, ALC Servis olarak bu geniş segmente pazar paylarını artırmayı hedeflediklerini sözlerine ekledi.



Garenta ve Türkiye Sigorta'dan Kazandıran İş Birliği

Araç kiralama sektörünün öncü markası Garenta, "yeni nesil" hizmet anlayışıyla mobilite deneyimini dönüştürmeye devam ediyor. Yüksek müşteri memnuniyetini merkeze alan iş birlikleriyle çitayı her geçen gün yukarı taşıyan Garenta, konforu ve kolaylığı bir arada sunan iki ayrı kampanyayla bu kez Türkiye Sigorta Müşteri Platformu üyelerinin yolculuklarını avantajlı hale getiriyor.

Operasyonel gücü, dijital altyapısı ve yaygın hizmet ağıyla sektörde fark yaratan Garenta, kullanıcı beklentilerini odağına alan katma değerli iş birlikleriyle mobilite ekosistemini zenginleştiriyor. Garenta, bu yaklaşımını Türkiye Sigorta Müşteri Platformu üyelerine özel olarak hayata geçirdiği iki ayrı kampanyayla taçlandırıyor. Mutlak müşteri memnuniyeti, güvenilirlik ve mobilite kavramlarını aynı potada buluşturan iş birliği; seyahat severlere yalnızca fiyat avantajı sunmakla kalmıyor, erişilebilir ve planlanabilir bir araç kiralama çözümü vadediyor. 31 Aralık 2026'ya kadar tüm Garenta ofislerinde geçerli olacak kampanya sayesinde yolculuk, operasyonel kolaylık ve ekonomik fayda ile desteklenen entegre bir deneyime dönüşüyor.

Türkiye Sigorta Müşteri Platformu Üyelerine Özel İndirim

İş birliği kapsamında Türkiye Sigorta Müşteri Platformu üyeleri, kendilerine özel tanımlanan kampanya kodu ile Garenta'nın geniş araç filosundan indirimli olarak faydalanabiliyor. "Ofiste Öde" fiyatları üzerinden geçerli olan bu avantaj, planlı seyahatlerden ani gelişen ihtiyaçlara kadar farklı kullanım senaryolarında bütçe dostu bir alternatif sunuyor. Esnek kiralama koşulları ve Garenta'nın hizmet kalitesiyle birleşen kampanya, mobiliteyi daha ulaşılabilir ve avantajlı hale getiriyor.

Sürprizlerle Dolu Güvenli Sürüş Oyunu

Türkiye Sigorta Müşteri Platformu üyelerine sunulan bir diğer ayrıcalık ise yolculuğa sürpriz bir dokunuş katmak isteyenler için tasarlanmış olan "Güvenli Sürüş Oyunu". Türkiye Sigorta Müşteri Platformu üyelerine özel bir kod ile erişilebilen bu kampanya, araç kiralama sürecini daha etkileşimli ve dinamik bir sürece dönüştürüyor.

Garenta, bu uygulamayla mobiliteyi yalnızca fonksiyonel bir hizmet olarak değil, kullanıcıyla bağ kuran yenilikçi bir deneyim alanı olarak konumlandırıyor. Böylece iş birliği, ekonomik faydanın ötesine geçerek müşteri yolculuğunu daha keyifli ve değer odaklı bir yapıya dönüştürüyor.



%35

**Garenta'dan
Türkiye Sigorta Üyelerine
Özel İndirim!**

TURKIYE SIGORTA **Garenta**

HER KOŞULDA YANINIZDA OLAN DESTEK

Bereket Ailem Ferdi Kaza Sigortası ile kaza nedeniyle oluşabilecek yaşam kaybı ve sürekli sakatlık risklerine karşı kendinize sevdiklerinize maddi güvence sağlarken, zor anlarınızda ihtiyaç duyacağınız ücretsiz çekici ve çilingir hizmeti avantajlarından faydalanabilirsiniz.



