

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

# SİGORTALILIFE®/69

HAZİRAN 2026 • sigortalifedergi.com • 250 TL



## WHAT'S SHAKIN'?

# VOLATILITY.

## THAT'S WHAT.

PAGE 14



Bir tıkla kapıda!

hepsiburada

trendyol

CicekSepeti

amazon

n11



# Yerel Risk, Global Değer

SIGORTA LIFE®

# SATIŞ KANALLARIMIZ!

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



# Dolu Dolu Haziran



Sigorta Life Dergisi'nin Değerli Okurları,

Haziran sayımızla birlikte, dinamizmini hiç kaybetmeyen sigorta sektörünün nabzını tutmaya ve sizleri en doğru, en güncel bilgilerle buluşturmaya devam ediyoruz. Santra Marketing çatısı altında, her ay büyük bir titizlik ve heyecanla hazırlayıp basılı olarak ellerinize ulaştırdığımız dergimizin bu sayısı da sektörün röntgenini çeken çok özel içeriklerle dolu.

Sektörün Aynası: TSB Verileri Kapakta

Bu ayki kapak konumuzu, sektörümüzün geleceğine yön veren ve hepimiz için en güvenilir pusula niteliğindeki Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine ayırdık.

Sektörün büyüme trendlerini, branş bazındaki gelişmeleri ve finansal tabloları detaylı bir analizle masaya yatırıyoruz. TSB'nin ortaya koyduğu bu veriler, sadece geçmişin bir muhasebesi değil; aynı zamanda önümüzdeki dönemin fırsatlarını ve risklerini okuyabilmemiz adına stratejik birer yol haritası niteliği taşıyor. Rakamların dilini çözdüğümüz bu dosya haberimizin, iş süreçlerinize ve vizyonunuza önemli bir katkı sunacağına inanıyoruz.

Şirketlerden En Sıcak Gelişmeler

Dergimizin sayfalarını çevirdiğinizde, sektörün dinamik yapısını yansıtan şirketlerden en güncel haberleri, yeni ürün lansmanlarını, teknolojik yatırımları ve iş birliği adımlarını da bulacaksınız. Rekabetin ve inovasyonun bir an bile hız kesmediği pazarda, markaların attığı stratejik adımları yakından takip etmek, hepimizi bir adım öne taşıyor.

Santra Marketing ailesi olarak, basılı yayıncılığın o kalıcı ve prestijli gücüne inanarak çıktığımız bu yolculukta, sizlerden aldığımız geri dönüşler en büyük motivasyon kaynağımız. Sektörün tüm paydaşlarını ortak bir platformda buluşturma misyonumuzu bu ay da gururla sürdürüyoruz.

Keyifli ve verimli okumalar diler, haziran ayının tüm sektörümüze başarı ve bereket getirmesini temenni ederim.

**İsmail Öztürk**

Kurucu

ismail@santramarketing.com

# İçin deki ler



## 36

**8-9**

HABER |

Ahmet Yaşar: “Asıl Risk Sigorta Fiyatları Değil, Sigortasızlık”

**10**

HABER |

Anadolu Sigorta İkinci TSRS Uyumlu Sürdürülebilirlik Raporunu Yayımladı

**12-13**

HABER |

BES'te 18 yaş altı sözleşme sayısı 2 milyona dayandı

**14-17**

KAPAK |

Volatilite Fırtınasında Güvenli Liman: Sigorta Sektörü Reel Büyümesini Korudu

**18**

HABER |

The AI Awards 2026'nın kazananı Quick Sigorta oldu

**20-22**

HABER |

DASK'ın düzenlediği 9. Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması tamamlandı

**24-25**

HABER |

Sanat ve Sağlık Arasında Güçlü Bağ: , Bupa'dan Çarpıcı Araştırma

**26**

HABER |

Ankara Sigorta 2026'ya Güçlü Bir Performansla Başladı

**28-29**

HABER |

Aksigorta'dan hasar yönetiminde dijital dönüşüm hamlesi

**30**

HABER |

QNB Sigorta 2026'ya Güçlü Girdi: Büyüme Performansı Pazar Ortalamasını Geride Bıraktı

**32-33**

HABER |

Allianz'ın 3 milyon euro'ya varan desteğiyle Koruncukköy Bolluca'da inşa edilen kız öğrenci yurdu kapılarını açtı

**34**

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik, TSRS ile Uyumlu İkinci Raporunu Yayımladı

**36-40**

RÖPORTAJ |

Sigorta Life sohbetlerinin konuğu Bereket Sigorta Grubu Genel Müdürü Faruk Gökçen oldu!

