

“SIGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

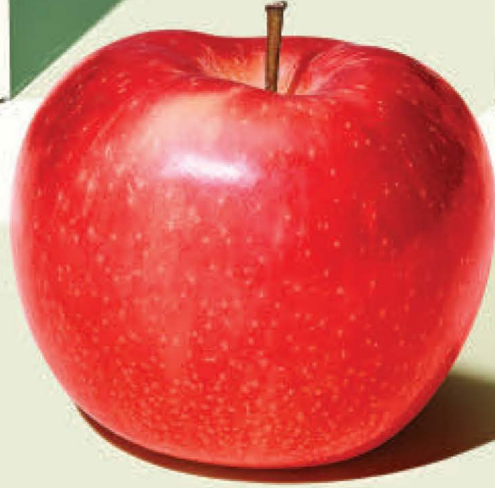
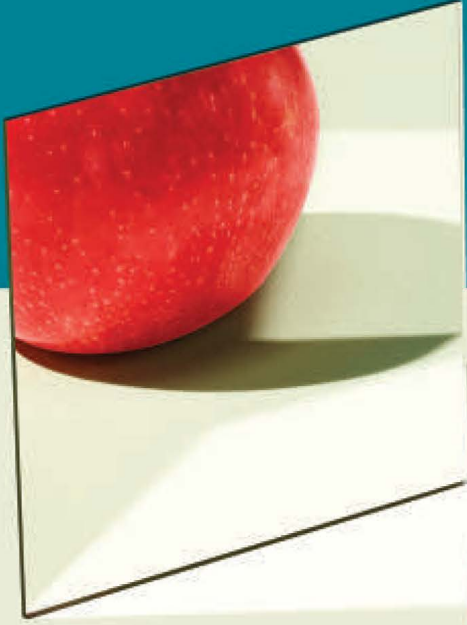
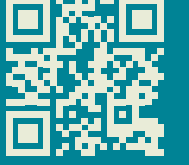
SIGORTALIFE®/68

MAYIS 2026 • sigortalifedergi.com • 250 TL



9 772717 942003

Nereden
bakıyorsunuz?



AUTOGONG

Katkılarıyla

Bir tıkla kapıda!

hepsiburada

trendyol

CicekSepeti

amazon

n11



YILDIR
BÜYÜYEN
GÜVEN,
SINIRLARI
AŐAN
GÜVENCE

Yerel Risk, Global Değer

SIGORTA LIFE®

SATIŞ KANALLARIMIZ!

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



Sigortaya nereden bakıyorsunuz?



Değerli Okurlarımız,

Sigorta Life'ın 68. sayısını elinizde tutarken, kapağımızda yer alan o yalın ama bir o kadar derin soruyla sizleri selamlıyoruz: "Nereden bakıyorsunuz?"

Görseldeki elma metaforunda olduğu gibi; bir gerçekliğe tek bir noktadan bakmak, bazen resmin tamamını görmemize engel olabilir. Bir aynada kusursuz görünen, bir diğerinde farklı bir boyutuyla karşımıza çıkabilir. Sigorta sektörü de tam olarak böyle bir dönemeçten geçiyor. Risk yönetimi, dijitalleşme ve müşteri deneyimi gibi temel kavramlar, bugün her zamankinden daha fazla "perspektif" gerektiriyor.

Değişen Vizyon ve Yeni Gerçekler

Sektör paydaşları olarak bizler, bazen sadece poliçe adetlerine veya hasar prim oranlarına odaklanabiliyoruz. Ancak aynayı biraz çevirdiğimizde; değişen iklim koşullarını, gelişen yapay zeka teknolojilerini ve en önemlisi, artık çok daha bilinçli ve farklı beklentileri olan "yeni nesil sigortalıyı" görüyoruz.

Bu sayımızda, sektörün sadece görünen yüzünü değil, derinliklerdeki potansiyelini de masaya yatırdık. Autogong katkılarıyla hazırladığımız bu özel Mayıs sayısında; otomotivden sağlığa, bireysel emeklilikten kurumsal risklere kadar geniş bir yelpazede "doğru bakış açısını" yakalamaya çalıştık.

Birlikte Daha Güçlü

Sigorta Life ailesi olarak amacımız, sizlere sadece haber aktarmak değil; sektörün içinde bulunduğu bu karmaşık aynalar labirentinde yol gösterici bir ışık tutabilmek. Dijital mecralarda, pazaryerlerinde (Amazon, Trendyol, Hepsiburada, Çiçeksepeti, n11) ve raflarda sizlerle buluşmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Her zaman söylediğimiz gibi; sigorta, sadece bir teminat değil, bir güven ve perspektif meselesidir.

Yeni sayımızın, bakış açımıza yeni derinlikler katması dileğiyle...

Keyifli okumalar.

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarketing.com

İçin deki ler

8-9

HABER |

Ahmet Yaşar: “Sigortacılıkta yeni dengeyi; ölçek, derinlik ve ortak akılla kuracağız”

10

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik’in Aktif Büyüklüğü Yüzde 62 Artışla 467 Milyar TL’ye Ulaştı

12-13

HABER |

Anadolu Sigorta’nın “Ormanın Gözleri” 1,2 milyon hektarı korumaya hazır

14

HABER |

AgeSA BES ile Hem Birikiminizi Hem de Tatil Keyfinizi Artırın

16-17

HABER |

Ray Sigorta, İstanbul’da Acenteleriyle Bir Araya Geldi

20-21

HABER |

Quick Sigorta 9’uncu yaşını kutluyor

22

HABER |

AXA Sigorta’dan Sağlıkta Yeni Dönem: Longevity Alanında Öncü İş Birliği

24-25

HABER |

RS Servis, 17. Bayi Toplantısı’nda Türkiye Genelindeki Bayileriyle Bir Araya Geldi

26

HABER |

QNB Sigorta, ilk Entegre Faaliyet Raporu’nu yayımladı

28-29

HABER |

Sompo Sigorta Kurumsal İş Ortakları ve Acenteleriyle Kıbrıs’ta bir araya geldi



30

HABER |

Doğa Sigorta, “Şeffaflık ve Kontrol” sunan Kasko Hizmetlerine bir yenisini ekledi; Mobil Çekici Takip Sistemi Devrede!

32-33

KÖŞE YAZISI |

Sigorta Sektöründe Sessiz Dönüşüm ve Yeni Disiplin Dönemi

34

HABER |

DASK’tan İstanbul’da Farkındalık Çalışması

36-37

KAPAK |

Perspektifin analitiği ve riskin görünmeyen yüzü

38

HABER |

Katılım Emeklilik, Türkiye’nin en iyi işverenleri arasında

40-41

HABER |

TSB’den Hayat Sigortacılığında Dönüşüm Hamlesi

42

HABER |

Ankara Sigorta, “Mutluluğun Sigortası” Yaklaşımıyla En İyi İşverenler Arasında!

44

HABER |

‘Kadın Gözüyle Hayattan Kareler’in 20. Yılında Kazananlar Açıklandı

46

HABER |

Artan Risklere Karşı Yeni Güvence: Quick’ten 10 Yaş Üstü Araçlara KASKONOMIQ Destekli Kredi Hamlesi

48

HABER |

Türkiye Sigorta’dan Gençlere Özel Çifte Güvence

50

HABER |

Fibasigorta ve cOmmited Bankasıürans Zirvesi’nin Karbon Ayak İzini Dengeledi



62

52

HABER |

Bupa Acıbadem Sigorta'dan Sağlıkta Yenilikçi Çözüm!

54

HABER |

HDI Sigorta "Güçlü Kahraman" acentelerini Kars'ta ağırladı

56

HABER |

Mini Onarımda Yeni İş Birliği: Allianz Türkiye ve Auto King'den Güçlü Ortaklık

58

HABER |

Anadolu Sigorta 2026 Yılı'nın Birinci Çeyreğinde 3,84 Milyar TL Kâr Elde Etti

60

HABER |

Ankara Sigorta, Anka Kulübü Kapsamında İş Ortaklarıyla Antalya'da Buluştu

62

HABER |

Sigorta Sektörü İstihdamını Arttırırken Geleceğe Yatırım Yapıyor

64

HABER |

MHR GYO'ya GYODER Zirvesi'nde anlamlı ödül

66

HABER |

Türkiye Sigorta, Türkiye'nin En İyi İşverenleri listesinde

68-70

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

72

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

74

LIFE |

İlginç Sigorta Hikayeleri

QUICK
SIGORTA

X

CORPUS
SIGORTA

GÜÇ BİRLİĞİ

Artık kasko
her araç için ekonomik

HER YAŞA HER ARAÇA KASKONOMİQ



İSTEYENE İMM

SERVİS SEÇİMİ
ARAÇ YAŞI SINIRSIZ

KAZA
HALİNDE ÇEKİCİ
KURTARICI
İKAME ARAÇ



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

Her yaşa, her araca **KASKONOMİQ**.



KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK
UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q-BLOG Q-MAG Q-SÖZLÜK

f @ X v in

QUICK
SIGORTA



Osman Çelik

T.C. Hazine ve Maliye
Bakan Yardımcısı

Ahmet Yaşar: “Sigortacılıkta yeni dengeyi; ölçek, derinlik ve ortak akılla kuracağız”

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar, Bankasürans Zirvesi'nde sigorta sektöründeki dönüşüme dikkat çekerek, güçlü büyümenin tek başına yeterli olmadığını vurguladı. Yaşar, sigortacılığın artık satış odaklı değil; risk yönetimi ve uzmanlık temelli bir yapıya evrildiğini belirterek, sürdürülebilir büyümenin ancak doğru model ve dengeli dağıtım yapısıyla mümkün olacağını ifade etti.

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar, Bankasürans Zirvesi'nde yaptığı konuşmada sigorta sektörünün son yıllarda güçlü bir büyüme performansı sergilediğini belirtti. 2025 itibarıyla prim üretiminin yüzde 46 artışla 1,22 trilyon TL'ye ulaştığını ifade eden Yaşar, dağıtım yapısının ise dengeli ancak dinamik bir görünüm sunduğunu söyledi. Dağıtım kanallarında yüzde 53 acente, yüzde 22 banka, yüzde 17 broker ve yüzde 8 merkez ile diğer kanalların yer aldığı aktaran Yaşar, bu tablonun sigortacılığın tek kanallı değil, çok katmanlı bir sistem olduğunu açıkça ortaya koyduğunu vurguladı.

“Sigortacılık artık satış değil uzmanlık işidir”

Sektördeki en önemli dönüşümlerden birinin üretimin giderek daha güçlü ve uzman oyuncuların elinde yoğunlaşması olduğunu belirten Yaşar, bunun sigortacılığın artık bir satış faaliyeti değil, bir uzmanlık alanı haline geldiğini gösterdiğini ifade etti. Bu dönüşümün yanlış okunması halinde sigortacılığın sadece bir dağıtım yarışına indirgenebileceğine dikkat çeken Yaşar, “Oysa sigorta bir dağıtım işi değil, bir risk yönetimi işidir” dedi.

Bankasürans tarafında da önemli bir değişim yaşandığını belirten Yaşar, hayat ve hayat dışı branşlar arasında dengeli bir yapı oluştuğunu söyledi. Genel zararlar, sağlık, yangın ve afet gibi alanlarda büyümenin dikkat çektiğini ifade eden Yaşar, bankasüransın artık sadece krediye bağlı bir model olmaktan çıkarak daha geniş bir çözüm alanına yöneldiğini vurguladı.

Sigortanın artık ekonominin tamamlayıcı bir unsuru olmaktan çıkıp merkezi bir yapı taşı haline geldiğini belirten Yaşar, Türkiye’de sigorta penetrasyon oranının yüzde 2,6 seviyesinde olduğunu hatırlattı. Hedeflerinin bu oranı yaklaşık iki katına çıkararak 50 milyar dolar üretim büyüklüğüne ulaşmak olduğunu söyleyen Yaşar, bunun yalnızca sektörel büyüme anlamına gelmediğini; daha fazla bireyin güvence altına alınması, daha güçlü bir finansal sistem ve daha dayanıklı bir ekonomi anlamına geldiğini ifade ederek, “Bugün ülkemizin sahip olduğu sorunların birçoğunun aslında, özünde sigortayla çözülebileceğini düşünüyoruz.” dedi

“Hasar ödeyen modelden risk önleyen modele geçiyoruz”

Sigortacılığın yapısal bir dönüşüm içinde olduğunu dile getiren Yaşar, sektörün hasar ödeyen modelden risk önleyen modele doğru evrildiğini belirtti. Müşteri davranışlarının da değiştiğine dikkat çeken Yaşar, yeni müşteri profiline daha bilinçli, daha seçici ve daha temkinli olduğunu ifade etti. “Artık müşteri ürün değil, güven satın alıyor” diyen Yaşar, bu değişimin sektörün tüm dinamiklerini yeniden şekillendirdiğini söyledi.

Dijitalleşmenin hızlandığını ve fintech çözümlerinin süreçleri kolaylaştırdığını belirten Yaşar, buna rağmen sigortacılığın yalnızca teknolojiyle yürütülebilecek bir alan olmadığını vurguladı.

Sahadaki bilgi, doğru analiz ve insan temasının belirleyici olmaya devam ettiğini ifade eden Yaşar, acenteler, brokerlar ve saha satış ekiplerinin sektörün omurgası olduğunu ve bu rolün devam edeceğini söyledi. “Sigorta bir ürün satışı değil, bir güven ilişkisi kurma işidir” diyen Yaşar, sigortacılığın aynı zamanda bir “risk terziliği” olduğunu vurguladı.

“Sürdürülebilir büyüme için doğru model şart”

Sigortacılığı yalnızca bir finansal teknoloji ürünü olarak görmenin ve sigorta şirketlerini sadece ürün sağlayıcısı konumuna indirmek doğru olmadığını belirten Yaşar, sektör için ideal modeli şu şekilde tanımladı: Banka ölçeği sağlar, acente ve brokerlar derinlik katar, teknoloji hız kazandırır ve sigorta şirketi ortak aklı temsil eder. Yaşar, “Bu model kurulmadan büyüme olur ama sürdürülebilir olmaz” ifadelerini kullandı.

Önümüzdeki dönemde bankasüransın krediye bağlı yapıdan çıkarak müşterinin hayatının tamamına dokunan bir modele dönüşeceğini belirten Yaşar, sigortanın yalnızca kredi anında değil, ihtiyaç duyulan her anda devreye gireceğini söyledi. Konuşmasının sonunda sigortanın toplumsal rolüne dikkat çeken Yaşar, daha güvenceli bireylerin, daha dayanıklı ailelerin ve daha sağlam bir ekonominin sigorta ile mümkün olduğunu ifade etti. Türkiye Sigorta Birliği olarak sigortayı yalnızca büyüyen bir sektör değil, ekonominin dayanıklılığını güçlendiren bir yapı olarak konumlandırmaya devam edeceklerini belirten Yaşar, sözlerini şu ifadelerle tamamladı: “Sigorta, geleceğe duyulan güvenin adıdır. Bankasürans ise bu güveni toplumun en geniş kesimlerine ulaştıran güçlü bir araçtır.”

Serkan Uğraş Kaygalak

Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdürü

Anadolu Hayat Emeklilik'in Aktif Büyüklüğü Yüzde 62 Artışla 467 Milyar TL'ye Ulaştı

Anadolu Hayat Emeklilik, 2026 yılı ilk çeyreğine ait finansal sonuçlarını paylaştı. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki toplam fon büyüklüğü 400 milyar TL'ye ulaşan Anadolu Hayat Emeklilik, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre aktif büyüklüğünü yüzde 62 oranında artırdı.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak, 2026 yılının ilk çeyrek finansal sonuçlarına ilişkin yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Gönüllü BES katılımcı sayısında, otomatik katılımda ise fon büyüklüğünde özel sermayeli şirketler arasındaki; 18 yaş altı müşteri segmentinde de sektör genelindeki liderliğini devam ettiren şirketimiz, istikrarlı büyümesini sürdürmektedir. Gönüllü BES ve otomatik katılım toplam fon büyüklüğümüz, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 66 artarak 400 milyar TL'ye ulaşırken, katılımcı sayımız da 3,4 milyona yaklaştı. Anadolu Hayat Emeklilik, 393 bin çocuk katılımcısı ve 18 yaş altı katılımcı sayısında ulaştığı yüzde 23,2'lik pazar payı ile 18 yaş altı müşteri grubunda sektördeki öncü rolünü devam ettiriyor. Hayat sigortası prim üretimimiz, 2026 yılının ilk çeyreğinde geçtiğimiz yıla göre yüzde 29 oranında artarak 5,7 milyar TL'ye yaklaştı. Aktif büyüklüğümüz 467 milyar TL, özkaynaklarımız 10,6 milyar TL, net dönem kârımız ise 1,7 milyar TL seviyesinde gerçekleşti."

Türkiye'de "Eşit Ücret Sertifikası" alan ilk emeklilik ve hayat sigortası şirketi olduk.

Anadolu Hayat Emeklilik'in kadın ve erkek çalışanları arasında eşit işe eşit ücret ve eşit fırsat yaklaşımını da değerlendiren Kaygalak konuya ilişkin olarak "Çalışanlarımız arasında cinsiyetlerinden bağımsız olarak uyguladığımız eşit ücret ve eşit fırsat prensiplerimizle, uluslararası Eşit Ücret Vakfı (Equal-Salary Foundation) tarafından yapılan değerlendirmeler sonucunda Eşit Ücret Sertifikası'nı Türkiye'de almaya hak kazanan ilk emeklilik ve hayat sigortası şirketi olduk. İsviçre merkezli bağımsız kuruluş tarafından yürütülen çok aşamalı denetim sürecinde; ücret verilerimiz, terfi mekanizmalarımız ve yönetim uygulamalarımız uluslararası standartlar çerçevesinde analiz edildi. Saha denetimleri ve çalışan mülakatlarını da içeren bu süreç sonunda, çalışanlarımız arasında cinsiyet temelli bir ücret farkı bulunmadığı tescillendi. Fırsat eşitliğini bir tercih değil, kurumsal sorumluluğumuzun bir gereği olarak görüyoruz. 2025 yıl sonu itibarıyla çalışanlarımızın yüzde 57'sini, yöneticilerimizin ise yüzde 49'unu kadınlar oluştururken; doğum izni sonrası işe dönüş oranımız yüzde 94 olarak gerçekleşti. Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenmesi Prensipleri (WEPS) imzacısı olarak, eşitlik yaklaşımımızı politika düzeyinden uygulama düzeyine taşımaya ve kapsayıcı çalışma kültürümüzü kararlılıkla sürdürmeye devam ediyoruz" diye konuştu.