Anadolu Hayat Emeklilik'in "İyi Gelecek Üyeliği" Reklam Filminde Sefo Başrolde

Anadolu Hayat Emeklilik, "Kimse yarımı için bugün sahip olduklarından vazgeçmesin, herkes geleceğine yatırım yapabilirsin diye; İyi Gelecek Üyeliği sizlerle!" söylemiyle başlattığı yeni iletişim yaklaşımını, Sefo'nun yer aldığı reklam filmiyle duyurdu. Kampanya, özellikle genç kitleye ulaşmayı hedefleyerek bugünü ertelemeden, sahip olduklarından vazgeçmeden geleceğe yatırım yapma fikrini merkeze alıyor.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün öncü şirketi Anadolu Hayat Emeklilik, "Anadolu Hayat Emeklilik'ten İyi Gelecek Üyeliği" söylemiyle yeni bir iletişim dönemine adım attı. Marka, günümüzün en popüler kavramlarından biri olan "üyelik" kavramını, yeni iletişim yaklaşımının odağında konumlandırırken; müzik, film, spor platformlarına üyeliklerin yaygınlaştığı günümüzde, geleceğe yapılan yatırımın da bir üyelik olduğu fikrinden hareketle, özellikle genç kitleyle daha güçlü bir bağ kurmayı ve emekliliğe erken yaşta başlanmasının önemine dikkat çekmeyi amaçlıyor. Punch BBDO stratejik ortaklığıyla başlatılan yeni iletişim döneminin ilk kampanyasında ise rap müziğin sevilen isimlerinden Sefo başrolde yer alıyor.

Söz ve müziği Sefo'ya ait olan şarkının video klipi olarak kurulan reklam filminde; gelecek için birikim yaparken bugün sahip olduklarından vazgeçmek zorunda kalacağını düşünen sanatçının yaşadığı endişeler, komedi unsurlarıyla anlatılıyor. Filmin finalinde, izlenen hikâyenin bir rüya olduğu anlaşılırken; Sefo, Anadolu Hayat Emeklilik'in "İyi Gelecek" yaklaşımıyla tanışarak bugünkü hayatından ödün vermeden birikim yaparak geleceğe hazırlanmanın mümkün olduğunu keşfediyor.

Enerjik anlatımı ve güçlü hikâyesiyle dikkat çeken reklam filmi, Anadolu Hayat Emeklilik'in yeni iletişim stratejisinin ilk adımı olarak izleyiciyle buluşuyor. Seri olarak hazırlanan reklam filmi, iyi gelecek kavramının anlatıldığı ve iyi geleceğe nasıl üye olunacağını işlendiği iki adet kısa filmle de destekleniyor.

Bireysel emeklilik kavramını daha anlaşılabilir ve erişilebilir kılmayı hedefleyen yeni kampanya, aynı zamanda markanın yenilenen iletişim dilinin ve gençleşme odağının güçlü bir yansıması niteliği taşıyor. Geleceği bugünden düşünmenin, büyük fedakârlıklar yapmadan da mümkün olduğu mesajını öne çıkaran Anadolu Hayat Emeklilik, müzik ve popüler kültürün gücünden yararlanan reklam filmi ile, gençlerin gündeminde daha fazla yer almayı hedefliyor. Reklam filminin yönetmenliğini Aytuğ Üngör üstlenirken, prodüksiyon süreci Anima İstanbul tarafından gerçekleştirildi.



Reklam filmini izlemek için QR kodu okutun.



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 / www.lumnion.com

Lumnion

İstanbul | Köln | München

Sektörden

Kısa Kısa

AXA Sigorta Kupa Voley Kadınlar Dörtlü Finalinde 2026 Şampiyonu Belli Oldu

24-25 Mart 2026 tarihlerinde Ankara Spor Salonu'nda iki gün boyunca süren AXA Sigorta Kupa Voley Kadınlar Dörtlü Finaleri, rekabet ve heyecan dolu karşılaşmaların ardından tamamlandı. Türk voleybolunun önde gelen takımlarını buluşturan organizasyonda şampiyonluk kupası sahibini buldu.

2018'den bugüne Türk voleybolunda değer yaratmayı sürdüren AXA Sigorta'nın "Değerler Ortaklığı" kapsamında hayata geçirdiği AXA Sigorta Kupa Voley Kadınlar Etabı, büyük mücadelelere sahne olan karşılaşmaların ardından tamamlandı.



Yarı finalde eşleşen VakıfBank ile Galatasaray Daikin ve Fenerbahçe Medicana ile Eczacıbaşı Dynavit arasında oynanan karşılaşmalarda rakiplerini 3-0'lık skorla mağlup eden VakıfBank ve 1-3'lük skorla mağlup eden Eczacıbaşı Dynavit finale yükselen takımlar oldu.