**42-44**

HABER |

Sigorta sektörünün voleybol şöleni Beach Volley MasterS tamamlandı

**46-47**

HABER |

Doğa Sigorta Odak Acenteler Projesi Yapay Zeka Desteğiyle Büyüyor

**48**

HABER |

Sompo Sigorta Samuraylar Kulübü Marakeş'te buluştu

**50**

HABER |

HDI Sigorta Hasar Yönetimi Süreçlerini Acente İş Birliğiyle Güçlendiriyor

**52**

HABER |

Anadolu Sigorta'nın “Yüzyıllık İmza” Gala Gecesi Business Honors Awards'ta Ödül Kazandı

**54**

HABER |

AXA Sigorta, Sektörde Kapsayıcılığı Güçlendirecek Yeni Bir Değerler Ortaklığına İmza Attı

## ISSN

2717-9427

## İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

## Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Gamze Sayan

## Grafik Tasarım

Üveys Altun

## Editör

Elif Bayrak

## Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

## Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

## Baskı Yeri

Renkvizyon Matbaacılık Yayıncılık

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

## Abonelik

iletisim@sigortalifedergi.com

## İletişim

0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

sigortalifedergi.com

[X](#) [YouTube](#) [Facebook](#) [Instagram](#) [LinkedIn](#) [RSS](#) [Email](#) | sigortalifedergi

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

sigortalifedergi.com



68

56

HABER |

BNP Paribas Cardif Emeklilik'in Sürdürülebilirlik Odaklı BES Fonu (BSR) 1 Yaşında

58

HABER |

Milli Reasürans'ın Düzenlediği 38. Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası'nda Ödüller Sahiplerini Buldu

60

HABER |

Doğa Sigorta Türkiye genelinde hizmet veren oto ve oto dışı eksperleriyle buluştu

62

HABER |

AXA İyilik Haftası Başladı: AXA Türkiye, Bengisu Avcı ile Denizler için Harekete Geçti...

64

HABER |

Sompo Sigorta'dan 1 milyon kasko poliçesine özel reklam filmi

66

HABER |

TSB Sigorta Buluşmalarının 4. Duracağı Samsun Üniversitesi Oldu

68-70

ÖZEL |  
RÖPORTAJ |

Sigorta Life Sohbetleri'nin yeni konusu HDI Fibaemeklilik Genel Müdür Yardımcısı Erhan İleri oldu!

72-74

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

76

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

78

LIFE |

İlginç Sigorta Hikayeleri

QUICK  
SİGORTA

×

CORPUS  
SİGORTA

GÜÇ BİRLİĞİ



# MOTORA KASKONOMİQ 2.900 TL

BAŞLANGIÇ FİYATIYLA



HER YAŞA  
HER ARACA

ARAÇ BEDELİNİN  
%75'E KADARI BİZDE

GENİŞ TEMİNAT

İSTEYENE İMM

SERVİS SEÇİMİ  
ARAÇ YAŞI **SINIRSIZ**

**KAZA  
HALİNDE** ÇEKİCİ  
KURTARICI



Düşük primli, büyük avantajlı kasko çözümü

Çarpma, çarpışma, yangın, sel, su baskını, hırsızlık, deprem,  
terör ve asistans teminatlarıyla.

HEMEN İNCELE, ANINDA AL >>>



KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK  
UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q-BLOG Q-MAG Q-SÖZLÜK

f @ X v in

QUICK  
SİGORTA





# Türkiye Sigorta Birliği

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği

## Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar: “Asıl Risk Sigorta Fiyatları Değil, Sigortasızlık”

Türkiye’de trafiğe kayıtlı araç sayısı 34 milyonu aşarken yaklaşık 25 milyon araç kasko güvencesinden yoksun bulunuyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Ahmet Yaşar, sigorta sektörünün amacının prim artırmak değil, koruma açığını azaltmak olduğunu belirterek, trafik ve kasko sigortalarına ilişkin değerlendirmelerin ödenen tazminatlar ve sağlanan güvence dikkate alınarak yapılması gerektiğini söyledi.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Ahmet Yaşar, Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) Genel Başkanı Bendevi Palandöken'in trafik ve kasko sigortalarına ilişkin kamuoyuna yansıyan değerlendirmeleri ve bu konuyu gündeme taşımaya çalışan çeşitli çevrelerin açıklamaları üzerine değerlendirmelerde bulundu. Yaşar, sigortacılığın yalnızca poliçe fiyatı üzerinden ele alınmasının eksik ve yanıltıcı sonuçlar doğurabileceğini belirterek, sektörün temel görevinin vatandaşların karşı karşıya kaldığı riskleri güvence altına almak olduğunu vurguladı.