2025 Entegre Faaliyet Raporumuzu yayımladık.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak, şirketin raporlama alanındaki başarılarına değinerek 2026'nın ilk çeyreğine ilişkin değerlendirmelerini şöyle sürdürdü: "Faaliyet ve sürdürülebilirlik raporlarımızı bir araya getirerek hazırladığımız ikinci entegre faaliyet raporumuzu paydaşlarımızın bilgisine sunduk. IFRS Vakfı tarafından önerilen Entegre Raporlama Çerçevesi ve GRI standartları doğrultusunda hazırladığımız bu raporla; finansal sonuçlarımızı, sürdürülebilirlik hedeflerimizi ve değer yaratma modelimizi bütünleşik bir bakış açısıyla ele aldık. Şeffaflık ve hesap verebilirlik ilkelerimiz doğrultusunda; stratejik performansımızı, karbon ayak izini dengeleme çalışmalarımızı ve paydaşlarımıza sağladığımız değeri ayrıntılı bir biçimde ortaya koyduk. 2026 yılının ilk çeyreğini kurumsal şeffaflık ve fırsat eşitliği alanındaki vizyoner adımlarımızla geride bırakırken; önümüzdeki dönemde de kapsayıcı iş kültürümüzü güçlendiren, sürdürülebilirliği odağında tutan ve tüm paydaşlarımız için uzun vadeli değer yaratmayı hedefleyen stratejilerimizi kararlılıkla uygulamayı sürdüreceğiz."



SON GÜN
30 EYLÜL
2026

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda uygun fiyatlı, büyük fırsat
Türkiye Sigorta güvencesiyle gençleri bekliyor. Avantajlı fiyattan yararlanmanın yolu
Türkiye Hayat Emeklilik'te BES'li olmanız veya yeni BES başlatmanız!

**LİMİTSİZ
YATARAK TEDAVİ**

**4 ADET
AYAKTA TEDAVİ**

**ÜCRETSİZ
DİŞ VE GÖZ
MUAYENE PAKETİ**

**ÜCRETSİZ
ONLINE
DOKTOR**

**ÜCRETSİZ
CHECK-UP**

**SABİT FİYAT
YILLIK
9.900 TL**

Kampanyadan aylık katkı payı 867 TL ve üzeri olan, mevcut BES veya OKS katılımcıları ile yeni BES ya da OKS başlatacak, 18-26 yaş arası gençler faydalanabilir. Yeni sözleşmelerde ilk katkı payı, mevcut sözleşmelerde ise son 12 aya ait tüm katkı payları ödenmiş olmalıdır. Taksit kampanyası anlaşmalı banka kredi kartları için geçerlidir. Detaylı bilgi turkiyesigorta.com.tr

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

**TÜRKİYE
SİGORTA**

**TÜRKİYE
HAYAT EMEKLİLİK**

Berna Semiz Ergüntan

Anadolu Sigorta Kurumsal
İletişim, Sürdürülebilirlik ve
Afet Yönetimi Koordinatörü



Anadolu Sigorta'nın “Ormanın Gözleri” 1,2 milyon hektarı korumaya hazır

Anadolu Sigorta'nın, 2022 yılından bu yana Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü iş birliğiyle yürüttüğü “Ormanın Gözleri” projesi, iklim kriziyle artan orman yangınlarına karşı teknoloji temelli bir erken müdahale modeli sunuyor. 5 yıldır yürütülen proje kapsamında 2026'da devreye alınacak yeni kulelerle yaklaşık 1,2 milyon hektarlık alan izlenecek.

Anadolu Sigorta, iklim kriziyle birlikte sayısı ve etkisi giderek artan orman yangınlarına karşı teknoloji, kamu-özel sektör iş birliği ve toplumsal farkındalığı bir araya getiren “Ormanın Gözleri” projesiyle Türkiye genelinde kalıcı ve ölçeklenebilir bir koruma modeli oluşturuyor. 2022 yılında Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü öncülüğünde hayata geçirilen proje; orman yangınlarını erken tespit etmek ve yangın riskine karşı toplumsal bilinç oluşturmak amacıyla tasarlandı. Proje kapsamındaki ilk insansız yangın gözetleme kulesi 2022 yılının sonunda Adana Balcalı’da devreye alındı.

2023 yılında Çanakkale, Muğla, Adana ve Antalya’da; 2024’te ise İstanbul, İzmir, Bursa, Kahramanmaraş ve Mersin’de yeni nesil kuleler tamamlanarak hizmete alındı. 2025 yılında İstanbul, Kastamonu, Muğla, Denizli, Bilecik ve İzmir’de kurulan kulelerle birlikte Ormanın Gözleri, yangın riski yüksek bölgelerde etkin bir erken uyarı ağına dönüştü. 2025 yıl sonu itibarıyla projede toplam 16 yangın gözetleme kulesi aktif olarak görev yapıyor. Bu kuleler aracılığıyla yaklaşık 800 bin hektarlık alan kesintisiz izlenirken, bugüne kadar 241 orman yangını çok erken aşamada tespit edilerek olası büyük felaketlerin önüne geçildi.

“Ormanın Gözleri ile toplumsal farkındalığı artıran, ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir etki yaratmayı hedefliyoruz”

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim, Sürdürülebilirlik ve Afet Yönetimi Koordinatörü Berna Semiz Ergünten, Ormanın Gözleri projesine ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: “İklim kriziyle birlikte orman yangınları yalnızca çevresel değil, toplumsal ve ekonomik boyutları olan çok katmanlı bir risk alanına dönüştü. Bu sene 5. yıla giren Ormanın Gözleri projesini, bu risklere karşı yalnızca bugünü değil geleceği de koruyan kalıcı bir çözüm modeli olarak kurguladık. Türkiye’de 23,4 milyon hektar orman alanı bulunmaktadır. Bu orman alanlarının yaklaşık %55’i yangına hassas bölge niteliğindedir. 2026’da tamamlanacak kulelerimizle yaklaşık 1.200.000 hektarlık alanı gözetleyeceğiz. Bu alanın yaklaşık 800.000 hektarı da yangına daha hassas orman alanı olarak nitelendiriliyor. Bu sayede devreye alacağımız yeni kulelerimizle yangına hassas bölgelerin yaklaşık %10’u gözlenecek. Orman Genel Müdürlüğü’nün yangın gözetleme sistemine ek olarak hayata geçirdiğimiz destekle, OGM’nin gözetlediği orman alanlarının yaklaşık %5’inin korunmasına katkı sunmuş olacağız. Teknolojiyi kamu-özel sektör iş birliğiyle sahaya indirirken, erken tespitin hayat kurtaran gücünü ve önleyici yaklaşımın önemini merkeze aldık. Yapay zekâ destekli gözetleme sistemleriyle ormanlarımızın gözü kulağı olurken, aynı zamanda toplumsal farkındalığı artıran, ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir etki yaratmayı hedefliyoruz.”

2026 hedefi: Türkiye ve Kıbrıs’ta daha geniş bir koruma ağı

Projenin 2026 yol haritasında Balıkesir, Adana, Kastamonu ve Denizli illerine yeni yapay zekâ destekli insansız yangın gözetleme kuleleri kurulması; ayrıca Ankara (ODTÜ Ormanları) ve Kıbrıs’ta gelişmiş gözetleme sistemlerinin devreye alınması yer alıyor. Ormanın Gözleri sadece hayati önemde bir teknolojik yatırım değil; aynı zamanda güçlü bir iletişim ve farkındalık projesi. Proje kapsamında hazırlanan “Ormanın Gözleri” belgesel serisinin ilk bölümü 2023’te, dördüncü bölümü ise 2025’te izleyicileri buldu. Belgesel serisi teknik başarının ötesinde doğa ile insan arasındaki ilişkiyi ve yangınlarla mücadeledeki ortak sorumluluğu görünür kılıyor. Belgesel çekimlerinin 2026 yılında da sürdürülmesi planlanıyor.

Anadolu Sigorta’nın Ormanın Gözleri Projesi, iklim kriziyle mücadelede özel sektörün kamu kurumlarıyla birlikte hareket ettiğinde nasıl yüksek etki yaratabileceğinin somut bir örneğini oluşturuyor. Proje, orman yangınlarının erken tespiti ve orman koruma işleviyle Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları arasında yer alan “Karasal Yaşam” amacını doğrudan destekliyor. Aynı zamanda “Amaçlar İçin Ortaklıklar” başlığına da güçlü bir katkı sunarak, teknolojinin doğa koruma alanındaki dönüştürücü gücünü ortaya koyuyor.

Kuleler yalnızca yangınlara karşı değil; diğer ormancılık faaliyetleri için de etkin bir gözetim sağlıyor. Aynı zamanda doğal yaşamın korunmasına katkı sunan sistemler, nesli tükenme riski altındaki türlerin takibinde de önemli rol üstleniyor. Kulelerin orman haberleşme sistemleri için baz istasyonu işlevi görmesi sayesinde, ormanlık alanlarda iletişim altyapısı güçlenirken, acil müdahale ekiplerinin koordinasyonu da önemli ölçüde kolaylaşıyor.

Anadolu Sigorta, kule kurulumlarının yanı sıra Orman Genel Müdürlüğü’nün “Video Analitik Yazılım ve Duman Algılama Sistemi” projesine de destek veriyor. Bu sistem sayesinde, OGM’nin mevcut yangın gözetleme kulelerindeki kameralar tek bir yazılım platformu üzerinden izlenebiliyor. Yapay zekâ destekli analizlerle video görüntüleri üzerinde duman ve alev otomatik olarak algılanarak yangınlar çok erken safhada tespit edilebiliyor. Bu yaklaşım, afet risklerinin azaltılmasında teknolojinin rolünü güçlendirirken, iklim değişikliğine karşı dijitalleşme temelli bir uyum (adaptasyon) modeli de sunuyor

AgeSA BES ile Hem Birikiminizi Hem de Tatil Keyfinizi Artırın



Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, bireysel emeklilik sisteminde (BES) birikimlerini artırmak isteyen katılımcılar için yepyeni bir kampanyaya daha imza atıyor. Kampanya kapsamında, BES planlarına toplu ödeme yapan AgeSA müşterileri, JollyTur'dan hediye çekleri kazanma şansı elde ediyor.

1 Mayıs – 31 Mayıs 2026 tarihleri arasında geçerli olacak kampanya kapsamında, belirlenen BES planlarına 30.000 TL ve katlarında toplu ödeme yapan mevcut ve yeni tüm AgeSA müşterileri çekilişe katılma hakkı kazanacak. Katılımcılar, yatırdıkları her 30.000 TL için 1 çekiliş hakkı elde ederek kazanma şanslarını artıracak. Kampanya sonunda gerçekleştirilecek çekilişle 1 kişi 200.000 TL değerinde, 1 kişi 100.000 TL değerinde ve 3 kişi 50.000 TL değerinde JollyTur hediye çeki kazanacak.

Ray Connect Sigortanın farklı dünyası



Anında
Hasar
Hizmeti
ve daha fazlası...



RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



Ray Sigorta, İstanbul'da Acenteleriyle Bir Araya Geldi

Ray Sigorta, İstanbul'un en ihtişamlı mekânı Çırağan Sarayı'nda "Ray Seninle Farklı" söylemiyle düzenlediği etkinlikte 350 iş ortağını ağırladı. Acenteleriyle kurdukları güçlü iş birliği ekseninde sektör ortalaması üzerinde istikrarla büyüdüklerini ifade eden Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Bizim üretimimizin lokomotifimiz acentelerimiz. Siz büyürken biz büyüyoruz ve sizinle birlikte büyümeye devam edeceğiz" diye konuştu.

Müşteri odaklı ve yenilikçi vizyonuyla sigorta sektörünün öncü kuruluşları arasında yer alan Ray Sigorta, İstanbul Çırağan Palace Kempinski Otel'de, İstanbul bölgesi ve Türkiye genelindeki önde gelen acente temsilcilerini ağırladı. Etkinlik kapsamında yapılan sektörel değerlendirmelerin yanı sıra spor dünyasından özel konuklar, dans gösterileri ve müzik dinletisiyle renklenmiş özel organizasyonda Ray Sigorta ve acenteleri bahar coşkusuyla birlikte paylaştı.

İki oturumlu etkinliğin ilk bölümünde Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, şirketin büyüme performansı ve gelecek vizyonuna ilişkin kapsamlı bir sunum gerçekleştirdi. Banka kanalına başvurmaksızın Türkiye'nin en büyük sigorta şirketleri arasında 7. sıraya yükselen Ray Sigorta'nın, Türkiye genelinde yaklaşık 3.000 acente ile güçlü bir iş ortağı ağına sahip olduğunu vurgulayan Erdoğan, şirketin başarısının temelinde acentelerle inşa edilen sinerjinin yattığını belirtti.

"2025 Ray Sigorta'nın Tarihinin En İyi Yılıydı"

Koray Erdoğan konuşmasında şunları dile getirdi: "2025'i yedinci sırada kapattık. Ray Sigorta'nın 68 yıllık tarihindeki en iyi derecesi oldu. İnşallah bu dereceyi daha da yukarıya taşıyacağız. 2,44 milyon müşteri ve 3,71 milyon poliçe seviyelerine ulaştık. Genel sıralamamız 7 ama temel branşlarda çok daha güçlü bir konumdayız: Yangında 6., nakliyatı 5., genel sorumlulukta 4. sıradayız. Bu veriler, sigortacılık işini nitelikli ve katma değerli bir anlayışla yürüttüğümüzün en somut göstergesidir.

Ray Sigorta bugüne gelirken gerçekten arkasında çok büyük bir emek ve özveri var. Bizim üretimimizin lokomotifi acentelerimiz, yani sizlersiniz. Siz büyürken biz büyüyoruz ve sizinle birlikte büyümeye devam edeceğiz. Şu an sektörde herkesin müthiş bir iştahı var. İhtiyaç duydukları için sizleri arıyorlar, biz ise siz ihtiyaç duyduğunuzda yanınızda olmayı en temel önceliğimiz olarak görüyoruz. Bu duruşumuzu pandemide, deprem afeti döneminde, kriz anlarında her zaman ortaya koyduk ve koyacağız."

"Hedefimiz: Teminat Açığı Bırakmayan Tek Tercih Olmak"

Oto ve oto dışı branşlarda oluşturdukları dengeli portföy yapısına dikkat çeken Erdoğan, yenilikçi ürün ve hizmetleriyle hayat dışı sigortacılıkta teminat açığı bırakmamayı temel hedef olarak belirlediklerini ifade etti. Erdoğan, ürün farklılaştırmasının rekabette sürdürülebilir başarının anahtarı olduğunu vurgularken, üst segment araç sahipleri için geliştirdikleri KaskoBlack ürününü de ilk kez acentelere tanıttı. "KaskoBLACK, kasko genel şartlarında yer alan temel istisnalar dışında kalan durumlarda sunduğu geniş güvence yaklaşımıyla, araç sahiplerine "her durumda güvence" hissi veren kapsayıcı bir koruma sunuyor." dedi.

Oto branşında 360 derece teminat açığını kapatan tek sigorta şirketi olduklarımızın altını çizen Erdoğan şu değerlendirmeyi yaptı: "Ürün ve hizmet kalitesi, bizim hep öncelik verdiğimiz konu. Zaten kendinizi fiyat rekabetinden korumak istiyorsanız yapacağımız şey ürün farklılaştırması. Herkesin aynı ürünü sunduğu bir sektörde tek konu her zaman fiyat olur. O yüzden biz kendimizi tamamen burada ayırtmaya çalışıyoruz. Şu anda oto tarafındaki teminat açıklarını 360 derece kapatan tek sigorta şirketi var. O da Ray Sigorta. KaskoBlack, KaskoFlex, LimitsizİMM ve Trafik Tamamlayıcı Sorumluluk Sigortası başta olmak üzere yenilikçi ürünlerimizle; her müşterinin ihtiyacına özel, esnek ve kapsamlı bir portföy sunuyoruz. Sağlıktan seyahate, konut sigortalarından siber güvenliğe uzanan geniş ürün yelpazemizi yeni çözümlerle genişletmeye devam edeceğiz. Nihai hedefimiz, iş ortaklarımızın ve müşterilerimizin 'Ray Sigorta bize yeter' diyebileceği bir konuma ulaşmak."

Milli Heyecan ve Dünya Kupası Coşkusu Sahneye Taşındı

Etkinliğin ikinci oturumunda, eski Millî futbolcu ve yorumcu Nihat Kahveci, spor yorumcusu Fuat Akdağ, Athena grubunun solisti Gökhan Özoguz ve Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, Ray Sigorta'nın A Millî Takımlar Resmî Ana Sponsorluğu'nu değerlendirdi, Millî Takım'ın ABD'de düzenlenecek Dünya Kupası'ndaki mücadelesine ilişkin keyifli bir söyleşi gerçekleştirdi. Öte yandan etkinliğe katılan acente temsilcilerine, QR kod uygulamasıyla kişiselleştirilen A Millî Takım formaları da hediye edildi.

Oturumların ardından etkinlik, Çırağan Palace Kempinski Otel'i'nin eşsiz Boğaz manzarası eşliğinde düzenlenen gala yemeği ve özel müzik dinletisiyle sona erdi.



GÖRMEDEN GEÇMEYİN





Az önce fark etmediğin duman büyük bir yangın başlatabilirdi.
Ormanın Gözleri'yle erkenden tespit edildi.

Tarım ve Orman Bakanlığı - Orman Genel Müdürlüğü ile
birlikte yürüttüğümüz bu proje sayesinde, son 5 yılda
proje alanında başlayan 241 yangın büyümeden önlendi.

16 insansız gözetleme kulesi ile
gözümüz ormanların üzerinde.



**ANADOLU
SİGORTA**





**Eyüp
Özsoy**

Quick Sigorta
Genel Müdürü

**Ahmet
Yaşar**

Mahir Holding Sigorta
Grubu Başkanı

Quick Sigorta 9'uncu yaşını kutluyor

Sigortadan fazlası vizyonuyla yola çıkan Quick Sigorta, 9 yılda 30 milyon poliçeye ulaşarak Türkiye'nin güven ortaklarından biri haline geldi. Sorumluluk sigortalarındaki liderliği ve finansal sigortalar alanındaki öncü uzmanlığıyla öne çıkan şirket, güçlü özkaynak yapısı ve Quick Finansall ekosistemiyle sigortayı yalnızca bir teminat modeli değil, hayatın içindeki risklere çözüm üreten bütünleşik bir güven sistemine dönüştürüyor.

2017 yılında Türk sigorta sektörüne dinamizm getirmek üzere yola çıkan Quick Sigorta, Mayıs 2026 itibarıyla 9'uncu kuruluş yıl dönümünü kutluyor. Maher Holding'in amiral gemisi olan Quick Sigorta, dokuz yıllık kısa yolculuğunda yalnızca büyüyen bir sigorta şirketi değil; sahaya dokunan, acentesiyle güçlenen, finans, ödeme sistemleri, teknoloji ve mobilite çözümlerini aynı çatı altında buluşturan güçlü bir ekosistem merkezine dönüştü.