VakıfBank ve Eczacıbaşı Dynavit arasında oynanan final mücadelesinde rakibini 25-19, 21-25, 25-20, 25-20'lik setlerle 3-1 mağlup eden VakıfBank, AXA Sigorta Kupa Voley Kadınlar Dörtlü Finallerinde kupanın sahibi oldu. Final maçının en değerli oyuncusu ise gösterdiği performansla VakıfBank'tan Marina Markova oldu.



Sigorta Sektörü 5. Uluslararası Sigorta Fuarı'nda buluşacak

Sigorta sektörü, bu yıl beşincisi düzenlenecek olan Uluslararası Sigorta Fuarı kapsamında bir araya gelmeye hazırlanıyor. 17-19 Haziran 2026 tarihleri arasında gerçekleştirilecek fuar, sektörün önde gelen temsilcilerini, uzmanlarını ve paydaşlarını aynı çatı altında buluşturacak.

Ulusal ve uluslararası düzeyde birçok sektör paydaşını bir araya getiren organizasyon, WOW Istanbul Hotel ev sahipliğinde düzenlenecek. Üç gün sürecek fuarda sigortacılık alanındaki güncel gelişmeler, yeni ürünler, dijital dönüşüm uygulamaları ve sektördeki yenilikçi çözümler katılımcılarla paylaşılacak.

Fuar, Aras Grup organizasyonu ile hayata geçirilecek. Alanında uzman konuşmacıların yer alacağı etkinlikte paneller, konferanslar ve iş geliştirme odaklı görüşmeler gerçekleştirilmesi planlanıyor. Yerli ve yabancı çok sayıda şirketin katılım göstermesi beklenen fuarın, sektörde yeni iş birliklerine zemin hazırlaması hedefleniyor.

2025 yılında düzenlenen 4. Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi, yaklaşık 22 bin 293 ziyaretçi ağırlayarak yoğun ilgi gördü. Her yıl artan katılımcı sayısı ile dikkat çeken organizasyonun, bu yıl da yüksek katılım ile gerçekleştirilmesi bekleniyor.

V.ULUSLARARASI
SİGORTA SEKTÖRÜ
İŞ BİRLİĞİ FUARI'NIN

KALBI İSTANBUL'DA ATIYOR!

17-18-19 Haziran'da WOW İstanbul Hotel'de buluşuyoruz.



SİGORTA FUARI
SEKTÖR İŞ BİRLİĞİ FUARI VE KONGRESİ

HDI Sigorta'nın Web Sitesine Uluslararası Horizon Interactive Awards'dan "Gümüş" Ödül

HDI Sigorta'nın dijital dönüşüm vizyonunun yansımalarından biri olan web sitesi, uluslararası Horizon Interactive Awards'da "Silver" ödüle layık görüldü. HDI Sigorta, web sitesi, mobil uygulama, video ve interaktif deneyim gibi alanlarda "en iyi" projeleri ön plana çıkaran ödül programında "Professional Services" kategorisinde ödülün sahibi oldu.

HDI Sigorta, dünya genelinde web siteleri, dijital deneyimler ve interaktif projeleri değerlendiren uluslararası ödül programı Horizon Interactive Awards'da Gümüş ödülün sahibi oldu. HDI Sigorta'nın; tasarım estetiği, güçlü kullanıcı deneyimi kurgusu, zengin ve anlaşılır içerik yapısı ile yüksek teknik performansı bir araya getiren web sitesi, "Professional Services" kategorisinde ödüle layık görüldü.

Ziyaretçilerine kolay ve akıcı bir deneyim sunuyor

HDI Sigorta'nın web sitesi, sigortacılık gibi karmaşık bir alanı kullanıcı dostu, modern ve etkileyici bir dijital arayüzle sadeleştirerek ziyaretçilerine kolay ve akıcı bir deneyim sunuyor. Web sitesi ayrıca görsel tasarım kalitesi, fonksiyonellik, hedef kitleye uygun içerik dili ve yenilikçi yaklaşımıyla öne çıkıyor.