Artan araç fiyatları, yedek parça maliyetleri, servis işçilik giderleri ve finansman maliyetlerinin sigorta sektörünü de doğrudan etkilediğini ifade eden Ahmet Yaşar, sigorta primlerinin bu ekonomik gerçeklikten bağımsız değerlendirilemeyeceğini söyledi.

2026 Mayıs sonu itibarıyla trafik ve kasko sigortalarında ödenen toplam tazminat tutarının, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 36 artarak 84,1 milyar TL'den 114,4 milyar TL'ye yükseldiğini belirten Yaşar, aynı dönemde trafik sigortasında 505 binin üzerinde, kasko sigortasında ise 568 binin üzerinde dosyaya ödeme yapıldığını, sektörün yalnızca 5 ay içerisinde yaklaşık 1,1 milyon kişinin zararını karşıladığını ifade etti. Yaşar, buna karşın trafik sigortasında ortalama primin ise aynı dönemde yalnızca yüzde 8 artışla 8.684 TL'den 9.410 TL'ye çıktığını ve enflasyonun altında kalan bu artışın, trafik sigortası primlerinde reel gerilemeye işaret ettiğine vurgu yaptı. "Sigorta sisteminin temel amacı prim üretmek değil, risk gerçekleştiğinde vatandaşın ve işletmelerin karşı karşıya kaldığı mali yükü üstlenmektir" diyen Yaşar, değerlendirmelerin yalnızca poliçe fiyatları üzerinden değil, sağlanan koruma ve ödenen tazminatlar dikkate alınarak yapılması gerektiğini kaydetti.

### "Asıl mesele koruma açığını azaltmak"

Türkiye'de trafiğe kayıtlı araç sayısının 34 milyonu aştığını hatırlatan Ahmet Yaşar, sigorta sektörünün önündeki en önemli konulardan birinin koruma açığının azaltılması olduğunu belirtti.

Kamuoyunda dile getirilen "7 milyon sigortasız araç" söyleminin, gerçek tabloyu tam olarak yansıtmadığını altını çizen Yaşar, "Bu rakamın içinde trafik sigortası yaptırmaya zorunluluğu bulunmayan 2,6 milyon motorlu bisikletin yanı sıra uzun süredir kullanılmayan, ekonomik ömrünü tamamlamış veya fiilen trafikte yer almayan araçlar da bulunmaktadır. Bu unsurlar ayrıştırıldığında, zorunlu trafik sigortasındaki sigortasızlık oranı yaklaşık %16 seviyesine düşmekte; kullanılmayan araçlar da dikkate alındığında bu oran daha da gerilemektedir. Bu nedenle kamuoyunda ifade edilen 7 milyon rakamının doğrudan "sigortasız araç sayısı" olarak değerlendirilmesi yanıltıcı sonuçlar doğurabilmektedir." dedi.

Bununla birlikte sigortasızlığın önemli bir sorun olduğunu vurgulayan Yaşar, trafik sigortasının yalnızca araç sahibini değil, kazalarda zarar gören üçüncü kişileri de koruyan toplumsal bir güvence mekanizması olduğunun altını çizerek, "Sigortasızlığın azaltılması hem vatandaşlarımızın korunması hem de trafik sisteminin sağlıklı işleme açısından büyük önem taşıyor. Ancak bunun yanında daha büyük bir koruma açığıyla da karşı karşıyayız" şeklinde konuştu.