9 yılda güçlü büyüme, yaygın güven

Kurulduğu günden bu yana istikrarlı büyümesini sürdüren Quick Sigorta, 9'uncu yaşını güçlü finansal göstergelerle karşılıyor. 86,5 milyar TL aktif büyüklüğü ve 23,2 milyar TL özkaynağıyla Türk sigorta sektörünün en güçlü şirketleri arasında yer alan Quick Sigorta, finansal dayanıklılığını sahadaki yaygınlığıyla birleştiriyor. Bugüne kadar ulaşılan 30 milyon poliçe, şirketin yalnızca üretim gücünü değil; milyonlarla kurduğu güven ilişkisini de ortaya koyuyor. Türkiye'de yollardaki her beş araçtan birinin Quick Sigorta güvencesiyle hareket etmesi ise markanın sahadaki güçlü karşılığını gösteriyor. Sorumluluk sigortalarındaki lider konumunun yanında, finansal sigortalar alanında geliştirdiği uzmanlık ve Kaskonomiq gibi yenilikçi yaklaşımıyla da dikkat çeken Quick Sigorta; bina tamamlama sigortaları, kefalet sigortaları, alacak sigortaları ve finansal güvence çözümleriyle reel ekonomiyi destekleyen öncü şirketlerden biri olmayı sürdürüyor.

Quick Finansall ile sigortadan fazlası

Quick Sigorta'nın büyüme hikâyesinin arkasında yalnızca poliçe üretimi değil, bütünsel bir finansal çözüm anlayışı bulunuyor. Quick Finans, QPAY, QCAR Mobilite, MHRGYO, QC İnşaat, Quick Hayat ve grup şirketleriyle birlikte gelişen Quick Finansall ekosistemi; sigortayı finansman, ödeme sistemleri, mobilite ve teknolojiyle buluşturuyor. Bu yapı, acenteleri de yalnızca poliçe satan noktalar olmaktan çıkıp müşterilerine daha geniş finansal çözümler sunan birer danışmanlık merkezi haline getiriyor. 8 bini aşkın acentenin QPORT üzerinden dijital süreçlere entegre edilmesi, Quick Sigorta'nın sahadaki gücünü teknolojiyle birleştiren en önemli kaldıraçlardan biri olarak öne çıkıyor.

Bu başarı sahadaki büyük emeğin sonucudur

9'uncu yıl dönümü vesilesiyle değerlendirmelerde bulunan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, şunları söyledi: "Quick Sigorta, finans ve sigorta dünyasını sokağın dinamizmiyle buluşturan canlı bir vizyonun ürünüdür. Biz dokuz yıl önce bu yola çıkarken sigortayı daha erişilebilir, daha anlaşılır ve hayatın içinde daha güçlü bir çözüm haline getirmeyi hedefledik. Bugün sorumluluk sigortalarındaki liderliğimiz, finansal sigortalardaki uzmanlığımız ve 30 milyon poliçeye ulaşan üretim hacmimiz elbette önemli. Ancak bizim için asıl değerli olan, bu rakamların arkasındaki güven ilişkisidir. Bu başarı; bize inanan milyonların, sahada büyük emek veren acentelerimizin, çalışma arkadaşlarımızın ve Quick markasına güvenen tüm paydaşlarımızın ortak başarısıdır. Quick Sigorta olarak sigortayı sadece hasar anında devreye giren bir mekanizma değil, hayatın risklerine karşı önceden çözüm üreten bir güven sistemi olarak görüyoruz. Önleyici sigortacılık yaklaşımımızla Türkiye'nin ekonomik dayanıklılığına katkı sunmaya devam edeceğiz."

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ise şu değerlendirmede bulundu: "Dokuz yıl gibi kısa bir sürede 30 milyon poliçeye ulaşmak; doğru risk yönetimi, güçlü operasyonel kapasite ve müşteri odaklı teknoloji kullanımımızın sonucudur. Bugün Türkiye'de her beş araçtan birinin sigorta korumasını üstlenmemiz, sahadaki çevikliğimizin ve yaygın hizmet kabiliyetimizin en güçlü göstergelerinden biridir. Yeni dönemde finansal gücümüzü, önleyici sigortacılık yaklaşımımızla birleştirerek kaliteli büyümemizi sürdüreceğiz; sigortayı hayatın her alanında daha erişilebilir hale getirmek için çalışmaya devam edeceğiz."



AXA Sigorta'dan Sağlıkta Yeni Dönem: Longevity Alanında Öncü İş Birliği

AXA Sigorta, sağlık alanındaki dönüşüm vizyonunu bir adım ileri taşıyarak biyoteknoloji şirketi Phenome Omics'in geliştirdiği Phenome Longevity platformu ile stratejik bir iş birliğine imza attı. Bu iş birliğiyle AXA Sigorta, sigortacılık sektöründe longevity (uzun ve sağlıklı yaşam) alanını sahiplenen ve bu alanda somut adım atan ilk şirketlerden biri olarak konumlanıyor.

AXA Sigorta, "Empati Güvencesi" yaklaşımı doğrultusunda sigortacılığı yalnızca risk sonrasında finansal güvence sunan bir modelin ötesine taşıyarak, bireylerin sağlığını korumaya ve yaşam kalitesini desteklemeye odaklanan yeni çözümler geliştirmeyi sürdürüyor.

Bu kapsamda Phenome Omics ile hayata geçirilen iş birliği, genetik ve biyolojik veri analizleri aracılığıyla bireylerin sağlık risklerini erken aşamada anlamalarını sağlayan, kişiselleştirilmiş sağlık içgörülerini sunan yeni nesil bir yaklaşımı sigorta ekosistemine dahil ediyor.

İnovasyon ve önleyici sağlık yaklaşımını stratejik öncelikleri arasında konumlandıran AXA Sigorta, bu iş birliğiyle longevity alanını geleceğin sigortacılık anlayışının temel bileşenlerinden biri olarak ele alıyor. Şirket, uzun ve sağlıklı yaşamı destekleyen çözümleri sigorta ürün ve hizmetlerine entegre etmeye yönelik çalışmalarını sürdürürken, bu alandaki somut uygulamaların detaylarının önümüzdeki dönemde paylaşılması planlanıyor.

AXA Sigorta Genel Müdürlüğü'nde gerçekleşen imza töreninde konuşan AXA Sigorta Satış, Kurumsal İletişim ve Sağlık Başkanı Sanem Çingay Buçukoğlu iş birliğine ilişkin değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı: "Sigortacılığın rolünün yalnızca riskleri telafi etmek değil, bireylerin geleceğe daha sağlıklı ve bilinçli hazırlanmasına katkı sunmak olduğuna inanıyoruz. Uzun ve sağlıklı yaşam odaklı yaklaşım, sigortayı pasif bir güvence olmaktan çıkarıp bireyin hayat yolculuğuna eşlik eden aktif bir destek mekanizmasına dönüştürüyor. Phenome Omics ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği, önleyici sigortacılık vizyonumuzu somutlaştıran önemli bir adım. Sektörde bu alanda ilk adımı atan şirketlerden biri olmak bizim için ayrı bir sorumluluk ve aynı zamanda güçlü bir motivasyon kaynağı."

AXA Sigorta, sağlık alanındaki yatırımlarını artırarak, teknolojiyi ve bilimi merkeze alan iş birlikleriyle müşterilerine daha uzun, daha sağlıklı ve daha bilinçli bir yaşam sunmayı hedefliyor.



AXA SİGORTA

KOÇ HEALTHCARE

AXA Dijital Sağlık Sigortası ile Tanışın, Uzaktan Dijital Muayene Kolaylığını Yaşayın

Koç Healthcare iş birliğiyle geliştirilen AXA Dijital Sağlık Sigortası; Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi doktorlarıyla 6 farklı branşta randevulu online muayene imkanı sunuyor. Sağlığınızı her an her yerden ulaşabileceğiniz dijital çözümlerle güvence altına alın, yatarak tedavilerde anlaşmalı hastanelerde limitsiz teminatın avantajını yaşayın.

- Dahiliye
- Dermatoloji
- Göğüs Hastalıkları
- Kardiyoloji
- Kulak Burun Boğaz
- Pediatri



Yeni ve mevcut tüm poliçelerde;
çeşitli network seçenekleriyle.



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

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





RS Servis, 17. Bayi Toplantısı'nda Türkiye Genelindeki Bayileriyle Bir Araya Geldi

RS Servis'in 24-26 Nisan tarihleri arasında Kuşadası'nda düzenlediği 17. Bayi Toplantısı, Türkiye genelindeki RS Servis bayilerinin katılımıyla gerçekleşti. 2025 yılı performans değerlendirmeleri, yeni dönem hedefleri ve grup markalarının güncel yapılanmalarının ele alındığı toplantı, 25 Nisan akşamı düzenlenen gala gecesiyle tamamlandı. Ayrıca başarılı bayilere ödülleri takdim edildi.

Otomotiv satış sonrası hizmetleri sektörünün önde gelen markalarından RS Servis, geleneksel bayi toplantısının 17'ncisini 24-26 Nisan tarihleri arasında Kuşadası'nda gerçekleştirdi. Türkiye genelindeki RS Servis bayilerinin katılımıyla düzenlenen organizasyonda, 2025 yılı dönemi performansı değerlendirilirken, yeni döneme ilişkin hedefler, operasyonel yapılanmalar ve grup markalarının gelecek vizyonu paylaşıldı. Toplantının açılış konuşması RS Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı tarafından gerçekleştirildi. Ünal'dı, konuşmasında satış sonrası hizmetler sektöründe sürdürülebilir büyümenin; güçlü bayi yapılanması, müşteri memnuniyeti, operasyonel kalite ve kurumsal standartların birlikte gelişmesiyle mümkün olduğunu vurguladı.



Başarılı bayiler ödüllendirildi

Organizasyon kapsamında 2025 yılı boyunca başarılı performans gösteren bayilere ödülleri RS Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal ve RS Servis Genel Müdürü Hakkı Urfa tarafından takdim edildi. Türkiye'nin farklı bölgelerinde hizmet veren bayilerin başarılarının ödüllendirildiği törende; hizmet kalitesi, operasyonel verimlilik, müşteri memnuniyeti ve marka standartlarına katkı sağlayan uygulamalar öne çıktı. RS Servis Genel Müdürü Hakkı Urfa ve Mobil Operasyon Direktörü Ercan Kılıç, toplantıda RS Servis'in 2025 yılı değerlendirmelerini bayilerle paylaştı. Sunumlarında, servis operasyonlarının gelişimi, mobil hizmet kapasitesi, müşteri deneyimi, dijitalleşme süreçleri ve yeni dönem hedefleri ele alındı. Toplantı kapsamında RS Servis'in yeni Hasar Direktörü Şenol Kıncı da bayilere tanıtıldı.

Grup markalarının yeni dönem stratejileri paylaşıldı

Bayi toplantısında yalnızca RS Servis'in değil, grup çatısı altındaki markaların güncel yapılanmaları da gündeme alındı. Garantili Oto Servis Genel Müdürü Fikret Gezer ve Genel Müdür Yardımcısı İlker Pilavcı, markanın yeni yapısını, büyüme hedeflerini ve gelecek dönem stratejilerini bayilerle paylaştı. Etkinliğin fuaye alanında ise MET Teknik, distribütörlüğünü yaptığı yeni teçhizatların tanıtımını gerçekleştirdi. Bayiler, satış sonrası hizmetlerde verimlilik ve kaliteyi artırmaya yönelik yeni ekipmanları yakından inceleme fırsatı buldu.

"Bayi ağımız, hizmet kalitemizin en güçlü teminatı"

RS Servis Genel Müdürü Hakkı Urfa, toplantıda "Türkiye genelindeki bayi ağımla bir araya gelmek, yalnızca geçmiş yılın sonuçlarını değerlendirmek açısından değil, aynı zamanda yeni dönemin ortak hedeflerini belirlemek açısından da bizim için büyük önem taşıyor. RS Servis olarak müşterilerimize sunduğumuz hizmet kalitesinin en güçlü teminatı, sahadaki bayilerimizin emeği, deneyimi ve marka standartlarına olan bağlılığıdır. 2025 yılı boyunca başarılı performans gösteren tüm bayilerimizi tebrik ediyor, yeni dönemde de aynı kararlılıkla büyümeye devam edeceğimize inanıyoruz." ifadelerini kullandı.

Urfa, satış sonrası hizmetlerde müşteri beklentilerinin hızla değiştiğine dikkat çekerek, "Sektörümüzde artık yalnızca onarım kalitesi değil; hız, şeffaflık, erişilebilirlik ve güven de belirleyici hale geldi. RS Servis olarak bayi ağımla birlikte bu beklentilere en doğru şekilde yanıt verecek operasyonel altyapıyı güçlendirmeye devam ediyoruz" dedi.

24-26 Nisan tarihleri arasında gerçekleştirilen RS Servis 17. Bayi Toplantısı, 25 Nisan akşamı düzenlenen gala gecesiyile sona erdi. Gala gecesinde bayiler, yöneticiler ve grup markalarının temsilcileri keyifli bir akşamda bir araya gelirken, organizasyon yeni dönem için güçlü bir motivasyon ve birliktelik mesajıyla tamamlandı.



**Pınar
Kuriş**

QNB Sigorta
Genel Müdürü

QNB Sigorta, ilk Entegre Faaliyet Raporu'nu yayımladı

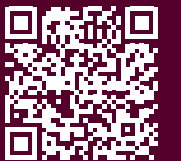
QNB Sigorta, finansal ve finansal olmayan performansını bütüncül bir bakış açısıyla ele aldığı ilk Entegre Faaliyet Raporu'nu kamuoyuyla paylaştı. Şirket'in "Bugün, Bugünü Yaşa" yaklaşımı doğrultusunda hazırlanan rapor, sürdürülebilirlikten finansal sonuçlara, yönetişimden toplumsal etkiye kadar geniş bir çerçevede değer yaratma modelini ortaya koyuyor.

QNB Sigorta'nın kısa, orta ve uzun vadede paydaşları için oluşturduğu çok boyutlu değeri, uluslararası raporlama standartlarıyla uyumlu şekilde ortaya koyan rapor; şirketin entegre düşünme kültürünü yansıtan önemli bir kilometre taşı olma özelliği taşıyor. IIRC (Uluslararası Entegre Raporlama Konseyi)'nin Entegre Raporlama Kılavuzu'na uygun olarak hazırlanan rapor ayrıca, Küresel Raporlama Girişimi (GRI) başta olmak üzere, Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi (UNGC) ve Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları (SDG) gibi referans çerçevelere de uyum sağlayarak şeffaflık ve hesap verebilirlik ilkeleri temelinde okuyucuya kapsamlı bir değerlendirme sunuyor.

QNB Sigorta'nın 2025 yılında gerçekleştirdiği çalışmaları kapsayan ilk entegre faaliyet raporu; finansal, üretilmiş, fikri, sosyal ve ilişkisel, insan ve doğal sermaye başlıkları altında Şirket'in tüm değer yaratma sürecini kapsıyor. QNB Sigorta'nın bu yaklaşımı, sigortacılığın yalnızca risk gerçekleştiginde devreye giren bir mekanizma olmanın ötesine geçtiği; bireylerin ve kurumların geleceğe daha güvenle bakmasını sağlayan stratejik bir alan haline geldiği anlayışını yansıtıyor.

QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, entegre raporlama süreciyle ilgili yaptığı açıklamada "İlk entegre faaliyet raporumuzu, QNB Sigorta'nın değer yaratma yaklaşımını tüm boyutlarıyla ortaya koymayı hedefleyerek hazırladık. Raporunda, 2025 yılında elde ettiğimiz güçlü finansal sonuçları; sürdürülebilirlik, dijitalleşme ve müşteri deneyimi alanlarındaki ilerlememizle birlikte bütüncül bir çerçevede ele alıyoruz. Bununla birlikte sürdürülebilirliği yalnızca bir sorumluluk alanı olarak değil, iş modelimizin merkezinde konumlandırıyoruz; çevresel, sosyal ve yönetim odaklı yaklaşımımızla uzun vadeli değer üretmeye odaklanıyoruz. Bu doğrultuda hem operasyonlarımızda hem de ürün ve hizmetlerimizde daha kapsayıcı, daha verimli ve daha dayanıklı bir yapı inşa ediyoruz. Entegre raporlama yaklaşımımızla birlikte amacımız; paydaşlarımıza sadece bugünün performansını değil, geleceğe yönelik değer yaratma kapasitemizi de şeffaf bir şekilde sunmak. Önümüzdeki dönemde de 'Bugün, Bugünü Yaşa' yaklaşımımızla, müşterilerimizin bugününü güvence altına alırken yarınlarını da daha güçlü kılmaya devam ederken tüm yolculuğumuzu en şeffaf şekilde paylaşmayı sürdüreceğiz" dedi.

QNB Sigorta'nın 2025 Entegre Faaliyet Raporu'na QR koddan ulaşabilirsiniz.



1936'dan beri
DEĞİŞMEYEN
TERCİHİNİZ

ANKARA
SİGORTA



ANKARA
SİGORTA

90 *Yıl*
1936'dan
Bugüne

Sompo Sigorta Kurumsal İş Ortakları ve Acenteleriyle Kıbrıs'ta bir araya geldi



Sigorta sektöründe acente yapılanmasını daha stratejik bir zemine taşıma hedefiyle ilerleyen Sompo Sigorta, Kıbrıs'ta gerçekleştirdiği iki ayrı organizasyonla hem yeni iş modelini tanıttı hem de sahadaki iş ortaklarıyla ilişkisini daha güçlü bir yapıya kavuşturdu. 6-9 Nisan tarihleri arasında düzenlenen Kurumsal İş Ortakları lansmanı ve Acenteler Toplantısı, şirketin büyüme vizyonunun ve dağıtım stratejisindeki dönüşümün en somut adımlarından biri olarak öne çıktı.

Son yıllarda acente odaklı yaklaşımını sistematik şekilde geliştiren Sompo Sigorta, bu süreci Kıbrıs'ta düzenlediği kapsamlı organizasyonlarla yeni bir aşamaya taşıdı. 2023 yılında gerçekleştirilen geniş katılımlı buluşma ve 2024-2025 yıllarında hayata geçirilen Kahve Sohbetleri ile güçlenen buluşmalar, 2026 itibarıyla Kurumsal İş Ortakları modeliyle daha yapılandırılmış ve sürdürülebilir bir çerçeveye kavuştu.

Kurumsal İş Ortakları lansmanı ile görkemli bir açılış yapıldı

Etkinliklerin ilk ayağını oluşturan Kurumsal İş Ortakları lansmanı, 6 Nisan akşamı gala yemeğiyle başladı ve 7 Nisan boyunca devam eden kapsamlı sunumlarla devam etti. Kurumsal İş Ortağı olarak konumlandırılan acentelerle gerçekleştirilen bu buluşmada, yeni modelin sunduğu ayrıcalıklı yapı, detaylı şekilde ele alındı.

Gün boyunca yapılan birebir görüşmeler, iş ortaklarıyla doğrudan temasın güçlendirilmesini sağlarken, “Birlikte Güçlü, Birlikte Lider” yaklaşımı etkinliğin ana çerçevesini oluşturdu. Programa konuk konuşmacı olarak katılan basketbol koçu, TÜBAD Onursal Başkanı Çetin Yılmaz’ın liderlik, ekip ruhu ve güven temelli başarıya ilişkin değerlendirmeleri ise organizasyona farklı bir perspektif kazandırdı.