Marka kimliği ve iş stratejisiyle uyumlu bir dijital platform olarak konumlanan HDI Sigorta web sitesi hem kullanıcı ihtiyaçlarını karşılayan hem de şirketin dijital dönüşüm vizyonunu güçlü biçimde yansıtan bütüncül bir yapı sunuyor.

Yaratıcı projeleri ön plana çıkarıyor

ABD merkezli uluslararası dijital medya yarışmalarından biri olan Horizon Interactive Awards, web sitesi, mobil uygulama, video ve interaktif deneyim gibi alanlarda "en iyi" projeleri ödüllendiriyor. Dünya genelinde farklı sektörlerden gelen yüzlerce başvuru; çözüm yaratıcılığı, grafik tasarım, kullanıcı deneyimi, iletilen mesaj, teknik değer gibi kriterler göz önünde bulundurularak değerlendiriliyor. 20 yılı aşkın süreli geçmişe sahip olan yarışma, global ölçekte ajans ve markaların yaratıcı projelerini öne çıkarıyor.

Sigorta Life'a Ödül



21 Yıllık ALC Servis yolculuğu Kıbrıs toplantısında ALC Sevis genel müdürü Mahmut Şevluk, kurucumuz İsmail Öztürk'e etkinliğe katkılarından dolayı ve sigorta sektörüne dair gayretli özverili çalışmalarından dolayı medya başarı ödülü plaketini takdim etti

RS 5.0



RS Holding

www.rsholding.com.tr

TUR | ASİSTANS
GRUBU

DESTECH
Teknoloji Grubu

RS Otomotiv
Grubu

HDI Sigorta Contemporary Istanbul'un "Sigorta Ortağı" Oldu

HDI Sigorta, topluma değer katma yaklaşımı doğrultusunda Contemporary Istanbul'un iki önemli etkinliğine sponsor oldu. HDI Sigorta, CI BLOOM'un 5. edisyonu ile Contemporary Istanbul'un 21. edisyonunda sigorta ihtiyaçları için çözüm ortağı olarak yer alacak.

HDI Sigorta, Türkiye'nin uluslararası çağdaş sanat platformlarından Contemporary Istanbul'un 2026 yılı "Sigorta Ortağı" oldu. İş birliği ile HDI Sigorta, Contemporary Istanbul'un iki önemli etkinliğinde çözüm ortağı olarak yer alacak. CI BLOOM, 5. edisyonuyla 15-19 Nisan 2026 tarihleri arasında Lütfi Kırdar Rumeli Salonu'nda sanatseverlerle buluşacak. Contemporary Istanbul'un 21. edisyonu ise 23-27 Eylül 2026 tarihleri arasında "Focus: Asia" temasıyla gerçekleştirilecek. HDI Sigorta, bu iki prestijli etkinlikte süreçlerin güvence altına alınmasına katkı sunacak.

"Sanat ve spor başta olmak üzere toplumsal gelişime katkı sağlayan her alanın yanındayız"

HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, iş birliğine ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Kültür ve sanatın toplumların gelişimindeki dönüştürücü gücünün farkındayız.



Sompo Sigorta, 'Normale Dön' hikâyesine yeni filmiyle devam ediyor

Sompo Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü için hazırladığı yeni reklam filmiyle, hayatın akışında "normal" olmanın değerine dikkat çekiyor. "Hızlıca Normale Dön" mesajıyla ekranlara taşınan filmde, beklenmedik sağlık sorunlarının hayatı kesintiye uğratabileceği vurgulanırken; sunulan hızlı ve pratik çözümler sayesinde sürecin kolayca yönetilebildiği ve hayatın kaldığı yerden devam edebildiği anlatılıyor.

Yılın başında kasko ürünü ile başlayan "Normal'e Dön" kampanyasının ikinci filmi bu defa 'sağlık' odağında Haziran sonuna kadar televizyon, radyo ve dijital platformlarda yayında olacak.



HDI Sigorta olarak uzun yıllardır spor alanında sürdürdüğümüz desteklerimizi, bugün sanat alanında da devam ettirerek daha geniş bir etki alanı yaratmayı hedefliyoruz. Ülkemize değer katan, üretimi ve paylaşımı teşvik eden her projenin paydaşı olmaktan mutluluk duyuyoruz. Contemporary Istanbul gibi uluslararası ölçekte bir platformun parçası olmak ve bu ekosistemin güvenle sürdürülebilmesine katkı sağlamak bizim için büyük bir anlam taşıyor."