Türkiye'de yaklaşık 34 milyon motorlu araç bulunmasına rağmen kasko güvencesine sahip araç sayısının ise yaklaşık 9 milyon seviyesinde olduğuna dikkat çeken Yaşar, yaklaşık 25 milyon aracın çarpma, çalınma, yangın, sel, dolu ve deprem gibi risklere karşı herhangi bir güvenceye sahip olmadığını belirtti. "Sigortacılığın temel misyonu daha fazla kişiyi güvence altına almak ve koruma açığını azaltmaktır" diyen Yaşar, sektörün son yıllarda farklı bütçelere uygun ürünler, muafiyetli çözümler ve yaşlı araçlara yönelik alternatif sigorta modelleri geliştirmeye çalıştığını söyledi.

### "Farklı fiyatlar rekabetin ve risk bazlı fiyatlamının doğal sonucudur"

Aynı araç için farklı şirketlerden farklı teklifler alınmasına ilişkin değerlendirmelerde de bulunan Ahmet Yaşar, sigortacılığın risk bazlı çalışan bir sistem olduğunu hatırlattı. Yaşar, "Sigorta fiyatını yalnızca aracın markası ve modeli belirlemez. Sürücünün hasar geçmişi, yaşı, bulunduğu il, kullanım şekli, risk profili ve tercih ettiği teminatlar gibi birçok unsur fiyatlamada etkili olur. Bu nedenle aynı araca sahip iki kişinin aynı primi ödemesi her zaman teknik olarak doğru olmayabilir" dedi.

Fiyat farklılıklarının keyfi uygulamalar olarak değerlendirilmesi gerektiğini vurgulayan Ahmet Yaşar, bunun serbest piyasa koşullarının ve rekabetin doğal bir sonucu olduğunu ifade etti.

Yaşar, "Günlük hayatta hiçbir ürün veya hizmet tek tip fiyatla sunulmuyor. Tüm lokantalar kuru fasulyeyi aynı fiyata mı satıyor? Tüm oto tamircileri aynı işçilik ücretini mi uyguluyor? Nasıl ki aynı marka aracın bakımını yaptırmak için farklı servislerden farklı fiyatlar alınabiliyorsa, sigortacılıkta da farklı şirketlerden farklı teklifler alınması rekabetin doğal sonucudur. Aynı mahallede bulunan iki markette bile aynı ürün farklı fiyatlarla satışa sunulabiliyor. Çünkü her işletmenin maliyeti, hizmet kalitesi, sunduğu ek avantajlar ve ticari tercihleri farklıdır." diye konuştu.

Sigortacılıkta da benzer bir durumun söz konusu olduğunu belirten Yaşar, "Sigorta şirketleri de farklı risk değerlendirmeleri yapar, farklı hizmet modelleri sunar ve farklı maliyet yapılarıyla çalışır. Bu nedenle aynı araç için farklı şirketlerden farklı teklifler alınması son derece doğal ve rekabetçi piyasanın bir sonucudur. Önemli olan vatandaşın alternatifler arasında kendisine en uygun güvenceyi seçebilmesidir" değerlendirmesinde bulundu. Yaşar, rekabetin vatandaşlara daha fazla seçenek sunduğunu, ürün çeşitliliğini artırdığını ve farklı bütçelere sahip kesimlerin sigorta sistemine erişimini kolaylaştırdığını söyledi.

### "Türkiye'nin ihtiyacı daha yüksek sigortalılık oranıdır"

Açıklamasının sonunda sigortacılığın temel amacının fiyat tartışmalarının ötesinde toplumsal dayanıklılığı artırmak olduğunu vurgulayan TSB Başkanı Ahmet Yaşar, şu değerlendirmede bulundu: "Türkiye'nin ihtiyacı tek tip fiyatlar değil; daha yüksek sigortalılık oranı, daha düşük koruma açığı ve risklere karşı daha dayanıklı bir toplumdur. Asıl mesele primin fiyatı değil, vatandaşlarımızın ve işletmelerimizin ihtiyaç duydukları güvenceye erişebilmesidir. Sigortacılık, ekonomik ve sosyal hayatın sürdürülebilirliği açısından vazgeçilmez bir güvence mekanizmasıdır."

# Anadolu Sigorta İkinci TSRS Uyumlu Sürdürülebilirlik Raporunu Yayımladı

Anadolu Sigorta, Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) kapsamında hazırladığı ikinci raporunu kamuoyuyla paylaştı. Şirket, yönetim, strateji, risk yönetimi ile metrikler ve hedefler başlıklarında yürüttüğü çalışmalarını şeffaf bir şekilde raporladı.