Kıbrıs’ta Sompo rüzgarı esti

Etkinliğin ikinci ayağını oluşturan Acenteler Toplantısı ise 8 Nisan’da geniş katılımıyla gerçekleştirildi. Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur’un açılış konuşmasıyla başlayan toplantı, toplam 530 davetlinin katılımıyla sektör açısından dikkat çeken bir buluşmaya dönüştü. Gün boyunca üst yönetim tarafından yapılan sunumlarda satış, hasar, sağlık, bireysel ve kurumsal sigortalar alanındaki öncelikler kapsamlı şekilde paylaşıldı. Aynı zamanda müşteri deneyiminin güçlendirilmesi, teknolojik altyapının geliştirilmesi ve sahadaki etkinliğin artırılmasına yönelik yol haritası da acentelerle birlikte değerlendirildi.

Kurumsal İş Ortakları modeli büyüme stratejisinin merkezine yerleşti

Sompo Sigorta’nın devreye aldığı Kurumsal İş Ortakları modeli, özellikle kurumsal sigortalar alanındaki büyümeyi destekleyecek stratejik bir yapı olarak konumlanıyor. Bu modelle birlikte belirli acentelere daha yakın iletişim, öncelikli hizmet ve özel destek mekanizmaları sunulurken, üretim kapasitesinin artırılması ve daha güçlü bir iş birliği ekosistemi oluşturulması hedefleniyor.

Trafik dışı müşteri sayısının 1,5 milyona çıkarılması 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.”

Acente ağı ve müşteri portföyünde son 3 yılda kayda değer büyüme sağlandı

Acenteler Toplantısı kapsamında konuşan Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan ise üç yılın ardından acentelerle yeniden bu ölçekte bir araya gelmenin önemine dikkat çekti. Bu süreçte hem acente ağının hem de müşteri portföyünün önemli ölçüde büyüdüğünü ifade eden Bayhan, yılı sektörde ilk 5 şirket arasında tamamladıklarını belirtti. Güçlü sermaye yapısı, satışı kolay ürün yapısı ve hızlı hasar ödeme performansı ile daha sağlam bir zeminde ilerlediklerini vurgulayan Bayhan, hasar yaşayan her 10 müşterinin 9’unun şirketi önermesinin doğru yolda olduklarını gösterdiğini söyledi. Acentelerle kurulan güçlü iş birliği sayesinde güven veren bir marka olarak liderliğe doğru ilerlediklerini ifade eden Bayhan, müşteri deneyimini merkeze alan yaklaşımın Sompo Club sadakat programı ve “Normale Dön” kampanyasının devamı niteliğindeki Tamamlayıcı Sağlık Sigortası reklam filmiyle desteklendiğini belirtti.

Kıbrıs çıkarması güçlü bir finale tamamlandı

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. Sompo Sigorta, Kıbrıs’ta gerçekleştirdiği bu iki önemli organizasyonla acenteleriyle kurduğu ilişkiyi daha yakın ve daha sürdürülebilir bir yapıya taşırken, birlikte büyüme ve sektörde daha güçlü bir konumlanma hedefini sahaya yansıttı.



Doğa Sigorta, “Şeffaflık ve Kontrol” sunan Kasko Hizmetlerine bir yenisini ekledi; Mobil Çekici Takip Sistemi Devrede!

Türkiye sigorta sektörünün öncü şirketlerinden Doğa Sigorta müşteri deneyimini dijitalleşme ile yeniden tanımlayarak kasko asistans hizmetlerinde devrim niteliğinde bir adımı hayata geçirdi. Yeni devreye alınan “Mobil Çekici Takip Sistemi” ile sigortalılar, hasar anından aracın servise teslimine kadar tüm süreci akıllı telefonları üzerinden anlık olarak takip edebilecek.

“Belirsizliği Ortadan Kaldırıyor, Kontrolü Müşteriye Veriyoruz”

Yeni hizmete ilişkin değerlendirmelerde bulunan Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, sigortacılığın sadece bir tazminat ödeme süreci değil, bir güven ve deneyim yönetimi olduğunu vurguladı. Gölpınar, “Bu uygulamayı sadece teknik bir özellik olarak değil, müşteri deneyiminde bir standart değişimi olarak görüyoruz. Kaza sonrası yaşanan stresin en büyük kaynağı bilgi eksikliğidir. Biz, müşterimize SMS ile ilettiğimiz tek bir link üzerinden çekicinin konumunu Google Maps üzerinde canlı izleme imkânı sunarak bu belirsizliği ortadan kaldırıyoruz. Artık müşterilerimiz bekleyen değil, süreci yöneten taraf konumunda olacak” dedi.

Uçtan Uca Takip ve Operasyonel Hız

Sistem, yalnızca çekicinin olay yerine gelişini değil, aracın yüklenmesinden yetkili servise teslim edilmesine kadar geçen tüm transfer sürecini de kapsıyor. Uygulama indirme zorunluluğu olmaksızın çalışan sistem, KVKK uyumlu ve süreli linkler aracılığıyla yüksek güvenlik standartları sunuyor. Doğa Sigorta’nın bu dijital hamlesi, operasyonel tarafta da büyük bir verimlilik sağlıyor. “Çekici nerede?” sorusundan kaynaklı çağrı merkezi trafiğini minimize eden sistem sayesinde ekipler, sigortalılara daha katma değerli hizmetler sunmaya odaklanabiliyor.



Coşkun Gölpınar

Doğa Sigorta Genel Müdürü

İlk Etapta 5 Büyük Şehirde Aktif
Mobil Çekici Takip Sistemi şu an için;

- İstanbul (Avrupa Yakası)
- Ankara (Merkez)
- Bursa (Merkez)
- Kocaeli (Merkez)
- Kayseri (Merkez)

bölgelerinde aktif olarak hizmet veriyor.

Gelecek Hedefi: Türkiye Genelinde Dijital Standart Hizmet ağını hızla genişletmeyi hedeflediklerini belirten Coşkun Gölpınar, “Hedefimiz çok net: Bu şeffaf deneyimi Türkiye genelinde standart hale getirmek. Biz sigortacılığı, belirsizlikleri ortadan kaldıran dijital bir güven platformu olarak yeniden tanımlıyoruz,” şeklinde konuştu.

Hayat Şaşırtırsa
memnuniyetin
SIGORTASI
NEOVA





Sigorta Sektöründe Sessiz Dönüşüm ve Yeni Disiplin Dönemi

Sigorta sektöründe bazı dönemler vardır; değişim açıktır, herkes farkındadır ve yön bellidir. Bir de bazı dönemler vardır ki değişim sessiz ilerler, ancak etkisi çok daha derin olur. Bugün içinde bulunduğumuz süreç, işte bu ikinci gruba girmektedir. Sektör büyüyor, üretim artıyor, dijitalleşme hız kazanıyor. Ancak bu büyümenin içinde, aynı zamanda sistemin sınırlarının zorlandığı, mesleğin tanımının esnemeye başladığı ve dengelerin yeniden kurulduğu bir dönem yaşanmaktadır. Son dönemde sahada en çok hissedilen konu, sigortacılığın yalnızca teknik bir faaliyet olmaktan çıkıp yeniden “disiplin” ekseninde ele alınması gerekliliğidir. Çünkü sigortacılık, temelde güven üzerine kurulu bir sistemdir ve bu güven ancak kuralların net olduğu, sorumluluğun açık şekilde tanımlandığı bir yapı ile sürdürülebilir.

Uzun süredir devam eden yetkisiz ekran kullanımı, kayıt dışı aracılık faaliyetleri ve denetim dışı dijital uygulamalar karşısında; sektör olarak yürütülen tespit, değerlendirme ve çözüm odaklı çalışmalar artık somut bir sonuç aşamasına ulaşmıştır. Bu yapıların görmezden gelinmesi, hem sektörün güvenilirliğini zedelemekte hem de mesleğini kurallara uygun şekilde icra eden acentelerin emeğini değersizleştirmektedir. Bu nedenle konu yalnızca mesleki bir başlık değil; sistemin bütününe ilgilendiren yapısal bir risk olarak ele alınmaktadır. Bu çerçevede, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi olarak yürütülen çalışmalar neticesinde, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu koordinasyonunda başlatılan yeni düzenleme süreci sektör açısından önemli bir dönüm noktasını ifade etmektedir. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi altyapısıyla hayata geçirilecek yeni sistem, yalnızca teknik bir güncelleme değil; sigortacılık faaliyetinin sınırlarını yeniden tanımlayan bir yapı ortaya koymaktadır. Artık sigorta şirketi ekranlarına erişim, merkezi doğrulama sistemleri ve e-Devlet entegrasyonu olmadan mümkün olmayacaktır. Yetkisiz erişim, ekran paylaşımı ve üçüncü kişilere kullanım gibi uygulamalar doğrudan tespit edilerek yaptırıma tabi tutulacaktır.

Özgür Yılmaz

İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkan Yardımcısı

Yeni sistem yalnızca erişimi değil, üretim araçlarını da kapsayacak şekilde tasarlanmıştır. Çoklu teklif ve poliçe üretimi sağlayan robotik yazılımlar akreditasyon sürecine tabi tutulacak, akredite olmayan sistemlerin kullanımı idari ve hukuki yaptırımlarla karşılık bulacaktır. Bununla birlikte internet siteleri, mobil uygulamalar ve çağrı merkezleri üzerinden gerçekleştirilen işlemlerde sigortalı bazlı doğrulama zorunlu hale getirilecek; doğrulama olmaksızın teklif ve poliçe üretimi mümkün olmayacaktır. Bu düzenlemelerle birlikte sektörde uzun süredir tartışılan gri alanlar ortadan kaldırılacak ve kayıt dışı işlem alanı bırakılmayacaktır. 6 Nisan 2026 itibarıyla başlatılan hazırlık sürecinin ardından, sistemin 6 ila 12 ay içerisinde zorunlu olarak devreye alınması planlanmaktadır. Bu süreç yalnızca bir kontrol mekanizması değil; aynı zamanda sektörün kendi kendini koruma refleksidir. Yetkisiz faaliyetlere karşı getirilen yaptırımların kapsamı da bu yeni dönemin ciddiyetini açıkça ortaya koymaktadır. İlgili kişi ve kurumlar hakkında idari yaptırımların yanı sıra faaliyet kısıtlamaları, iptaller ve hukuki süreçler gecikmeksizin uygulanacaktır.

Sigortacılık; disiplin, mevzuat ve sorumluluk üzerine kurulu bir meslektir. Bu yapıyı zedeleyen her uygulama yalnızca rekabeti değil, sistemin tamamını etkilemektedir. Bu noktada bir diğer önemli başlık ise rekabet anlayışında yaşanan dönüşümdür. Son dönemde bazı platformlarda ortaya çıkan, poliçe fiyatı ve komisyon üzerinden şekillenen agresif rekabet modelleri; kısa vadede avantaj sağlıyor gibi görünse de, orta ve uzun vadede sektör dengeleri açısından ciddi riskler barındırmaktadır. Aracısından daha düşük fiyatla poliçe sunulması ya da komisyon iadeleri, yalnızca mesleki yapıyı değil, hizmetin sürdürülebilirliğini de doğrudan etkilemektedir. Oysa sigortacılıkta değer; satış anıyla sınırlı değildir. Riskin doğru analiz edilmesi, teminat yapısının doğru kurgulanması ve hasar anında sürecin etkin şekilde yönetilmesiyle ortaya çıkan bütüncül bir hizmet anlayışına dayanır. Bu nedenle yalnızca fiyat üzerinden şekillenen bir rekabet modelinin uzun vadede sağlıklı bir zemin oluşturması mümkün değildir.

Sigortacılık sektörü, ekonomik sistem içerisinde yalnızca finansal bir hizmet alanı değil; aynı zamanda toplumsal güvenin sürdürülebilirliğini sağlayan temel yapılardan biridir. Bu yapının sağlıklı işlemesi, güven, şeffaflık ve disiplin ilkelerinin korunmasına bağlıdır. Son yıllarda hız kazanan dijitalleşme süreci, sektörün iş yapış biçimini köklü şekilde dönüştürmüştür. Teknolojik altyapının gelişmesi, veri analitiğinin yaygınlaşması ve müşteri davranışlarının dijital platformlara kayması, önemli fırsatlar sunarken aynı zamanda mesleki sınırların korunmasını ve yeni risk alanlarının doğru yönetilmesini zorunlu kılmıştır.

Özellikle dağıtım kanalları ve aracılık faaliyetlerinde bu dönüşüm daha belirgin şekilde hissedilmektedir. Yetkisiz erişim yöntemleri, kontrolsüz ekran kullanımları ve denetim dışı dijital platformlar üzerinden yürütülen faaliyetler; yalnızca teknik bir konu değil, sigortacılığın temelini oluşturan güven ilişkisini zedeleyebilecek yapısal risklerdir.

Bu çerçevede sigorta acenteleri, dönüşüm sürecinde sektörün en kritik unsurlarından biri olmaya devam etmektedir. Acenteler; sigortalının ihtiyacını doğru analiz eden, teminat yapısını doğru kurgulayan ve hasar anında süreci yöneten yapılar olarak hizmet kalitesinin belirleyici unsurlarındandır. Bu rol yalnızca bir satış faaliyeti değil, aynı zamanda sistemin sağlıklı işlemlerini destekleyen bir sorumluluk alanıdır. Rekabetin kaçınılmaz olduğu bir ortamda farklılaşma arayışları doğaldır. Ancak bu farklılaşmanın yalnızca fiyat ve komisyon üzerinden şekillenmesi, sigortacılık hizmetinin doğasıyla uyumlu değildir. Sağlıklı rekabet; teminat kalitesi, doğru bilgilendirme, hizmet sürekliliği ve hasar yönetimi başarısı gibi unsurların birlikte değerlendirildiği çok boyutlu bir yaklaşım gerektirir. Sigortacılık sektörü çok paydaşlı bir yapıya sahiptir. Sigorta şirketleri, acenteler, brokerler, eksperler, teknoloji firmaları ve kamu otoriteleri arasında kurulacak güçlü iş birliği; yalnızca mevcut sorunların çözümünü kolaylaştırmakla kalmayacak, aynı zamanda sektörün sürdürülebilir bir zeminde ilerlemesini sağlayacaktır.

Bu kapsamda düzenlenen Sigorta İzmir – Sigorta Paydaşları İş Birliği Fuar ve Zirvesi gibi organizasyonlar, sektörün kendini değerlendirdiği, sahadan gelen sorunların doğrudan ifade edildiği ve ortak vizyonun şekillendirildiği önemli platformlar olarak öne çıkmaktadır. 11–13 Haziran 2026 tarihlerinde gerçekleştirilecek bu buluşma, sektörün tüm bileşenlerini bir araya getirerek güçlü bir etkileşim zemini sunacaktır. Önümüzdeki dönem, sigortacılık sektörü açısından bir eşik niteliği taşımaktadır. Bu eşik; kuralların daha net tanımlandığı, denetim mekanizmalarının güçlendiği ve sorumluluk alanlarının daha belirgin hale geldiği yeni bir döneme işaret etmektedir. Bu süreçte öne çıkacak olanlar; yalnızca hızlı hareket edenler değil, değişimi doğru analiz eden, kendini doğru konumlandıran ve mesleki değerleri koruyarak sürdürülebilir bir yaklaşım benimseyen yapılar olacaktır. Çünkü kalıcılık, hızdan çok istikrarlı duruşla sağlanır. Sigortacılık en temelde bir güven işidir. Bu güven; kurullarla korunur, sistemle güçlenir ve doğru uygulamalarla anlam kazanır. Bugün yaşanan dönüşüm, sektörün kendi temelini yeniden sağlamlaştırma sürecidir. Bu süreci doğru okuyan ve yön veren yapılar, yalnızca bugünün değil, yarının sigortacılık anlayışında da belirleyici olacaktır.

DASK'tan İstanbul'da Farkındalık Çalışması

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), 23 Nisan 2025'te İstanbul'da yaşanan depremin ardından deprem gerçeğini unutturmamak ve sigorta bilincini artırmak amacıyla Marmaray hatlarında geniş kapsamlı bir farkındalık kampanyası başlattı.

Günlük hayatın yoğun akışı içinde milyonlarca İstanbulluya ulaşan Marmaray istasyonlarında hayata geçirilen kampanya kapsamında, deprem sigortasının önemi çarpıcı mesajlarla vatandaşlara hatırlatılıyor. 23 Nisan'da yaşanan depremin etkilerine dikkat çeken görsellerle, deprem gerçeğinin gündemde tutulması ve bireylerin deprem ile ilgili olası risklere karşı hazırlıklı olmaları hedefleniyor.

“Deprem Sigortanızı Yaptırdınız mı?”

Kampanya kapsamında kullanılan mesajlarda vatandaşlara doğrudan bir soru yöneltiliyor: “Deprem sigortanızı yaptırdınız mı?” Bu güçlü ve sade çağrıyla, afet sonrasında finansal güvenceye sahip olmanın önemi vurgulanıyor.

23 Nisan 2025 tarihinde İstanbul'un Silivri ilçesi açıklarında meydana gelen 6,2 büyüklüğündeki deprem, Marmara Bölgesi'nde 7 şehirde hissedilmişti. Depremin hemen ardından DASK'a 10 bin 747 adet hasar ihbarı ulaşırken, süreç hızlı ve etkin bir şekilde yönetildi. İhbarların ardından eksper görevlendirmeleri kısa sürede tamamlandı ve ilk tazminat ödemesi 24 saat içinde gerçekleştirildi. Yapılan değerlendirmeler sonucunda, poliçe kapsamına giren hasarlar için hak sahiplerine toplam 169 milyon TL tutarında tazminat ödemesi yapıldı.

Hazırlıklı Olmak Hayatı Değiştirir

Yaşanan bu deprem, Marmara Bölgesi'nde olası deprem riskini bir kez daha hatırlatırken, doğal afetlere karşı hazırlıklı olmanın önemini ortaya koydu. Deprem sigortası, yalnızca bir zorunluluk değil; afet sonrasında hayatın yeniden kurulabilmesi için kritik bir güvence niteliği taşıyor.

DASK, afet anlarında hızlı tazminat ödemeleriyle sigortalıların yanında yer alırken, yürüttüğü iletişim çalışmalarıyla deprem bilincini artırmayı ve sigortalılık oranını yükseltmeyi hedefliyor. İstanbul'da Marmaray hatlarında başlatılan bu kampanya ile, depremi unutturmamak ve vatandaşları olası bir Marmara depremine karşı hazırlıklı olmaya davet etmek amaçlanıyor.

23 Nisan 2025'te **İstanbul depreminde**
168,8 Milyon TL ödeme yapıldı.
Deprem sigortanızı yaptırdınız mı?



dask
 DOĞAL
 AFET
 SIGORTALARI
 KURUMU

Hem Ekonomik Hem Kapsamlı Online Destekli Sağlık Paketi Türk Nippon Sigorta'da!