2006 yılında, dünyadaki 21. sanat fuarı olarak hayatına başlayan Contemporary Istanbul, bugün dünya genelindeki 350'den fazla sanat fuarı arasında yer alıyor. CI BLOOM, Türkiye'nin farklı şehirlerinden galerileri ve bağımsız inisiyatifleri aynı çatı altında buluşturarak çağdaş sanatın en güncel versiyonlarına alan açıyor.

Hayatın akışında "normal" kabul edilen sağlıklı ve aktif yaşamın aslında ne kadar kıymetli olduğuna dikkat çeken reklam filmi, bu rutinin beklenmedik sağlık sorunlarıyla kolayca kesintiye uğrayabileceği gerçeğinden yola çıkıyor. Sompo Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın sunduğu hızlı hizmet, kolay süreç yönetimi ve Sompo Mobilo üzerinden kolay bir şekilde anlaşılabilir kurum bilgisine ulaşılarak, kullanıcıların kısa sürede hayatlarına kaldıkları yerden devam edebileceği vurgulanıyor. Film, "hızlıca normale dönme" vaadini merkeze alarak, sağlıkta yaşanan beklenmedik durumların hayatı durdurmak zorunda olmadığını güçlü bir şekilde ortaya koyuyor.

Sompo Sigorta bu kampanya ile aktif yaşam temposuna sahip, sağlığa önem veren ve hayatında kesinti yaşamak istemeyen tüm bireyler başta olmak üzere geniş bir kitleye sesleniyor. Marka, sağlıkta yaşanan beklenmedik durumların hayatı durdurmak zorunda olmadığı mesajını görünür kılmaı hedefliyor.

"Sunduğumuz hızlı çözümlerle, hayatın kaldığı yerden devam etmesini sağlıyoruz"

Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, reklam filmine ilişkin değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı: "Hayatın akışında çoğu zaman fark etmeden sürdürdüğümüz 'normal' anların aslında en büyük konforumuz olduğunu hatırlatmak istedik. Beklenmedik sağlık sorunları bu akışı bir anda kesintiye uğratabiliyor. Sompo Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile sunduğumuz hızlı, pratik ve erişilebilir çözümler sayesinde müşterilerimizin kısa sürede, hayatlarına kaldıkları yerden devam edebilmelerini sağlıyoruz. Bu filmle birlikte, sağlığın risk altına girdiği anlarda hayatın durmak zorunda olmadığını güçlü bir şekilde anlatıyoruz."

Indie İstanbul imzası taşıyan reklam filmi, Riders Film prodüksiyonuyla ve Gürcan Güreşçi yönetmenliğinde hayata geçirildi.

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 0(850) 221 00 11     | @turassist

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?

• Sigorta Eksperi Nedir?

Sigorta eksperisi, sigorta kapsamındaki bir hasar ya da zararın nedenini, boyutunu ve tazminat miktarını objektif olarak belirleyen, uzmanlık belgesine sahip bağımsız uzmandır. Eksperler; kaza, yangın, doğal afet gibi olaylar sonrası oluşan hasarları inceleyerek rapor hazırlar. Hazırlanan bu ekspertiz raporu, sigorta şirketinin ne kadar ödeme yapacağına karar vermesi açısından temel belge niteliği taşır. Yani eksperler hem sigorta şirketinin hem de sigortalının haklarını korumak için teknik ve tarafsız bir değerlendirme yapar. Özellikle kasko, yangın, nakliyat ve konut sigortalarında sıkça görev alırlar.

• Avarya Nedir?

Avarya, deniz taşımacılığında gemi ya da yüke gelen zararları ifade eden ve bu zararların sigorta kapsamında değerlendirilmesini sağlayan önemli bir sigortacılık terimidir. Ticari deniz taşımacılığında karşılaşılabilecek kazalar, fırtınalar veya yükleme/boşaltma sırasında oluşan hasarlar avarya kapsamına girer.

• Muallak Hasar Nedir?