Anadolu Sigorta, sürdürülebilirlik alanındaki çalışmalarını Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) çerçevesinde hazırladığı raporla paylaştı. 1 Ocak 2025 – 31 Aralık 2025 dönemini kapsayan rapor, şirketin sürdürülebilirlik yaklaşımını, iklim değişikliği kaynaklı risk ve fırsatlara yönelik değerlendirmelerini ve uzun vadeli değer yaratma anlayışını ortaya koyuyor.

TSRS doğrultusunda hazırlanan raporda açıklamalar, TSRS 1 – Sürdürülebilirlikle İlgili Finansal Bilgilerin Açıklanmasına İlişkin Genel Hükümler ile TSRS 2 – İklimle İlgili Açıklamalar çerçevesine uygun olarak düzenlendi. Raporda yer alan bilgiler; “Yönetişim”, “Strateji”, “Risk Yönetimi” ile “Metrikler ve Hedefler” başlıkları altında sunulurken, sigortacılık sektörüne özgü değerlendirmeler için TSRS 2’nin sektör bazlı uygulanmasına yönelik Cilt 17 – Sigortacılık Rehberi’nden de yararlandı.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan, rapora ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: “100 yılı geride bırakmış bir kurum olarak sürdürülebilirliği, yalnızca bugünün ihtiyaçlarına değil, gelecek nesillerin beklentilerine de yanıt verebilmenin temel şartı olarak görüyoruz. İklim değişikliğinin ekonomik ve toplumsal etkilerinin giderek daha belirgin hale geldiği bir dönemde, riskleri doğru analiz etmeyi ve fırsatları uzun vadeli değer yaratacak şekilde değerlendirmeyi önemsiyoruz. Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları kapsamında hazırladığımız bu raporda iklim değişikliğiyle ilgili konuları ve aksiyonlarımızı ortaya koyuyoruz. Geleceği güvence altına alma sorumluluğumuzla, müşterilerimizden çalışanlarımıza, iş ortaklarımızdan toplumun tüm kesimlerine kadar değer zincirimizin tamamında sürdürülebilir etki yaratmaya devam edeceğiz.”

İklim değişikliğinin hem Türkiye ekonomisi hem de sigorta sektörü üzerinde artan etkilerinin bilincinde olan Şirket, faaliyetlerini düşük karbonlu bir geleceğe uyum sağlayacak şekilde dönüştürmeyi hedefliyor. Anadolu Sigorta’da sürdürülebilirlik ve iklimle bağlantılı risk ve fırsatların yönetimi, Şirket’in kurumsal yönetim yapısının bir parçası olarak ele alınıp, ilgili politikalarla destekleniyor.

**Mehmet  
Tuğtan**

Anadolu Sigorta Genel Müdürü

Rapora ulaşmak için  
QR kodu okutabilirsiniz.



PRİM İADELİ HAYAT SİGORTALARINDA

# BİR AYLIK PRİM BİZDEN!

Geleceği güvence altına almanın tam zamanı!  
Prim İadeli Hayat Sigortası yaptırıp ilk taksitinizi ödeyin, bir aylık prim tutarınız  
Türkiye Hayat Emeklilik'ten olsun.



SON GÜN  
30 HAZİRAN  
2026

%15'ten  
%40'a kadar  
vergi  
avantajı



Süre Sonu Prim İadesi



Finansal Değer Koruması



Yaşam Kaybı Güvencesi



Yaşam Hali Ödülü\*

\*Yaşam Sigortası ürününde geçerlidir.

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



**TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK**  
Gücü, adında.

# Ayhan Sincek

Katılım Emeklilik  
Genel Müdürü

## BES'te 18 yaş altı sözleşme sayısı 2 milyona dayandı

Geleceğini güvence altına almak isteyenlerin ilk tercihi olan 18 yaş altı Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), son bir yılda %14,04 oranında büyüyerek 2 milyon sözleşme sınırına dayandı. 0-4 yaş arası küçük katılımcıların 337 bine ulaştığı BES'te Katılım Emeklilik; yenilikçi, güvenilir ve faizsiz fon seçenekleriyle öne çıkarak toplam katılımcı sayısında %10 pazar payını aşmayı başardı.