**1.950 TL prim ödemesi ile sağlık güvencesi ve cebinizde uzman desteği
Türk Nippon Sigorta'da sizi bekliyor!**

Sağlık ihtiyaçlarınızı ertelemeyin. **Yeni Online Destekli Sağlık Paketi** ürünümüz ile hem bütçenizi koruyun hem de ihtiyaç duyduğunuz hizmetlere hızlı ve kolay erişim sağlayın.

Prim
1.950 TL

Online
Psikolog
Görüşmesi
(Yılda 4 Adet)

Online
Diyetisyen
Görüşmesi
(Yılda 4 Adet)

Online
Doktor
Görüşmesi
(Yılda 2 Adet)

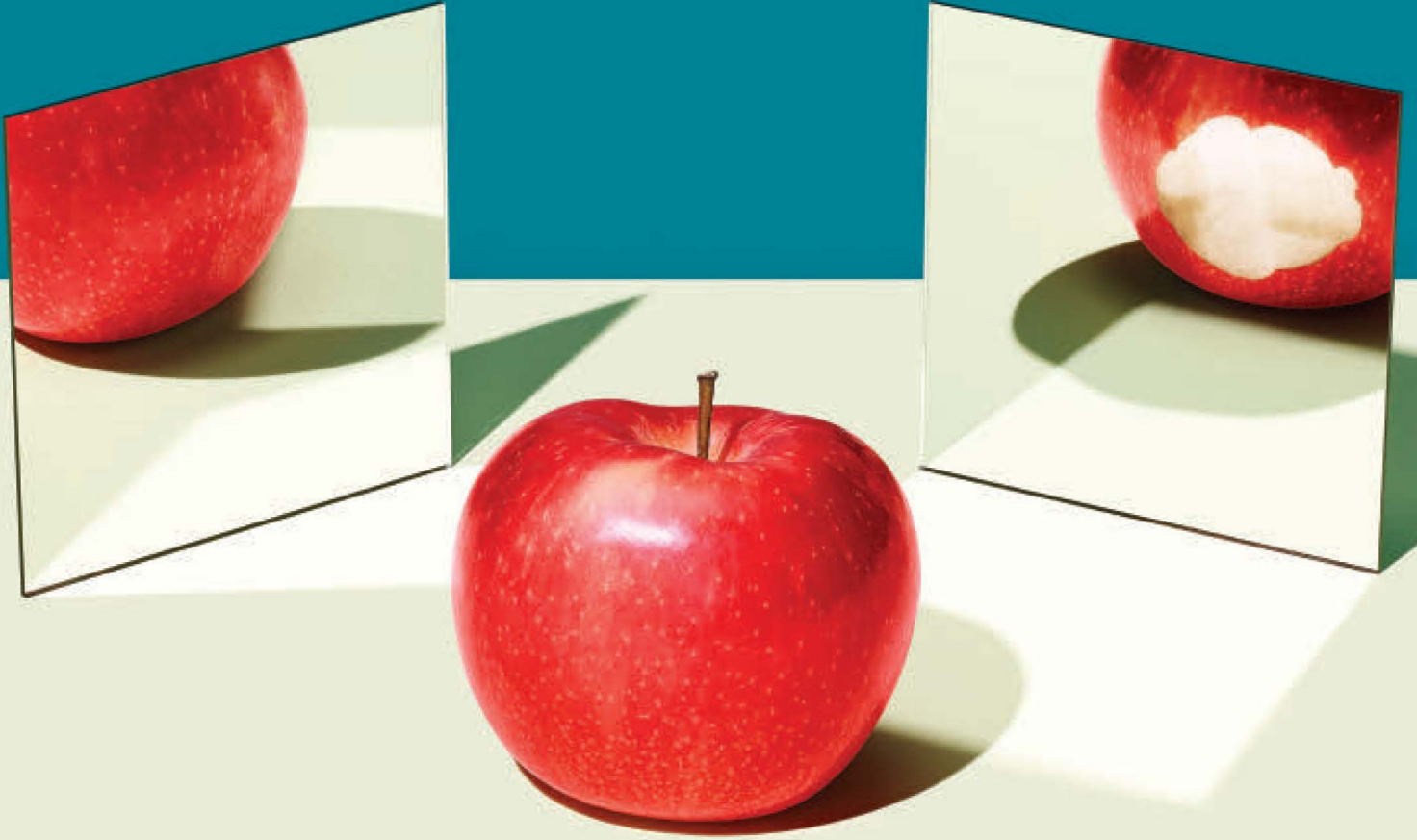
Dijital
Koruma
Paketi

Cerrahi
Yatış

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



Perspektifin analitiği ve riskin görünmeyen yüzü



Görsel Yanılsamadan Aktüeryal Gerçekliğe

Kapağımızdaki yalın elma figürü ve onu çevreleyen aynalar, aslında sigorta sektörünün varlık sebebini özetleyen bir paradoksu barındırıyor. Bir nesneye sadece karşısından baktığımızda gördüğümüz "tamlık" hissi, çoğu zaman bir yanılsamadan ibarettir. Perspektif değiştiğinde veya bir "ayna" (denetim/analiz) devreye girdiğinde, o pürüzsüz yüzeyin arkasındaki "ısırık" yani gerçekleşmiş veya gerçekleşmesi muhtemel hasar gün yüzüne çıkar. Sigortacılık, tam olarak bu perspektif farkını yönetme sanatıdır.

1. Bölüm: "Nereden Bakıyoruz?" – Risk Algısından Subjektivite

Sigortacılıkta risk, bakış açısına göre şekil değiştirir. Sigortalı için risk, genellikle "başına gelebilecek bir felaket" iken, sigortacı için risk, "veriye dayalı bir olasılıklar bütünüdür."

Kapaktaki elmanın ön yüzü, poliçe sahibinin bugünkü huzurunu temsil eder. Arka yüzdeki ısıruk ise, doğru analiz edilmediği takdirde o huzuru bozacak olan gerçektir. Bugün sektörün en büyük sınavı, sigortalıya elmanın arka yüzünü, yani riskin varlığını, o hasar büyümeden gösterebilmektir. Bu, sadece bir satış stratejisi değil, toplumsal bir finansal okuryazarlık ve koruma kültürü meselesidir.

2. Bölüm: Modern Aynalar – Veri, Teknoloji ve Analitik

Eskiden sigortacılıkta "ayna" (yani riski görme aracı) kısıtlıydı. Bugün ise elimizde devasa bir veri ekosistemi var. Yapay zeka, IoT ve büyük veri analitiği; elmanın etrafına yerleştirilen onlarca ayna gibi çalışıyor.

* Görünmeyeni Görmek: Bir fabrikaya, bir araca veya bir sağlık raporuna bakarken, modern analiz araçları bize çıplak gözle görülmeyen mikro hasarları ve sistemik zafiyetleri raporluyor.

* Şeffaflık Faktörü: Autogong gibi yapıların sektöre sunduğu teknolojik altyapı, tam olarak bu aynaların netliğini artırıyor. Hasarlı bir varlığın gerçek durumunu tüm şeffaflığıyla ortaya koymak, bilgi asimetrisini ortadan kaldırarak güvene dayalı bir pazar oluşturuyor.

3. Bölüm: "Isırılmış Elma" – Hasarın Kaçınılmazlığı ve Onarım

Dosya konumuzun merkezindeki o ısıruk, hayatın bir parçasıdır. Hiçbir elma sonsuza kadar kusursuz kalmaz; hiçbir varlık risksiz değildir. Önemli olan o ısırığın büyüklüğünü kontrol altında tutmak ve doğru "restorasyon" (hasar yönetimi) süreçlerini işletmektir. Sigorta sektörü, ısırığı gördüğü an elmayı çöpe atmak yerine, o kaybı telafi eden ve sistemin geri kalanını koruyan bir "bağışıklık sistemi" gibi çalışır. Hasar yönetimi, sigortanın vitrinidir; aynada görünen hasarı en hızlı ve en adil şekilde yönetebilen şirketler, perspektifi güvene dönüştürenlerdir.

4. Bölüm: Geleceğin Perspektifi – Reaktiften Proaktife

Geleceğin sigortacılığı, elmadaki ısırığı onarmaktan çok, o ısırığın hiç oluşmamasını sağlamaya odaklanacak. "Önleyici Sigortacılık" kavramı, perspektifimizi geçmiş verilerden (hasar geçmişleri) gelecekteki tahminlere kaydırıyor. Aynalar artık sadece bugünü yansıtmıyor, gelecekteki olası kırılmaları da simüle ediyor.

Bütünsel Bakışın Güvencesi

Eğer riske tek bir açıdan bakmaya devam edersek, aynadaki gerçek bizi her zaman şaşırtacaktır. Sigorta Life olarak bu dosyamızda vurguladığımız gibi; gerçek profesyonellik, nesnenin her iki yüzünü de aynı anda görebilme yetisidir. Sigorta sektörü, hayatın her karesine tutulan bir ayna olmaya devam ettikçe, ne kadar büyük ısıruklarla karşılaşarsak karşılaşalım, sistem ayakta kalmaya ve korumaya devam edecektir. Çünkü biliyoruz ki; kontrol edilemeyen risk yoktur, sadece eksik perspektif vardır.



Katılım Emeklilik, Türkiye'nin en iyi işverenleri arasında

Katılım Emeklilik, Great Place to Work® sertifikasıyla Türkiye'nin En İyi İşverenleri listesine girerek, kuruluşundan bu yana titizlikle inşa ettiği güven ortamı ve güçlü kurum kültürünü %89 çalışan memnuniyeti oranıyla uluslararası düzeyde tescilledi.

Katılım sigortacılığının yenilikçi ve öncü kurumlarından Katılım Emeklilik, uluslararası iş yeri kültürü otoritesi Great Place to Work® tarafından gerçekleştirilen değerlendirmeler sonucunda iki önemli başarıya birden imza attı. Şubat 2026 – Şubat 2027 döneminde Great Place to Work® sertifikasını taşımaya hak kazanan şirket, aynı zamanda Türkiye'nin En İyi İşverenleri Listesi'nde ilk 10 arasına girerek güçlü kurum kültürünü uluslararası arenada bir kez daha tescilledi. Çalışan memnuniyeti, güven ve kurumsal bağlılık alanlarında uluslararası standartlarda gerçekleştirilen kapsamlı değerlendirmeler sonucunda elde edilen bu başarı, Katılım Emeklilik'in insan odaklı yönetim anlayışının ve çalışanına verdiği değerın tescillenmiş somut bir göstergesi oldu.

Çalışan deneyimi büyümenin merkezinde

Great Place to Work® Türkiye Benchmark Araştırması kapsamında Katılım Emeklilik bünyesinde yaklaşık 300 çalışanın anonim olarak katıldığı anket sonuçlarına göre, çalışanların %89'u kurumlarını "harika" bir çalışma yeri olarak tanımladı.

Çalışan deneyimini merkeze alan uygulamalar, kapsayıcı kurum kültürü ve sürekli gelişimi destekleyen yaklaşım, Katılım Emeklilik'i sektöründe öne çıkaran unsurlar arasında yer aldı. Şirket, çalışanlarının kendini değerli hissettiği, gelişim fırsatlarına erişebildiği ve ortak bir amaç etrafında bulunduğu bir çalışma ortamı oluşturma vizyonu ile çalışmalarını sürdürüyor.

Güçlü kültür ve kapsayıcı yapı

Katılım Emeklilik'in Great Place to Work® anket sonucunda şeffaf yönetim anlayışı ve adil yan haklar öne çıkan başlıca unsurlar arasında yer aldı. Kadın istihdamı ve dengeli temsil, hibrit çalışma modelinin sağladığı esneklik ve farklı şehirlerdeki ekiplerin süreçlere aktif katılımı da çalışan bağlılığını güçlendiren faktörler arasında yer alıyor. İnsan Kaynakları ve Strateji Direktörü Aykut Sevim, bağımsız bir değerlendirme ile elde edilen bu uluslararası başarının önemine dikkat çekerek; "Çalışma arkadaşlarımızın hem bugünkü deneyimini hem de kariyer gelişimlerini önceliklendiriyoruz. Aldığımız sertifika, işveren markamızı güçlendirme yolundaki kararlılığımızın somut bir göstergesi. Kapsayıcı ve gelişimi destekleyen uygulamalarımızı yaygınlaştırarak sürdürülebilir bir çalışma kültürü inşa etmeye devam edeceğiz" değerlendirmesinde bulundu.

Katılım Emeklilik, kuruluşundan bu yana çalışan haklarını ön planda tutan yaklaşımıyla şekillendirdiği kurum kültürünü; yüksek aidiyet ve memnuniyet düzeyiyle uluslararası ölçekte bir kez daha kanıtladı. Great Place to Work® Sertifikası ise şirketin kurumsal kimliği ve işveren markası açısından güçlü bir referans noktası olacak.

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



Türkiye Sigorta Birliği

Hayat Sigortası ve Emeklilik Şirketi



TSB'den Hayat Sigortacılığında Dönüşüm Hamlesi

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), hayat sigortacılığını Türkiye ekonomisinin stratejik bir kaldıraç noktası haline getirecek kapsamlı dönüşüm hamlesini açıkladı. Yayımlanan pozisyon belgesi, sektörün mevcut potansiyelini daha ileri taşıyarak prim üretiminin GSYİH'nin %2'sine çıkarılabileceğini ortaya koyarken; çalışanlardan çocuklara, tasarruf sahiplerinden emeklilere kadar toplumun geniş kesimleri için yüz milyarlarca liralık yeni bir finansal koruma alanı oluşturulabileceğine işaret ediyor. Dijitalleşme, ürün çeşitliliği ve yatırım fonlu sigortalarla desteklenen bu dönüşümün, önümüzdeki 10 yılda trilyonlarca liralık ek fon yaratarak hem bireylerin finansal güvenliğini güçlendirmesi hem de Türkiye ekonomisinin dayanıklılığını artırması hedefleniyor.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), hayat sigortacılığının gelişimine yön verecek kapsamlı "Hayat Sigortacılığı Pozisyon Belgesi"ni kamuoyu ile paylaştı. Çalışma, sektörün mevcut durumunu ortaya koyarken, Türkiye'de hayat sigortalarının yaygınlaşması ve derinleşmesi için somut politika önerileri sunuyor. Son yıllarda güçlü bir büyüme ivmesi yakalayan sektör, 2025 yılı itibarıyla 178,9 milyar TL prim üretimine ulaşırken, sigortalılara yapılan ödemeler 29,7 milyar TL seviyesinde gerçekleşti. Aynı dönemde sağlanan finansal güvence büyüklüğü ise 15,4 milyon sigortalı için 8,5 trilyon TL vefat teminatı ve 5,7 trilyon TL maluliyet teminatına ulaştı.

Koruma kalkanını iki katına çıkarma hedefi!

Buna karşın hayat sigortalarının ekonomideki payı halen gelişmiş ülke ortalamalarının altında bulunuyor. TSB'ye göre, pozisyon belgesinde tanımlanan dönüşüm adımlarının hayata geçirilmesiyle birlikte prim üretiminin GSYİH'nin %2'si seviyesine, bireylere ve hane halkına sağlanan finansal korumanın da iki katına çıkartılması mümkün. Koruma kalkanının iki katına çıkarılması; hane halklarının ve bireylerin ekonomik, sosyal ve doğal afetler kaynaklı zor koşullara karşı dayanıklılığını kuvvetlendirmek açısından büyük önem taşıyor.

Ürün Çeşitliliği ve Farkındalık Artışı

Raporda, mevcut üretim yapısının büyük ölçüde kredi bağlantılı ürünlere dayanması ve tasarruf odaklı ürünlerin sınırlı kalması önemli bir dönüşüm ihtiyacına işaret ediyor. Bu kapsamda tasarruf odaklı ürünlerin geliştirilmesi, dijitalleşmenin hızlandırılması ve alternatif dağıtım kanallarının güçlendirilmesi öncelikli alanlar olarak öne çıkıyor. Ayrıca, hayat poliçelerinin ek teminatlarının tanıtımının artırılmasıyla sigortalıların poliçe kapsamından daha fazla haberdar olması ve bu teminatlardan yararlanan kişi sayısının artırılması hedefleniyor.

Kredi bağlantılı hayat sigortalarının önemi

Kredi bağlantılı hayat sigortası ürünleri bireylerin koruma açığını kapatmada da önemli fonksiyonlar üstlenmektedir. Türkiye'deki hayat sigortacılığı toplam korumasının %61'i kredi bağlantılı hayat sigortalarından gelmektedir. Nitekim 6 Şubat Kahramanmaraş depremleri sonrasında ödenen 1 milyar TL hayat sigortası tazminatının %80'i kredi bağlantılı hayat sigortaları üzerinden ödenmiştir. Beklenen İstanbul depremi açısından büyük önemi olan hayat sigortalarının Marmara Bölgesi'ne sağladığı toplam 3 trilyon TL vefat teminatının %54'ü, 2 trilyon TL maluliyet teminatının ise %56'sı kredi bağlantılı hayat sigortası ürünlerine aittir.

Çalışanlara Yönelik Yeni Koruma Alanı

TSB, işverenlere sağlanacak vergi ve SGK teşvikleri ile esnek teminat modellerinin devreye alınması halinde özellikle alt-orta gelir grubundaki çalışanlar için grup hayat poliçeleri kapsamında da 250-300 milyar TL büyüklüğünde finansal koruma kalkanı oluşturulabileceğini belirtiyor.

Çocukların Geleceği için Güvence

Türkiye'de nüfusun yaklaşık %25'ini oluşturan çocuklar açısından hayat sigortacılığı ayrı bir önem taşıyor. 2024 verilerine göre 345 binden fazla çocuk, ebeveyn kaybı nedeniyle ekonomik zorluk ve eğitim hayatının kesintiye uğraması riskiyle karşı karşıya bulunuyor. Bu çerçevede eğitim sigortası ürünlerinin kapsamının genişletilmesi ve yaygınlaştırılması öneriliyor. Çocuk nüfusunun yalnızca %5'inin, yaklaşık 1 milyon çocuğun, sigortalanması halinde yaklaşık 4 trilyon TL büyüklüğünde ek finansal koruma sağlanabileceği ifade ediliyor.

Finansal Kapsayıcılık ve Yeni Ürünler

Sektördeki 6.500'ün üzerindeki bireysel emeklilik aracıları sayesinde yatırım fonlu sigortaların yürürlüğe girmesiyle yatırım fonlarının daha geniş kitlelere ulaştırılması hedefleniyor; 10 yıllık süreçte 2,5 trilyon TL ilave fon kapasitesi (%11,5) yaratılması öngörülüyor.

Yaşlanan Nüfus ve Yeni Sigorta Alanları

Türkiye'de yaşlı nüfus oranının 2030'da %12,9, 2040'ta %16,3 ve 2060'ta %22,6 seviyesine ulaşması bekleniyor. Bu demografik dönüşüm doğrultusunda uzun vadeli birikim ve koruma ürünlerinin önemi artarken, sektörün yaşlı bakım sigortasında tamamlayıcı rol üstlenmesi hedefleniyor.