Muallak hasar, sigorta şirketlerinin ödeme ihtimali bulunan ancak henüz ödenmemiş hasarlar için ayırdığı teknik karşılıktır. Sigortalı hasar ihbarında bulunduğu anda, sigorta şirketi hasarın maliyetini tahmini olarak belirler ve bu tutarı geçici olarak ayırır. Bu uygulama, şirketin kârının olduğundan fazla görünmesini önler. Bilanço dönemlerinde önceki dönemden devreden muallak karşılıklar da kâr hesaplamasına dâhil edilir. Bu karşılık, genellikle istatistiksel yöntemlerle (zincir merdiven, ayırma, ihbar başma düşen hasar gibi) hesaplanır.

HDI

SİGORTA

Her Anında **DAİMA YANINDA**

 hdisigorta.com.tr

 HDİ Kolay Hat
0850 222 8 434

Web sitemizi ziyaret etmek için
QR kodu okutabilirsiniz.



İlginç Sigorta Hikayeleri

Köpek Tarafından Çalınan Kamera

Seyahat ederken fotoğraf çeken bir turist, otobüs durağı bankında unuttuğu çantasının bir aç köpek tarafından çalındığını gördü. Çalınan eşyanın maddi değeri sigortalı olduğu için tatil sigortası talebi kabul edildi ve makineleri yenilendi.

Çadıra Düşen Yamaç Paraşütçüsü

Tatil için kampa giden bir aile, aniden bir yamaç paraşütçüsünün çadırlarının üzerine düşmesiyle sarsıldı. Paraşütçü piste inemeyince tam aileyi hazırlık yaparken çadırın üzerine düştü. Çadırlardaki yırtılmalar sigorta kapsamında değerlendirildi.

Haberin detaylarını ve daha fazlası için QR kodu okutarak inceleyebilirsiniz!



DAHA

SÜRDÜRÜLEBİLİR
BİR DÜNYA İÇİN
GERİ DÖNÜŞÜM
YAPMAYA

BAŞLAMANIN TAM
ZAMANI

18 - 24 Nisan
Dünya
Geri Dönüşüm
Haftası Kutlu Olsun!

“Türkiye’de sigorta bilincinin gelişimi, tarihsel olarak sınırlı bir farkındalıktan daha yaygın ve bilinçli bir yapıya doğru ilerleyen kademeli bir süreçtir. Osmanlı döneminde daha çok yabancı şirketler aracılığıyla ve dar bir kesim tarafından kullanılan sigortacılık, Cumhuriyet’in ilanı ile birlikte milli bir kimlik kazanmış olsa da uzun yıllar toplumun geniş kesimlerine yayılamamıştır. Bu süreçte sigorta, daha çok büyük işletmelerin ve belirli varlıkların korunmasına yönelik bir araç olarak görülmüştür. Ancak özellikle zorunlu sigorta uygulamaları, bu algının kırılmasında önemli rol oynamıştır. 1999 Marmara Depremi sonrasında devreye alınan zorunlu deprem sigortası ve trafik sigortası gibi uygulamalar, milyonlarca kişinin sigorta sistemiyle tanışmasını sağlamıştır. Bugün sigorta, giderek daha fazla birey ve kurum için bilinçli bir tercih haline gelirken, bu dönüşümün sürdürülebilirliği için güven, şeffaflık ve eğitim büyük önem taşımaktadır.”

“

GERİ DÖNÜŞÜME DESTEK GELECEĞE DESTEKTİR

Geri dönüşümle hep birlikte hareket etmeye
Hepimizin çevreyi koruma ve atık miktarını en aza indirmeye, böylece doğal yaşam alanlarının ve kaynakların büyümesine yardımcı olma sorumluluğu var. Bunu yaparsak, iklim değişikliğini sınırlayabilir ve gezegenimizi daha iyi bir yer haline getirebiliriz. Her şeyin doğalının, doğadan geldiğini düşünürsek doğa için atacağımız her adım bize sağlık ve iyi yaşam olarak geri dönecektir...

18-24 Nisan tarihleri arası tüm dünyada geri dönüşüm haftası olarak kutlanıyor. Bizler de Sigorta Life dergisi olarak her yıl Nisan ayında, geri dönüşümün önemine dikkat çekmek ve farkındalık yaratmak için; geri dönüştürülmüş kağıtlardan elde edilen Kraft kapak ile karşınıza çıkıyoruz.

Yaşanabilir bir dünya için geri dönüşümü hep birlikte destekleyelim.

”