Sektörün öncü ve yenilikçi markası Katılım Emeklilik, çocukların birikimleriyle büyümesine katkı sağlarken, ailelerin tasarruf bilincini de desteklemeye devam ediyor. 2021 yılında yapılan yasal düzenlemeyle hayata geçen 18 yaş altı BES sayesinde, aradan geçen 5 yılda yaklaşık 2 milyon çocuk erken yaşta tasarrufla tanıştı. 0-4 yaş arası küçük katılımcı sayısının 337 bine ulaştığı bu dinamik pazarda, ailelerin tasarruf kararlarını özellikle çocukların okul öncesi ve ilköğretim başlangıç döneminde daha sistematik bir şekilde ele aldığı görülüyor.

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) verilerine göre, 2026 Mayıs itibarıyla BES sistemine giren çocukların sayısı 1 milyon 700 bini geçti. Toplam sözleşme sayısı da 1 milyon 965 bine ulaştı. 18 yaş altı BES'teki toplam fon tutarı 82,6 milyar aşarken; devlet katkısı da 18,9 milyar lirayı geçti. Sıfır yaş katılımcılarda 21.841 olan BES sözleşme sayısı, 4 yaş itibarıyla 102.522 seviyesine ulaşarak hızlı bir artış gösterdi. BES'i en çok tercih edenler 123 bin 143 çocukla 8 yaş grubu olurken, sistemdeki 5-10 yaş grubu çocukların toplam sayısı 720.805'e ulaştı.

Katılım Emeklilik, 200 bin Erken BES sözleşmesi ile sektördeki toplam 18 yaş altı BES hacminin yüzde 10,14'üne hizmet veriyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, 18 yaş altı BES planının önemine vurgu yaparak şunları söyledi: "Erken BES, bugünün küçük katılımcılarını değil, yarının ana yatırımcı kitlesini oluşturuyor. Bu nedenle bu alanı sadece büyüme değil, kültürel dönüşüm alanı olarak da görüyoruz. 18 yaş altı BES sayesinde tasarruf, sonradan öğrenilen bir davranış olmaktan çıkıp hayatın doğal bir parçası haline geliyor. Çocukların tasarruflarıyla büyümelerine ve finansal özgürlük yolculuklarında yanlarında olmaktan çok mutluyuz."

### **Katılım Emeklilik 2026'da da fon performansı ile öne çıkıyor**

Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) toplam fon büyüklüğü 15 Mayıs 2026 itibarıyla 2 trilyon 506 milyar TL'yi aşarken, Emeklilik Gözetim Merkezi verilerine göre sistem son bir yılda yüzde 70 büyüme kaydetti. Aynı dönemde Katılım Emeklilik ise sektör ortalamasının çok üzerinde bir performans sergileyerek fon büyüklüğünü yüzde 90 artırdı ve 78,4 milyar TL seviyesine ulaştı.

Katılım Emeklilik, güçlü fon performansını 2026 yılında da sürdürmeye devam ediyor. Şirketin Katılım Emeklilik Teknoloji Sektörü Katılım Emeklilik Fonu (KSH), yılın ilk dört ayında tüm BE-FAS fonları arasında yüzde 33,89 getiri oranıyla en yüksek performansı gösteren fon oldu. Ayrıca Ocak-Nisan döneminde en yüksek getiri sağlayan ilk 10 fon arasında Katılım Emeklilik'e ait üç fon yer aldı. İlgili dönemde Katılım Emeklilik Katılım Hisse Senedi Emeklilik Fonu (KEH) yüzde 31,94 getiri sağlarken, Katılım Emeklilik OKS Agresif Katılım Değişken Emeklilik Fonu (KEZ) de yüzde 28,98'lik performans gösterdi.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, şirketin fon performansına ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Yatırımcılarımızın güveni, doğru fon yönetimi yaklaşımımız ve yenilikçi ürünlerimiz bu büyümenin en önemli unsurlarını oluşturuyor. 2025 BES fon şampiyonu olarak 2026 yılında da katılımcılarımıza kazandırmaya devam ediyoruz. KSH Teknoloji Fonu'muzun yılın ilk dört ayında tüm BEFAS fonları arasında en yüksek getiriyi sağlaması ve en yüksek getirili ilk 10 fon arasında üç fonumuzun yer alması, fon yönetimindeki güçlü performansımızı ortaya koyuyor. Yüzde 100 faizsiz ilkelere sahip 20 fonumuzla müşterilerimizi farklı risk ve getiri beklentilerine uygun çözümlerle buluşturuyoruz."