Ahmet Yaşar: "Hayat Sigortacılığı Türkiye İçin Stratejik Bir Gereklilik"

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar, hayat sigortacılığının yalnızca bireysel bir güvence aracı olmadığını vurgulayarak şunları söyledi: "Hayat sigortaları, bireylerin ve ailelerin finansal güvenliğini sağlamanın ötesinde; sosyal güvenlik sistemini tamamlayan ve uzun vadeli tasarrufların ekonomiye kazandırılmasına katkı sunan kritik bir araçtır."

Türkiye'nin demografik dönüşüm, afet riski ve artan ekonomik dalgalanmalar gibi önemli risklerle karşı karşıya olduğuna dikkat çeken Yaşar, hayat sigortacılığının bu süreçteki rolünün daha da arttığını ifade etti. Pozisyon belgesinde hayat sigortalarının geliştirilmesinin yalnızca sektörel bir büyüme alanı olmadığını; aynı zamanda uzun vadeli fon birikimi, sermaye piyasalarının derinleşmesi ve ekonomik dayanıklılığın güçlendirilmesi açısından stratejik öneme sahip olduğunu altı çiziliyor. TSB'nin ortaya koyduğu bu yol haritası, hayat sigortacılığının Türkiye'de daha geniş kitlelere ulaşmasını ve ekonomide daha güçlü bir rol üstlenmesini hedefliyor.

Great Place To Work®



Ankara Sigorta, “Mutluluğun Sigortası” Yaklaşımıyla En İyi İşverenler Arasında!

Ankara Sigorta, iş yeri kültürü ve çalışan deneyimi alanındaki başarılı uygulamalarıyla önemli bir başarıya daha imza attı. Şirket, daha önce almaya hak kazandığı Great Place to Work® Türkiye sertifikasyonunun ardından, “En İyi İşverenler” listesinde de yer alarak güçlü kurum kültürünü bir kez daha tescilledi.

Çalışan memnuniyetini ve kurum içi güven kültürünü odağına alan Ankara Sigorta, bu başarısıyla yalnızca finansal performansıyla değil, sürdürülebilir kurum kültürüyle de öne çıkıyor. Güvene dayalı çalışma ortamı, ekip ruhu ve sürekli gelişim anlayışı, şirketin bu önemli listede yer almasının temel unsurları arasında yer alıyor.

Ödül törenine Ankara Sigorta üst yönetimi ve İnsan Kaynakları ekibi geniş katılım sağladı. Törende; Genel Müdür Sema Dolaşoğlu'nun yanı sıra Tahsilat, İnsan Kaynakları ve İdari İşler Direktörü Özlem Yılmaz, Satış Direktörü Ali Ünal, Bilgi Teknolojileri Direktörü Ramazan Ersoy, Oto ve Oto Dışı Sigortalar Direktörü Deren Atağ, Strateji Grup Müdürü Meltem Gürses ve İnsan Kaynakları ekibi yer aldı.

Ankara Sigorta Genel Müdürü Sema Dolaşoğlu, konuya ilişkin değerlendirmesinde şunları ifade etti: “Great Place to Work® Türkiye sertifikasını almamızın ardından ‘En İyi İşverenler’ listesinde de yer almak, kurum kültürümüzün sürdürülebilirliğini ve çalışan deneyimine verdiğimiz önemin güçlü bir göstergesi oldu. Ankara Sigorta olarak, çalışanlarımızın kendilerini değerli ve güvende hissettikleri bir çalışma ortamı oluşturmayı önceliklendiriyoruz. 90. Yılıımızda elde ettiğimiz bu başarı, köklü geçmişimizden aldığımız kurum kültürünün bugün de aynı güçle devam ettiğini gösteriyor. ‘Mutluluğun Sigortası’ yaklaşımımız doğrultusunda, çalışanlarımızla birlikte değer üretmeye ve kurum kültürümüzü daha ileri taşımaya devam edeceğiz.”

1936 yılında kurulan ve 90 yıllık geçmişiyle sektörün deneyimli oyuncularında yer alan Ankara Sigorta, “Mutluluğun Sigortası” yaklaşımıyla hem çalışanları hem de paydaşları için değer üretmeye devam ederken, güçlü kurum kültürünü geleceğe taşımayı sürdürüyor.

Sefero

EMEKLİLİK
OLUYORUM
SEN DE
OL



İYİ GELECEK
ÜYESİ

DAHA İYİ BİR GELECEK İÇİN



ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK

SEN DE İYİ GELECEK ÜYESİ OL

‘Kadın Gözüyle Hayattan Kareler’in 20. Yılında Kazananlar Açıklandı

Anadolu Hayat Emeklilik tarafından bu yıl 20’ncisi düzenlenen “Kadın Gözüyle Hayattan Kareler” fotoğraf yarışmasının sonuçları açıklandı. İlham Kazdal, “Bulmaca” adlı fotoğrafıyla birinciliğe layık görülürken, Ayşe Eslem Aydın “Rengarenk Gülümse” isimli eseri ile ikinci, Gülsün İnan ise “Momentum” adlı karesiyle üçüncü oldu. Türkiye’de kadın fotoğrafçılara özel tek yarışma olma özelliğini taşıyan organizasyon, kadınların kendi bakış açılarını fotoğraf sanatı aracılığıyla ifade etmelerine alan açmaya devam ediyor.

Anadolu Hayat Emeklilik’in düzenlediği, Türkiye’nin kadınlara özel tek fotoğraf yarışması “Kadın Gözüyle Hayattan Kareler”in 2026 yılı sonuçları açıklandı. Kadın Gözüyle Hayattan Kareler’in 20. yılında İlham Kazdal, “Bulmaca” adlı fotoğrafıyla birinciliğe layık görülürken, Ayşe Eslem Aydın “Rengarenk Gülümse” isimli eseri ile ikinci, Gülsün İnan ise “Momentum” adlı karesiyle üçüncü oldu. Afet Şener “Ateşle Dans”, Belma Arslan “Yokluk” ve Berrin Kahraman “Torakçılar” adlı fotoğraflarıyla Mansiyon ödülü almaya hak kazandı. Yarışmanın özel kategorilerinde ise Çevresel Sürdürülebilirlik Ödülü, “İlk Buluşma” adlı eseriyle Canan Yıldırım Sayak’a verilirken; 20. Yıl Özel Ödülü “Dijital Çağ” fotoğrafıyla Pınar Ergül Bayram’ın oldu.

“Hayata Dair” temasıyla gerçekleştirilen yarışmaya bu yıl rekor sayıda başvuru yapılırken 2.262 kadın fotoğrafçı, toplam 7.615 eserle katıldı. Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) danışmanlığında yürütülen ve 20 yılda 32 bini aşkın kadının 118 bini aşkın fotoğrafla katıldığı yarışmada değerlendirme süreci sonunda 46 eser ödül ve sergileme almaya hak kazandı.

Yarışmanın seçici kurulunda Emeritus Prof. Güler Ertan, TFSF Yönetim Kurulu Üyesi ve fotoğrafçı Burak Şenbak, fotoğraf sanatçısı İzzet Keribar, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Fotoğraf Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Nihal Kafalı ile Anadolu Hayat Emeklilik Kurumsal İletişim Müdürü Tuğba Öcal yer aldı.

Yarışmada birincilik ödülü 60.000 TL, ikincilik 50.000 TL, üçüncülük ise 40.000 TL olarak belirlenirken; mansiyon, 20. Yıl Özel Ödülü ve Çevresel Sürdürülebilirlik Ödülü sahipleri 20.000 TL ile ödüllendirildi. Sergilemeye değer bulunan 38 eserin her biri için 10.000 TL ödül verildi.

Yarışmada ödül alan ve sergileme hakkı kazanan tüm eserleri görmek için TFSF’nin web adresini ziyaret edebilirsiniz.



Birinci - İlham Kazdal - Bulmaca



İkinci - Ayşe Eslem Aydın - Rengarenk Gülümse



Üçüncü - Gülsün İnan - Momentum

Artan Risklere Karşı Yeni Güvence: Quick'ten 10 Yaş Üstü Araçlara KASKONOMIQ Destekli Kredi Hamlesi

Türkiye'de her geçen gün artan sel, su baskını ve heyelan gibi ikincil doğal afet riskleri, araç sahipliği ve mobilite ihtiyacını sadece ekonomik değil, aynı zamanda güvence temelli bir konu haline getiriyor.

Bu yeni risk gerçekliğinden hareket eden Quick Finans, ikinci el oto pazarında bugüne kadar finansman dışında kalan geniş bir segmenti kapsayan yeni modelini devreye aldı.

6,5 Milyon Araç İlk Kez Sisteme Dahil Oluyor

15 yaş sınırı nedeniyle krediye ve kaskoya erişemeyen yaklaşık 6,5 milyon araçlık park, geliştirilen yeni sigorta ve finansman modeliyle sisteme dahil edilirken; bu dönüşüm yalnızca bir kredi açılımı değil, aynı zamanda güvence odaklı yeni bir dönem anlamına geliyor.

Sadece Kredi Değil: Sigorta ile Tam Koruma

Quick Finans'ın bu modelinin en kritik farkı, grubun amiral gemisi Quick Sigorta tarafından geliştirilen KASKONOMIQ çözümlüyle entegre olması.

Özellikle 10 yaş üzeri araçlar için erişilebilir hale getirilen bu yapı sayesinde:

- Sel, su baskını, yangın ve deprem gibi artan afet riskleri başta olmak üzere tüm risklere karşı koruma sağlıyor
- Araç değerine uygun, ulaşılabilir maliyetlerle genişletilmiş kasko imkânı sunuluyor
- Finansman ile sigorta aynı çatı altında birleşerek tam bir güvence modeli oluşturuluyor

"Araç Yaşı Değil, Güvence Önemli"

Yapılan değerlendirmede, bugün gelinen noktada meselenin yalnızca araç finansmanı olmadığına dikkat çekilerek şu ifadelerle yer verildi:

"İklim kaynaklı risklerin arttığı bir dönemde, 10 yaş üzeri araçların hem finansmana hem de sigorta güvencesine erişimini birlikte sağlıyoruz. KASKONOMIQ ile desteklenen kredi modeliyle, 'her yaşta araca erişim' yaklaşımını, 'her koşulda güvence' anlayışıyla tamamlıyoruz."

130 Milyar Dolarlık Pazarda Yeni Dönem

Yaklaşık 130 milyar dolar büyüklüğe sahip ikinci el oto pazarı, bu yeni modelle birlikte:

- Daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşacak
- Takas ve ihale sistemlerinde güven artacak
- Kayıtlı ve sigortalı işlem hacmi büyüyecek

Ekosistemi Dönüştüren Model

"Her Yaşa ve Her Araca KASKONOMIQ Varsa, Kredi de Var" motosuyla sunulan bu yeni yapı, sadece bir finansman çözümü değil;

- Sigorta
- Finans
- İkinci el ticaret
- Mobilite

alanlarını bir araya getiren entegre bir ekosistem modeli olarak öne çıkıyor.

Yapılan açıklamada şu değerlendirmeye de yer verildi: "Amacımız sadece kredi vermek değil; sistemi büyüten, güvenli hale getiren ve sürdürülebilir kılan bir yapı kurmak. Bu modelin sektörün tamamında yeni bir standart oluşturacağına inanıyoruz."

10 yaş üzeri araçlara yönelik KASKONOMIQ sigortası ve KASKONOMIQ destekli kredi çözümlerine ulaşmak isteyen kullanıcılar, Quick Sigorta acenteleri ve Quick Finans yetkili satıcılarıyla iletişime geçebilecek, ilgili web siteleri üzerinden başvuru yapabilecek. Ayrıca dileyen işletmeler, Quick Finansall ekosistemine katılarak "Quick Finansall Çözüm Merkezi" olma imkânına da sahip olacak.



**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



Türkiye Sigorta'dan Gençlere Özel Çifte Güvence

Türkiye Sigorta, yılın ilk çeyreğinde prim üretimini yüzde Türkiye Sigorta, gençlerin sağlığını sadece 9.900 TL'ye Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'yla güvence altına alıyor. Türkiye Sigorta'nın sağlıklı yaşam, tasarruf ve uzun vadeli birikimi destekleyen bu kampanyasından 18-26 yaş aralığındaki mevcut ve yeni BES müşterileri yararlanabiliyor.

Türkiye Sigorta, gençlerin hem finansal geleceklerini hem de sağlıklarını güvence altına almalarını teşvik eden yeni bir kampanyaya başladı. Türkiye Hayat Emeklilik'in 18-26 yaş aralığındaki mevcut ve yeni BES / OKS müşterilerine özel sunulan kampanya kapsamında, TSS erişilebilir hale getirilerek avantajlı koşullarla gençlerle buluşuyor. 30 Eylül 2026 tarihine kadar geçerli olacak kampanya ile katılımcılar yıllık 9.900 TL sabit fiyat ve 12 taksit imkanından yararlanarak, kapsamlı sağlık güvencesine sahip olabilecek. Kampanya kapsamında gençler; limitsiz yatarak tedavi ve 4 adet ayakta tedavi teminatının yanı sıra birçok ek hizmetten de ücretsiz olarak faydalanabilecek.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürü Taha Çakmak kampanyaya ilişkin yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Günümüzde sağlıklı yaşam, tasarruf ve finansal birikim birbirini tamamlayan temel unsurlar olarak öne çıkıyor. Biz de Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak gençlerimize erişilebilir ve sürdürülebilir bir çözüm sunuyoruz. Hayata geçirdiğimiz bu kampanya ile gençlerimizi erken yaşta tasarrufa ve uzun vadeli finansal birikim yapmaya, ayrıca sağlıklarını güvence altına almaya teşvik ediyoruz. Çünkü inanıyoruz ki küçük adımlarla başlayan birikimler, zamanla güçlü bir geleceğe dönüşürken, zamanında alınan sağlık güvencesi de uzun vadeli yaşam kalitesini önemli ölçüde artırıyor. Kampanya kapsamında gençlerimize limitsiz yatarak ve 4 adet ayakta tedavi teminatlı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı, 12 taksit imkânı ve sabit fiyat garantisi ile yıllık 9.900 TL'ye sunuyoruz. Üstelik diş ve göz muayenesi, online doktor hizmeti, check-up ve daha birçok ek hizmetten gençlerimiz ücretsiz olarak faydalanabiliyor. Bu kapsamda geliştirdiğimiz çözümlerle gençlerimizi hem uzun vadeli birikim yapmaya hem de sağlıklı bir yaşamın parçası olmaya davet ediyoruz."

Türkiye Sigorta'nın gençlere yönelik bu özel kampanyası, bireysel emeklilik sistemi ile tamamlayıcı sağlık sigortasını bir araya getirerek katılımcıların hem uzun vadeli birikim yapmalarına hem de sağlıklarını güvence altına almalarına katkı sağlamayı amaçlıyor. Bu sayede gençlerin gelecekleri açısından iki önemli ihtiyacına da aynı anda çözüm sunuluyor.

A.L.C
AUTO LIFE CENTER

21 YIL

Köklü Geçmiş, Güçlü Gelecek



İŞTİRAKLERİMİZ

TÜRKASISTANS

 sovtajyeri.com

ATC
AUTO TEBE-NOLGEV CENTER

 alcarifilo
YERİN ARAL. HİÇLİ ERDİN

A.L.C PARTS
AUTO LIFE CENTER

 alcservis.com

Yenilekei ürünleriyle sigorta sektöründe fark yaratan Fiba-sigorta, sürdürülebilirlik teknoloji platformu cOmmited iş birliğiyle Bankasürans Zirvesi 2026'nın karbon ayak izini dengeleyerek sürdürülebilir bir geleceğe katkıda bulundu. Yaklaşık 400 katılımcının bir araya geldiği zirvenin 12.64 tCO₂e emisyonu, Gold Standard sertifikalı karbon kredileriyle dengelendi.

Etkinliğin karbon ayak izi, uluslararası alanda kabul gören GHG Protocol Kurumsal Standartları (Scope 1, 2, 3) ve BP Target Neutral Events Calculator (v9) metodolojisiyle ölçüldü. Hesaplama hava yolu ulaşımı, kara ulaşımı, toplu taşıma, konaklama, yiyecek-içecek hizmetleri, mekan enerji tüketimi ve malzeme-atık yönetimi olmak üzere 7 emisyon kalemi değerlendirildi. Yaklaşık 250 dolarlık offset maliyetiyle gerçekleştirilen dengeleme süreci, etkinliği resmi olarak karbon nötr statüsüne taşıdı. Kişi başı 31,6 kg CO₂e olarak hesaplanan emisyon değeri, yaklaşık 63.200 km araç yolculuğuna ya da 8 uçuş saatine eşdeğer bir karbon yüküne karşılık geliyor.

Sürdürülebilirliği ürün geliştirmeden iş birliklerine kadar tüm iş modellerinin merkezine konumlandıklarını belirten Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı Buket Erşan, "cOmmited ile bu ilk iş birliğimiz değil; daha önce birlikte geliştirdiğimiz 'Sürdürülebilir Gelecek Ferdi Kaza Sigortası' ile sigortacılık ürünlerinin içine karbon dengeleme mekanizmalarını entegre ederek sektörde öncü bir model ortaya koyduk ve kısa sürede binlerce ton karbon emisyonunun dengelenmesine katkı sağladık. Öte yandan döngüsel ekonomiyi destekleyen iş birlikleri de geliştiriyoruz. Hem sıfır hem de yenilenmiş elektronik cihazları sigortuyor, bu cihazların daha uzun süre kullanımını teşvik eden iş modelleriyle elektronik atıkların azaltılmasına katkı sağlarken sorumlu tüketim alışkanlıklarını destekliyoruz. Bugün cOmmited iş birliğiyle Banksürans Zirvesi'nin karbon ayak izini dengelemek, bu bütünsel yaklaşımımızın bir devamı. Amacımız sigortacılığın dönüştürücü gücüyle daha sürdürülebilir bir geleceğe somut katkı sağlamak" dedi.

cOmmited Genel Müdürü Levent Köseoğlu ise şunları söyledi: "Fibasigorta ile yürüttüğümüz iş birliği, sürdürülebilirliğin yalnızca kurumsal raporlarda kalan bir taahhüt olmadığını, her etkinlikte, her üründe ve her iş kararında somutlaşabileceğini gösteriyor. Bankasürans Zirvesi'nin karbon ayak izini GHG Protocol standartlarıyla ölçüp Gold Standard sertifikalı kredilerle dengelemek, şeffaflığı ve hesap verebilirliği aynı anda hayata geçirmek demek. cOmmited olarak amacımız, bu tür uygulamaların olağan hale geldiği bir iş dünyası inşa etmek; Fibasigorta gibi sektöre yön veren iş ortaklarıyla attığımız her adım bizi o hedefe biraz daha yaklaşıyor."