### **Katılım Emeklilik ilk çeyrekte varlıklarını %83 artırdı**

Katılım Emeklilik, 2026 yılının ilk çeyreğine ait bilanço sonuçlarını da açıkladı. Şirket, bir önceki yılın aynı dönemine göre varlıklarını ve prim üretimini artırarak finansal gücünü pekiştirmeye devam etti. Açıklanan verilere göre Katılım Emeklilik, 2026 yılının ilk çeyreğinde BES fonlarıyla birlikte toplam varlıklarını geçen yılın aynı dönemine göre %83'ün üzerinde bir artışla 79 milyar TL seviyesine yükseltti. Katılım Emeklilik, 72 milyon TL olan ödenmiş sermayesini de 1 milyar TL'ye yükseltti. Sermaye artışıyla, Katılım Emeklilik, katılım segmentinde 1. sıraya yerleşirken, genel sigortacılık sektöründe de üst sıralara çıktı. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, şirketin finansal sağlamlığı ve operasyonel verimliliğine dikkat çekerek şunları söyledi: "2026 yılına, sürdürülebilir büyüme ve operasyonel verimlilik odaklı stratejilerimiz doğrultusunda güçlü bir başlangıç yaptık. Toplam varlıklarımız BES fonlarıyla birlikte 79 milyar TL seviyesine ulaşırken, prim üretiminde yakaladığımız dengeli ivme, katılımcılarımızın bize duyduğu güvenin en net göstergesidir. Faizsiz sigortacılık prensiplerimizden ödün vermeden, dijitalleşme ve doğru risk yönetimiyle paydaşlarımıza değer üretmeye devam ediyoruz."

WHAT'S SHAKIN'?

# VOLATILITY.

THAT'S WHAT.

PAGE 14

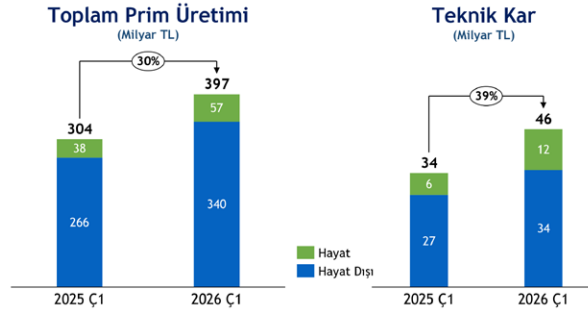


## Volatilite Fırtınasında Güvenli Liman: Sigorta Sektörü Reel Büyümesini Korudu

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), sektörün mevcut performansını, gelecek dönem hedeflerini ve stratejik önceliklerini ortaya koyan kapsamlı bir sunum yayımladı. Sigortacılık sektörünün finansal büyüklüğünden iklim değişikliğiyle mücadelede, demografik dönüşümden afet finansmanına kadar birçok başlığı kapsayan veriler, sektörün 2030 vizyonuna ışık tutuyor.

TSB verilerine göre sigorta sektörü, enflasyonla mücadeleyi destekleyen fiyatlama politikalarını sürdürürken reel büyümesini de korudu. 2026 yılının ilk çeyreğinde toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 30 artarak 304 milyar TL'den 397 milyar TL'ye yükseldi. Hayat dışı branşlarda prim üretimi 340 milyar TL'ye, hayat sigortalarında ise 57 milyar TL'ye ulaştı. Teknik kâr ise yüzde 39 artış göstererek 46 milyar TL seviyesine çıktı.

Sektörün temel finansal göstergeleri de güçlü büyümeye işaret etti. Toplam aktif büyüklüğü yüzde 59 artışla 4,2 trilyon TL'ye, özsermaye ise yüzde 63 artışla 459 milyar TL'ye yükseldi. Sermaye yeterlilik rasyosu yüzde 185 olarak gerçekleşirken, brüt ödenen hasar tutarı 151 milyar TL'ye ulaştı.