Karbon nötr etkinlik kimliğinin kamuoyuyla ve katılımcılarla şeffaf biçimde paylaşılması adına çeşitli mekanizmalar devreye alındı. Zirvede kahve molası alanlarındaki ana ekranlara yansıtılan emisyon raporu hem etkinlik verilerini hem de dengeleme sürecini tüm katılımcılarla anlık olarak paylaştı. QR kod aracılığıyla ulaşılan commitedevents.app sayfası üzerinden katılımcılar emisyon raporu ile gönüllü karbon azaltım sertifikasına doğrudan erişebildi. Bu uygulama, Türkiye'deki etkinlik sektöründe şeffaflık ve sürdürülebilirlik raporlaması açısından önemli bir örnek teşkil ediyor.



**Buket
Erşan**

Fibasigorta Genel
Müdür Yardımcısı

**Fibasigorta ve
cOmmited Bankasürans
Zirvesi'nin Karbon
Ayak İzini Dengeledi**

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 Sağlıkta Yenilikçi Çözüm! Kişiyeye Özel “2’si 1 Arada Sağlık Sigortası”



Türkiye sağlık sigortası sektörünün öncü şirketi Bupa Acıbadem Sigorta, müşterilerinin farklı ihtiyaçlarını tek poliçede karşılayabilmek için yeni bir ürün geliştirdi. Kişiyeye özel “2’si 1 Arada Sağlık Sigortası”, ayakta tedavilerde Tamamlayıcı Sağlık Sigortası’nın sunduğu hizmetlerden, yatarak tedavi ihtiyaçlarında ise Özel Sağlık Sigortası’nın sağladığı ayrıcalıklardan faydalanma imkânı sunuyor.

Türkiye’nin sağlık sigortacılığı alanındaki lider markalarından biri olan Bupa Acıbadem Sigorta, sağlık sigortacılığında yeni bir yaklaşımı hayata geçiriyor. Müşterilerinin farklı ihtiyaçlarını tek poliçede karşılayabilen kişiyeye özel “2’si 1 Arada Sağlık Sigortası”nı satışa sunan Bupa Acıbadem Sigorta, ayakta tedavilerde Tamamlayıcı Sağlık Sigortasının sunduğu avantajları, yatarak tedavilerde ise Özel Sağlık Sigortasının geniş kapsamlı güvencesiyle bir araya getirerek sağlık sigortacılığında yeni bir dönemin kapılarını açıyor.

Kişiyeye özel 2’si 1 Arada Sağlık Sigortası, yalnızca temel teminatlarıyla değil, sunduğu ek avantajlarla da dikkat çekiyor. Sigortalılar, senCard üyelik programı sayesinde anlaşmalı kurumlarda özel indirimlerden faydalanabilirken aynı zamanda Blua Dijital Sağlık hizmeti ile online hekim görüşmelerine hızlı ve kolay erişim sağlayabiliyor. Ayrıca senCard Dental kliniklerde geçerli olan indirim ve fırsatlardan yararlanırken yeni doğan bebekleri için “Bupa Bebeği” hizmetinden gerekli şartlar dahilinde faydalanabilme imkânını bulabiliyor.

Kullanıcıların 18 farklı plan seçeneği arasından ihtiyaçlarına ve bütçelerine en uygun poliçeyi oluşturabildikleri 2’si 1 Arada Sağlık Sigortası, esnek ve kapsamlı yapısıyla öne çıkıyor. Ayakta tedavi hizmetlerinde anlaşmalı kurumlarda Tamamlayıcı Sağlık Sigortası’nın avantajlı koşullarından yararlanırken, yatarak tedavi gerektiren durumlarda Özel Sağlık Sigortası’nın sunduğu geniş medikal hizmet ağına erişebiliyor.

Ürünün yalnızca bir sigorta poliçesi değil, aynı zamanda kapsamlı bir sağlık deneyimi sunduğunu vurgulayan Bupa Acıbadem Sigorta Genel Müdürü Aslıhan Duymaz; “Bupa Acıbadem Sigorta olarak amacımız, insanların daha uzun, daha sağlıklı ve daha mutlu yaşam sürmelerine katkıda bulunmak. Bu misyon doğrultusunda yalnızca bir sigorta ürünü sunmakla kalmıyor, sağlık yolculuğunu güvence altına alan bütüncül çözümleri odağımıza alıyoruz. Sigortalılarımızın yaşam kalitesini yükseltmeyi, toplumda sağlık bilincini güçlendirmeyi ve sigortacılığı daha erişilebilir kılmayı hedefliyoruz. ‘2’si 1 Arada Sağlık Sigortası’ da hibrit yapısıyla bu yaklaşımımızın en somut örneklerinden biridir.” dedi.

Entegre sağlık alanında Uluslararası bir şirket olan Bupa Grubu’nun Türkiye’deki iştiraki olarak faaliyet gösteren Bupa Acıbadem Sigorta, dünya genelinde 60 milyondan fazla müşteriye hizmet veriyor. Şirket, finansal gücü, sürdürülebilirlik vizyonu ve müşteri odaklı stratejileriyle Türkiye’de yenilikçi ürünler geliştirerek sağlık sigortası sektörünün geleceğine yön vermeye devam ediyor. Bu ayrıcalıklı üründen yararlanmak isteyen herkes, lansmana özel sunulan yüzde 10 indirim fırsatından yararlanabiliyor.

KiŖiye Özel 2si 1 Arada Sağlık Sigortası

Özel Sağlık ve Tamamlayıcı Sağlık
Sigortası **tek poliçede bir arada**



ACIBADEM
SİGORTA



HDI Sigorta “Güçlü Kahraman” acentelerini Kars’ta ağırladı

HDI Sigorta, acente segmentasyon programı Kahramanlar Kulübü kapsamında 2025 yılında üretim ve kârlılık performanslarıyla “Güçlü Kahraman” olarak öne çıkan 52 acentesini Kars’ta düzenlenen özel bir programda bir araya getirdi.

HDI Sigorta, acente segmentasyon programı Kahramanlar Kulübü kapsamında üstün başarı gösteren iş ortaklarını ödüllendirmeye devam ediyor. Bu kapsamda, 2025 yılında üretim ve kârlılık performanslarıyla “Güçlü Kahraman” unvanını kazanan 52 acente, Kars gezisinde ağırlandı. Aralarında HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay ve Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Burcu Çakıcı’nın da bulunduğu yaklaşık 60 kişinin katıldığı gezide, acentelerin yıl boyunca ortaya koyduğu başarılı performans kutlandı. Bölgenin kendine özgü mimarisi, tarihi yapıları ve otantik atmosferi eşliğinde gerçekleşen program boyunca katılımcılar, Kars’ın kültürel zenginliklerini keşfetme fırsatı buldu.

“Acentelerimiz sürdürülebilir büyümemizin en önemli yapı taşlarından biri”

HDI Genel Müdürü Firuzan İşcan, iş ortaklarıyla sürdürülebilir ve güçlü bir iş birliği yapısı oluşturmayı amaçladıklarını söyledi. İşcan, “Bugün 4000’i aşkın acente ağına ulaştık. Sahadaki en büyük gücümüz olan acentelerimiz, müşterilerimizle kurduğumuz bağın ve sürdürülebilir büyümemizin en önemli yapı taşlarından biri. Kahramanlar Kulübü acente segmentasyon programı ile başarıyı görünür kılmayı, emeği takdir etmeyi ve birlikte büyüme anlayışımızı pekiştirmeyi amaçlıyoruz. “Güçlü Kahraman” unvanını kazanan acentelerimizle bir araya gelmekten ve bu başarıyı birlikte kutlamaktan büyük mutluluk duyuyoruz” dedi.

HDI Sigorta, Kahramanlar Kulübü ile acentelerinin performansını destekliyor

Kahramanlar Kulübü, HDI Sigorta’nın acentelerinin bir yıl içinde gösterdikleri üretim ve kârlılık performanslarına göre üyelik kazandığı bir segmentasyon programı olarak 2020 yılından bu yana uygulanıyor. Başarı sıralamasına göre “Süper Kahramanlar”, “Güçlü Kahramanlar” ve “Yenilmez Kahramanlar” olmak üzere üç kategoriden oluşan kulüp üyelerine çeşitli ayrıcalıklar sunuluyor. Geçtiğimiz yıl “Güçlü Kahramanlar” konseptiyle Gaziantep’te bir buluşma gerçekleştiren HDI Sigorta, program kapsamında acentelerinin ülkemizin tarihi ve kültürel zenginliklerini keşfetmesine olanak tanıyan özel organizasyonlar düzenliyor.



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 iletişime 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.



Mini Onarımda Yeni İş Birliği: Allianz Türkiye ve Auto King'den Güçlü Ortaklık

Türkiye'nin öncü oto bakım ve onarım markası Auto King Oto Servis, mini onarım hizmet ağını sigorta sektörünün öncü şirketlerinden Allianz Türkiye ile genişletiyor. Anlaşma ile Allianz müşterileri, Türkiye genelindeki 42 servis merkezinde Auto King'in 25 yıllık uzmanlığıyla hızlı, güvenilir ve maliyet avantajı sunan mini onarım hizmetlerinden faydalanabilecek.

Mini onarım uygulamasını Türk sigorta sektörüne kazandıran ilk marka olan Auto King Oto Servis, sigorta sektöründeki stratejik ortaklıklarına bir yenisini ekledi. Sigorta sektörünün öncü şirketlerinden Allianz Türkiye ile yapılan anlaşma kapsamında, Auto King'in araç orijinalliğini koruyan "mini onarım" hizmetleri Allianz müşterilerinin kullanımına sunuluyor. Hali hazırda Türkiye'nin 10 büyük sigorta şirketi ile çalışan Auto King; 25 yıllık deneyimi, 38 ilde faaliyet gösteren 42 servis merkezleriyle Allianz müşterilerine modern tekniklerle hızlı ve güvenilir çözümler sunacak.

Gerçekleştirilen iş birliğine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Auto King Oto Servis Genel Müdürü Serkan Süer, "Sigorta sektörüyle müşterinin en kritik teması hasar anında kuruluyor. Biz bu noktada sadece teknik bir onarım yapmıyoruz; hız ve kaliteyi ön plana çıkararak araç sahibinin aracına duyduğu güveni kısa sürede tazeliyoruz. Allianz Türkiye ile kurduğumuz bu ortaklık, mini onarım çözümlerimizin çok daha geniş bir kitleye ulaşması açısından önemli bir adım" dedi.

Allianz Türkiye Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Fahri Kaan Toker, iş birliğine ilişkin şunları söyledi: "2025 yılında sektörün en hızlı kasko ve trafik hasarını ödeyen şirketi olarak, müşterilerimize tüm süreçlerde hızlı ve etkin çözümler sunmaya odaklanıyoruz. Sigortacılığı yalnızca hasar sonrası ödeme yapan bir yapı olarak değil, ihtiyaç anında devreye giren ve hayati kolaylaştıran bir hizmet modeli olarak ele alıyoruz. Mini onarım hizmeti de uzun süredir müşterilerimize sunduğumuz önemli çözümlerden biri. Auto King ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliğiyle, mevcut hizmetimizi daha da güçlendirerek, yaygın servis ağı ve uzmanlığı sayesinde müşterilerimize daha hızlı, erişilebilir ve konforlu bir deneyim sunmayı hedefliyoruz."

Aracın Değerini Korumaya Odaklı Modern Yaklaşım

Otomotiv satış sonrası hizmetlerinde hız ve maliyet hem müşteriler hem sigorta şirketleri açısından belirleyici etkenler arasında yer alıyor. Auto King'in parça değiştirmeden uyguladığı modern onarım yöntemleri, aracın orijinal yapısını bozmadan hasarı giderirken sigorta operasyonlarında da ciddi bir verimlilik sağlıyor. Türkiye'nin dört bir yanına yayılmış geniş ağıyla Auto King, hasar süreçlerindeki bekleme sürelerini kısaltıyor; gereksiz parça değişiminin önüne geçerek hem maliyeti hem de kaynak israfını azaltıyor. Hizmetin temeli, küçük ölçekli hasarların parçaya dokunmadan giderilmesine dayanıyor. Kaporta, boya, döşeme ve ön cam onarımlarını kapsayan bu yaklaşım, aracın orijinalliğini koruyarak araç sahibine büyük bir avantaj sunuyor. Auto King'in servis merkezlerinde uygulanan tek tip standart ise hizmet kalitesinin her noktada tutarlı kalmasını güvence altına alıyor.



Çok normal
başlayan bir gün...



Hiç normal
gitmeyebilir.



**Sompo Sigorta ile
Normale Dön.**



 **SOMPO**

Anadolu Sigorta

2026 Yılı'nın Birinci Çeyreğinde

3,84 Milyar TL Kâr Elde Etti

2026'nın ilk üç ayında 29,6 milyar TL prim üretimi gerçekleştiren Anadolu Sigorta, geçen yılın aynı dönemine göre prim üretimini %28 oranında artırdı.

Geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre; prim üretimini %28 oranında artıran Anadolu Sigorta'nın aktif büyüklüğü bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %38,6 artışla 148,6 milyar TL'ye ulaşırken, yatırıma yönlendirilen portföy büyüklüğü de yılbaşından bugüne %5,7'lik artışla 82,8 milyar TL oldu.

Şirket 2026 yılı 3. ay sonu itibarıyla, kârlılık odaklı üretim hedefi kapsamında prim üretiminde %28 büyüme kaydederek, 3,84 milyar TL net kâr elde etti. Öz sermaye toplamı 42,3 milyar TL'ye ulaşırken, ortalama öz sermaye kârlılığı ise %40,1 olarak gerçekleşti.

Anadolu Sigorta bu sonuçla solo net kârını geçen yılın aynı dönemine göre %70,3 oranında artırırken, konsolide net kâr ise %75,2 artış göstererek 3,46 milyar TL seviyesine ulaştı.

Şirket 30 Mart 2026 tarihinde gerçekleştirilen Olağan Genel Kurul toplantısında, 2025 yılı faaliyetleri sonucu oluşan dönem kârının 2,75 milyar TL'sini nakden kâr payı olarak ödeme kararını almıştı.

Açıklanan sonuçlara göre Anadolu Sigorta'nın en yüksek prim ürettiği branş, 9,4 milyar TL ile "Hastalık/Sağlık" oldu. Bu branşı, 5,3 milyar TL ile "Yangın ve Doğal Afetler", 4,8 milyar TL ile "Kara Araçları" ve 3,6 milyar TL ile "Kara Araçları Sorumluluk" branşları takip etti.

BRANŞ BAZLI ÜRETİM RAPORU

MART 2026 / 2025 KARŞILAŞTIRMALI

MART 2026 TOPLAM

29.569.973.452 TL

GENEL DEĞİŞİM

%27,5

MART 2025 TOPLAM

23.191.613.689 TL

Hastalık & Kaza

Hastalık / Sağlık	9.424.611.998	+%46,6
Kaza	534.327.704	+%20,2

Araç & Lojistik

Kara Araçları	4.831.367.351	+%14,6
Kara Araç Sor.	3.599.444.024	-%5,3
Nakliyat	545.419.334	+%17,1
Su Araçları	591.933.666	+%18,9

Varlık & Sorumluluk

Yangın ve Doğal Afet	5.347.935.035	+%25,8
Genel Zararlar	3.298.393.290	+%56,9
Genel Sorumluluk	900.071.533	+%45,9

Finansal & Hukuksal

Hava Araçları	118.458.232	+%49,0
Kredi	18.387.825	+%56,0
Kefalet	12.898.536	+%71,6
Hukuksal Koruma	135.033.094	+%20,6

ANADOLU
SİGORTA

Veriler 2025-2026 Mart ayı karşılaştırmalı üretim rakamlarını yansıtmaktadır.

**%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

Ankara Sigorta, Anka Kulübü Kapsamında İş Ortaklarıyla Antalya'da Buluştu



Ankara Sigorta, Anka Kulübü kapsamında Platin ve Altın segmentte yer alan acenteleriyle 10-12 Nisan tarihleri arasında Antalya'da bir araya geldi. Üç gün süren organizasyonda iş ortaklarıyla bir araya gelinerek hem mevcut performans değerlendirildi hem de geleceğe yönelik hedefler paylaşıldı.

Organizasyonun açılışı, Ankara Sigorta Genel Müdürü Sema Dolaşoğlu tarafından gerçekleştirildi. Dolaşoğlu, yaptığı sunumda şirketin son dönemdeki finansal performansına, kârlılık odaklı büyüme yaklaşımına ve elde edilen başarılı sonuçlara ilişkin kapsamlı bilgiler paylaştı. Ankara Sigorta'nın sürdürülebilir büyüme stratejisi doğrultusunda attığı adımlar ve sektördeki konumunu güçlendiren gelişmeler iş ortaklarıyla detaylı şekilde değerlendirildi. Toplantı kapsamında ayrıca Anka Kulübü Platin segment iş ortaklarına yönelik ödül töreni gerçekleştirildi.

Başarılarıyla öne çıkan iş ortaklarına ödülleri, Genel Müdür Sema Dolaşoğlu ve Satış Direktörü Ali Ünal tarafından takdim edildi. Programın devamında düzenlenen soru-cevap oturumunda iş ortaklarının görüş ve soruları doğrudan yanıtlanarak karşılıklı iletişim güçlendirildi. Organizasyon süresince gerçekleştirilen birebir görüşmelerle de iş ortaklarıyla daha yakın ve detaylı temas kurulması sağlandı.

Ankara Sigorta 90. yılında; köklü geçmişinden aldığı güçle iş ortaklarıyla birlikte büyümeyi, sürdürülebilir ve kârlı bir yapıyı güçlendirmeyi önceliklendirmeye devam ediyor. Bu doğrultuda gerçekleştirilen buluşmanın, iş ortaklarıyla kurulan güçlü iletişimi daha da pekiştirdiği ve ortak hedeflere katkı sağladığı ifade edildi.

Organizasyon, hem içerik hem de etkileşim açısından verimli ve keyifli bir buluşma olarak tamamlandı. İş ortaklarıyla kurulan güçlü iletişim, Ankara Sigorta'nın geleceğe yönelik yolculuğunda önemli bir rol oynamaya devam ediyor.



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

Sigorta Sektörü İstihdamını Artırırken Geleceğe Yatırım Yapıyor

TSB'nin 2025 İstihdam Raporu, sektörün 27 bin 757 kişilik istihdama ulaşırken genç, eğitilmiş ve kadın ağırlıklı yapısıyla sürdürülebilir büyümesini pekiştirdiğini ortaya koyuyor. TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı "Genç ve nitelikli insan kaynağımız, sektörümüzün sürdürülebilir büyümesinin en güçlü teminatıdır" dedi.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından yayımlanan "2025 Yılı Sigorta Sektörü İstihdam Raporu", sektörün istihdamını artırmayı sürdürdüğünü ancak bu artışın daha dengeli bir zemine oturduğunu ortaya koydu. 2025 yılı itibarıyla sigorta şirketlerinde toplam çalışan sayısı 27 bin 757 kişiye ulaşırken, sektör istikrarlı büyüme eğilimini korudu.

Rapora göre sektör; genç ve dinamik iş gücü, yüksek eğitim seviyesi ve güçlü kadın temsiliyeti ile öne çıkıyor. Çalışanların önemli bir bölümü 26-45 yaş aralığında yer alırken, üniversite ve üzeri eğitim seviyesine sahip çalışan oranı %80'e ulaşıyor. Kadın çalışan oranının %56 seviyesinde olması ise sektörün kapsayıcı ve dengeli yapısını güçlendiren önemli unsurlar arasında yer alıyor.

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı, rapora ilişkin değerlendirmesinde sektörün sadece büyümediğini, aynı zamanda geleceğe yatırım yapan bir dönüşüm içinde olduğunu vurgulayarak şunları söyledi: "Sigorta sektörü, istihdamını istikrarlı biçimde artırırken aynı zamanda daha dengeli ve sürdürülebilir bir büyüme yapısı sergilemektedir. Bugün geldiğimiz noktada, yalnızca sayısal artışı değil, istihdamın niteliğini de önceliklendiren bir yapının güçlendiğini görüyoruz. Kadın istihdamının yüksek oranı ve genç iş gücünün sektörde güçlü şekilde temsil edilmesi, geleceğe yönelik önemli bir potansiyeli ortaya koymaktadır. Yüksek eğitim seviyesine sahip insan kaynağımız, sektörümüzün gelişimi ve yenilikçi dönüşüm süreçleri açısından stratejik önem taşımaktadır. Dijitalleşme, müşteri odaklılık ve yeni nesil sigortacılık uygulamaları gibi alanlarda ilerlerken, bu nitelikli iş gücü en büyük gücümüz olmaya devam edecektir. Önümüzdeki dönemde de yalnızca istihdamı artırmaya değil, genç yetenekleri sektöre kazandırmaya, çalışan bağlılığını güçlendirmeye ve kariyer gelişimini destekleyen bir ekosistem oluşturmaya odaklanacağız."

Obalı, 1 Mayıs Emek ve Dayanışma Günü vesilesiyle de tüm çalışanların bayramını kutlayarak şu ifadeleri kullandı: "Sigorta sektörünün bugün ulaştığı noktada en büyük pay, emeğiyle değer yaratan çalışanlarımıza aittir. Tüm emekçilerimizin 1 Mayıs Emek ve Dayanışma Günü'nü kutluyor; daha güçlü, kapsayıcı ve sürdürülebilir bir çalışma hayatını birlikte inşa edeceğimize inanıyorum."

Özgür Obalı

TSB Genel Sekreteri



HAYATIN RİSKLERİ DEĞİŞİR,
REFERANS NOKTANIZ DEĞİŞMEZ.

0850 555 55 55
www.referanssigorta.net

 **referans**
sigorta
REFERANS NOKTASI

MHR GYO'ya GYODER Zirvesi'nde anlamlı ödül



Türkiye gayrimenkul sektörünün çatı kuruluşu GYODER tarafından bu yıl 20'ncisi düzenlenen Gayrimenkul Zirvesi, "Soruyu Değiştirmek" temasıyla Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde gerçekleştirildi.

Sektörün tüm paydaşlarını bir araya getiren zirveye; GYODER Yönetim Kurulu Başkanı Neşecan Çekici, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakan Yardımcısı Ömer Bulut, İTO Başkanı Şekib Avdagıç, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar, Sıfır Atık Vakfı Başkanı ve COP31 Yüksek Düzeyli İklim Şampiyonu Samed Ağırbaş, SPK Başkan Yardımcısı Ender Kurtulan ve Emlak Konut GYO Genel Müdürü Yasir Yılmaz başta olmak üzere çok sayıda kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşu temsilcisi katıldı.

Zirvenin sponsorları arasında Garanti BBVA ve MHR GYO yer alırken, sigorta sponsorluğu Quick Sigorta tarafından üstlenildi. Zirvede, MHR GYO, ***"Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notunu En Çok Artıran GYO Ödülü (2025)"**ne layık görüldü.

Ödül, MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz tarafından teslim alındı. Bu ödül, şirketin kurumsal yönetim alanında gösterdiği gelişimi ve şeffaflık, sürdürülebilirlik ile yatırımcı güveni konularındaki güçlü performansını ortaya koydu.

Zirve kapsamında gün boyunca;

- Kentsel dönüşüm
- Ekonomik döngüler
- Yapay zekâ ve veri merkezleri
- Döngüsel ekonomi
- Geleceğin yaşam alanları

gibi başlıklarda panel ve oturumlar gerçekleştirildi.

MHR GYO'nun aldığı bu ödül, sektörde güçlü yönetim anlayışının ve sürdürülebilir büyüme vizyonunun somut bir göstergesi oldu.

BEKLENMEDİK ANLARDA GÜVENCENİZ YANINIZDA

Güvenli Ferdi Kaza Sigortası ile

ani ve beklenmedik olaylar sonucu yaşayabileceğiniz zararları teminat altına alın; araç yıkama ve bakım hizmetleri ile sağlık hizmetlerinden ücretsiz olarak faydalanın.



BEREKET
SİGORTA **b**

Türkiye Sigorta, Türkiye'nin En İyi İşverenleri listesinde

Türkiye Sigorta, Great Place To Work'ün 600'den fazla organizasyon ve 175 binden fazla çalışanın geri bildiri- miyle hazırladığı "Türkiye'nin En İyi İşverenleri 2026" listesinde ilk kez yerini aldı.

Türkiye Sigorta, iş yeri kültürü ve çalışan deneyimi konusunda global bir otorite olan Great Place To Work'ün açıkladığı "Türkiye'nin En İyi İşverenleri 2026" listesine girmeye hak kazandı. Great Place to Work sertifikasına sahip 600'den fazla şirketin değerlendirildiği bu süreçte Türkiye Sigorta ilk kez listeye gire- rek, sektördeki başarısını ve çalışan odaklı yönetim anlayışını kanıtladı.

Güvene dayalı çalışma anlayışı, iş birliğiyle üretme kültürü ve sürekli gelişim odağıyla yürüttüğü çalışmalar sayesinde başarıyı taçlandıkları söyleyen İnsan Kaynakları, Strateji ve Destek Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Dr. Doğan Başar şöyle ko- nuştur: "Great Place To Work tarafından açıklanan 1000+ çalışan kategorisinde 'Türkiye'nin En İyi İşverenleri 2026' listesine gir- menin sevincini yaşıyoruz. Son 4 yıldır da GPTW sertifikası ve Best Workplace ödüllerini kazanmıştık. Bu listeye girmek hem güçlü kurum kültürümüzü yansıtırken hem de çalışanlarımızın bize duyduğu güvenin ve birlikte oluşturduğumuz deneyimin bağımsız bir kurum tarafından tescillenmesi anlamına geliyor."

Bu ödülü diğerlerinden ayıran en önemli farkın yalnızca bir ser- tifikasyon süreci ya da çalışan değerlendirmesine dayanmaması olduğuna dikkat çeken Başar, listelerin hem çalışan anketleri hem de kurum uygulamaları üzerinden kapsamlı şekilde değer- lendirildiğini ifade etti. Başar, "Bu başarıyla, çalışan deneyimini gerçekten sahiplenen bir ekip olduğumuzu bir kez daha göstermiş olduk. Türkiye Sigorta ailesi olarak, güveni pekiştirmeye, birlikte büyüme ve daha iyisini yapmaya devam edeceğiz" dedi.



**TRAMER
360** 

Araç Alırken Sürprizlere Yer Yok!

Yeni hizmetimiz TRAMER360 ile araç geçmişini tek bir raporda görüntüleyin.



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

Hemen sorgula: Sigortam360.com



Sigorta
Bilgi ve Gözetim
Merkezi

Sektörden

Kısa Kısa

AgeSA, İlk Çeyrekte Yüzde 49 Büyüdü

Sabancı Holding ve Ageas iştiraki olan AgeSA, 2026 yılının ilk çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 49 büyüme kaydetti. Gönüllü BES'te 429 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşan şirketin net kârı ise 1.8 milyar TL oldu.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, 2026 yılı ilk çeyrek finansal sonuçlarını açıkladı. Gönüllü BES'te 429 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşarak gönüllü BES fon büyüklüğünde, özel sektör şirketleri arasında liderliğini sürdüren AgeSA, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 70 büyüme kaydetti.



Hayat ve ferdi kaza sigortası alanında ise 7.2 milyar TL prim üretimi ile yüzde 49'luk büyüme göstererek özel sektör şirketleri arasında liderliğini pekiştirdi. Yasal Finansal Raporlama Standartları'na (SFRS) göre, şirketin 2026 ilk çeyrek konsolide net dönem kârı ise 1.8 milyar TL olarak gerçekleşti.



Neova Sigorta, ICISA Spring Meetings 2026 ile küresel sektör gündemini yakından takip etti

Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Neova Sigorta, ICISA Spring Meetings 2026 kapsamında Barcelona'da düzenlenen toplantılara katıldı. Toplantılarda, küresel kredi sigortası ve kefalet sektörünün güncel risk gündemine ilişkin başlıklar ele alındı.

Şirketin ICISA üyeliği sonrası katıldığı bu ilk toplantılarda, jeopolitik gelişmeler ve savaşların ekonomik yansımalarının ticaret akışları ve risk yönetimi süreçleri üzerindeki etkileri öne çıktı. Küresel risk ortamındaki değişimin sigorta ve kefalet sektörüne yansımaları da toplantıların dikkat çeken gündem başlıklarından biri oldu.

Ayrıca büyüyen pazarlarda risk iştahı, artan dolandırıcılık vakaları ve yapay zekâ destekli finansal manipülasyonlar ile regülasyon tarafındaki dönüşümün sektöre etkileri kapsamlı şekilde değerlendirildi. Veri ve teknolojik altyapıların risk görünürlüğüne artırmadaki rolü, sektörün öncelikli başlıkları arasında yer aldı.

Paylaşılan içgörüler, küresel ölçekte artan belirsizlik ortamında sektör oyuncularının daha seçici, analitik ve dinamik karar alma süreçlerine yöneldiğini ortaya koydu. Neova Sigorta, bu doğrultuda uluslararası gelişmeleri yakından izlemeye ve küresel risk ortamına uyumlu stratejiler geliştirmeye devam edecek.

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

Swiss Re ve Türk Reasürans'tan TARSİM'e Ziyaret

Swiss Re Kamu Çözümleri Takımı Avrupa Başkanı Esther Baur REINECKE, EMEA Tarım Başkanı Gael CERTAIN, Kıdemli Tarım Sigorta Uzmanı Andreas WEIGEL, Türk Reasürans Retrosesyon Müdürü Tolga ÜREYEN, Retrosesyon Müdür Yardımcısı Evren ŞEN ve Retrosesyon Kıdemli Uzmanı Ege OĞUR, 5 Mayıs tarihinde, TARSİM'in İstanbul'daki Genel Müdürlüğü'ne ziyaret gerçekleştirdi.



Ziyaret çerçevesinde, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir ENGÜRÜLÜ ve beraberindeki heyet, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'ndeki yenilikler ve gelişmeler ile TARSİM'in geleceğe yönelik hedefleri hakkında katılımcılara bilgiler verdi. Uzun yıllardır devam eden iş birliğinden ötürü duyulan memnuniyetin karşılıklı olarak dile getirildiği toplantıda, ortak çalışmaların geliştirilerek devam etmesine yönelik temenniler paylaşıldı.



Türkiye Hentbol Federasyonu'nun 50. Yıl Federasyon Kupası'nda Şampiyonlar Belli Oldu

HDI Sigorta'nın ana sponsoru olduğu Türkiye Hentbol Federasyonu'nun "50. Yıl Federasyon Kupası" final karşılaşmalarıyla tamamlandı. Kadınlar kategorisinde Bursa BBSK, erkekler kategorisinde ise Beşiktaş JK şampiyon oldu.

Türkiye Hentbol Federasyonu'nun (THF) 50. yılı kapsamında HDI Sigorta sponsorluğunda düzenlenen "50. Yıl Federasyon Kupası", final karşılaşmalarıyla sona erdi. Kadınlar kategorisinde Bursa Büyükşehir Belediyesi Spor Kulübü, erkekler kategorisinde ise Beşiktaş JK şampiyon oldu. HDI Sigorta tarafından beş yıldır verilen "Özel Kaleci Ödülü" bu yıl da sahiplerini buldu. Kadınlar kategorisinde Bursa BBSK'den Sevilay İmamoğlu Öcal, erkekler kategorisinde ise Beşiktaş JK'den Matej Asanin performanslarıyla bu özel ödüle layık görüldü. Ödüller, HDI Sigorta Hasar Genel Müdür Yardımcısı Sinem Gürün tarafından takdim edildi.

"Sporun ve sporcularımızın gelişimine katkı sunmaya devam edeceğiz"

HDI Sigorta Hasar Genel Müdür Yardımcısı Sinem Gürün organizasyona ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Türkiye Hentbol Federasyonu ile beş yıldır sürdürdüğümüz iş birliğimizi, federasyonun 50. yılı gibi anlamlı bir dönemde ileriye taşımaktan büyük bir memnuniyet duyduk. Bu kapsamda '50. Yıl Federasyon Kupası'nın yanı sıra 50. yıl gala gecesine ve bu özel yıl için hazırlanan belgesel çalışmasına da destek verdik. Kadınlar ve erkekler kategorilerinde sahaya yansıyan tutku ve azim, Türk hentbolunun geldiği noktayı net bir şekilde ortaya koyuyor. HDI Sigorta olarak federasyonlarımızla birlikte, sporun ve sporcularımızın gelişimine katkı sunmaya devam edeceğiz."

"50. Yıl Federasyon Kupası", "Kadınlar" finalinde Bursa BBSK, rakibi Üsküdar Belediyespor'u 41-24'lük skorla mağlup ederek kupanın sahibi oldu. Erkekler finalinde ise Beşiktaş JK, Nilüfer Belediye Spor Kulübü karşısında aldığı 35-29'luk galibiyetle şampiyonluğa ulaştı.



KIZIN ATEŐİ ÇIKAR.



HASTANE MASRAFLARINI GÖRÜRSÜN.



SENİN ATEŐİN ÇIKAR.

AgeSA'ya gel, döngüyü kır.

AgeSA'nın çocuklar için tek başına tamamlayıcı sağlık sigortasıyla sağlığını düşün, masrafını düşünme.

Provizyon ve sağlık harcamalarınız dahil poliçenizle ilgili tüm hizmetler Medisa iş birliğiyle yürütülmektedir. 15 günlük bebeklerden başlayarak 18 yaş altındaki çocuklara, "sigorta ettiren" in 18 yaşın üzerinde olması şartıyla sigorta yapılabilir. Detaylı bilgi agesa.com.tr'de.

Medisa Çağrı Merkezi
444 6 330



AgeSA'nın sağlık hizmetlerindeki çözüm ortağı

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?

• Meriyet Nedir?

Meriyet, sigorta primlerinin ödenmemesi sonucu iptal edilen sigorta poliçesinin yeniden aktif hale getirilmesi işlemidir. Sigortalı, belirli bir süre içinde ödeme yapmazsa poliçe iptal edilir ve bu durumda yeniden sigorta yapmak için "meriyet" başvurusu yapılması gerekir. Bu başvuru, iptalin ardından belirtilen yasal süre (genellikle 30 gün) içinde yapılmalıdır. Meriyet başvurusu sonrası sigorta şirketi ek işlemler talep edebilir (örneğin, sağlık sigortasında yeniden muayene veya ek prim ödemeleri). Sigorta primlerini düzenli ödememek, sigortalının gelecekteki sigorta maliyetlerini artırabilir ve sigorta geçmişi olumsuz etkilenebilir.

• İhtarname Nedir?

İhtarname, bir kişinin hukuki hak ve taleplerini yazılı olarak karşı tarafa bildirdiği bir belgedir. Hukukta genellikle taraflar arasında bir durumu netleştirmek veya bir hakkın ihlalini duyurmak amacıyla kullanılır. İşçi, işverenine hak talebi (fazla mesai, tazminat vb.) veya ev sahibi, kiracısına ödeme hatırlatması yapabilir. Ayrıca, ihtarname borçluya ödeme süresi tanıyarak faizin başlamasına neden olur. İhtarname, noter aracılığıyla gönderilerek hukuki geçerliliğe sahip olur. İçeriğinde tarafların bilgileri, talep ve tarih yer alır. Tebliğ edilmesi, sürecin başlatılması için gereklidir.

• Matbu Nedir?

Matbu, basılmış kâğıtlar anlamına gelir ve sigortacılıkta, resmi evrakların geçerliliği için önemlidir. Sigorta poliçeleri ve diğer belgeler, matbu olmalı, yani basılı olmalıdır. Elle yazılmış veya dijital belgeler geçersiz kabul edilir. Matbu evraklarda ıslak imza bulunması zorunludur, çünkü bu, evrağın sahteciliğe karşı güvenliğini sağlar. Sigortacılıkta matbu olması gereken evraklar arasında sigorta başvuru formu, poliçenin aslı ve kimlik fotokopisi bulunur. Matbu evrak kullanılmazsa, sahtecilik riski artar ve ihtilaf durumlarında taraflar arasında hakların tespiti zorlaşabilir.

RS 5.0



RS Holding

www.rsholding.com.tr

TUR | ASİSTANS
GRUBU

DESTECH
Teknoloji Grubu

RS Otomotiv
Grubu

İlginç Sigorta Hikayeleri

Böcek Korkusuyla Yakılan Eşyalar

Paris'te böcek dolu bir otelde kalan bir çift, ısırılmalardan dolayı odadan kaçıp evlerine geri döndü. Eve döner dönmez tüm eşyalarını evlerinde yakarak imha ettiler ve yenisini istediler. Sigortacı, kendi eşyalarının yakımını kapsamadığı gerekçesiyle taleplerini reddetti.

Karsız Kayak Tatili

Bir kayak tutkunu Fransa Alpleri'ne gittiğinde kar olmadığı için yeni kayaklarıyla idman yapamadı. Daha sonra bu durumu bahane edip kullandığı kayak masraflarını sigortadan talep etti. Ancak sigorta şartlarında "karın bulunmaması olağan bir durum değil" hükmü bulunduğu için tazminat talepleri reddedildi.

Haberin detaylarını ve daha fazlası için QR kodu okutarak inceleyebilirsiniz!



İSTANBUL'da TUR Filo ile Yeni Bir Dönem Başlıyor

GÜCÜMÜZ **FİLOMUZDA!**

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

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

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

Sektöre yön veren bu dönüşümde, öz gücümüzle sahadayız.

Kalite bizimle yola çıkıyor.

 **TUR** | ASSIST

turassist.com 0(850) 221 00 11     | @turassist

HDI

SİGORTA

Her Anında **DAİMA YANINDA**

 hdisigorta.com.tr

 HDI Kolay Hat
0850 222 8 434

Web sitemizi ziyaret etmek için
QR kodu okutabilirsiniz.