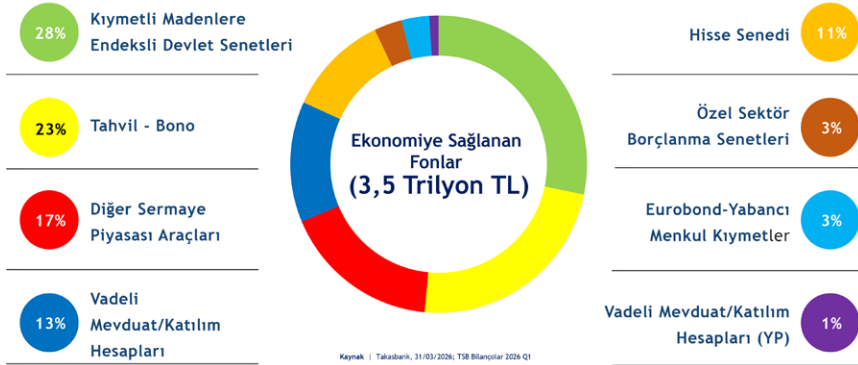


Toplam Aktifler  
**4,2 trilyon TL** (%59↑)

Özsermaye  
**459 milyar TL** (%63↑)

Sermaye Yeterlilik Rasyosu  
**%185**

Brüt Ödenen Hasar  
**151 milyar TL** (%38↑)



### Sektör en büyük kurumsal yatırımcı

Sigorta sektörü, ekonominin en büyük kurumsal yatırımcılarından biri olmayı sürdürüyor. TSB ve Takasbank verilerine göre sektörün ekonomiye sağladığı toplam fon büyüklüğü 31 Mart 2026 itibarıyla 3,5 trilyon TL'ye ulaştı.

Fonların yüzde 28'i kıymetli madenlere endeksli devlet senetlerinde, yüzde 23'ü tahvil ve bonolar da, yüzde 17'si diğer sermaye piyasası araçlarında değerlendiriliyor. Hisse senetlerinin payı yüzde 11 olurken, TL mevduat ve katılım hesaplarının payı yüzde 13 seviyesinde bulunuyor.

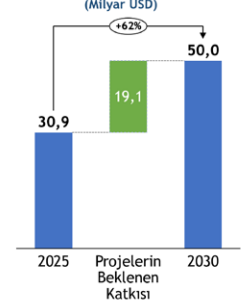
### Sürdürülebilir büyümeyle 2030 hedeflerine ilerleniyor: Penetrasyon hedefi yüzde 4.7

TSB'nin stratejik hedefleri arasında sigorta penetrasyon oranını artırmak önemli yer tutuyor. 2013 yılında yüzde 1,8 olan sigorta penetrasyon oranı 2025 yılında yüzde 2,6 seviyesine yükselirken, 2030 yılı için hedef yüzde 4,7 olarak belirlendi.

Prim üretiminde de önemli bir büyüme öngörülüyor. 2025 yılında 30,9 milyar dolar seviyesinde bulunan sektör hacminin, planlanan projelerin sağlayacağı katkılarla birlikte 2030 yılında yüzde 62 artışla 50 milyar dolara ulaşması hedefleniyor.

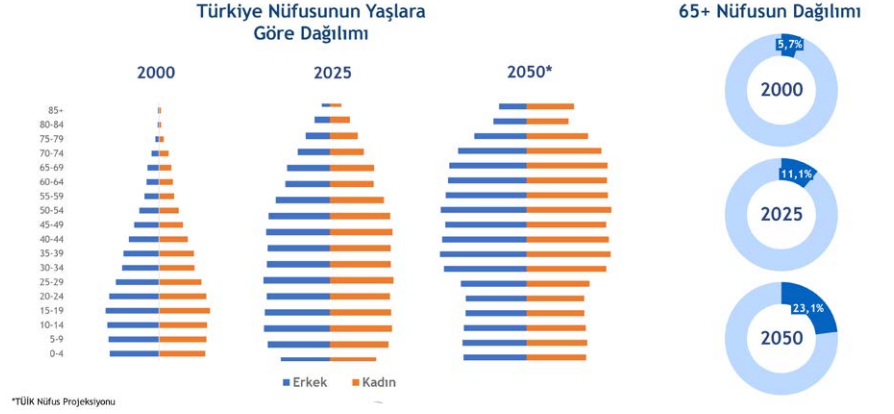


### Prim Üretimi Projeksiyonu



### Türkiye demografik olarak dönüşüyor

Türkiye'nin demografik yapısındaki değişim de sigorta sektörünün önemini artırıyor. TÜİK projeksiyonlarına göre 65 yaş üstü nüfusun toplam nüfusa oranı 2000 yılında yüzde 5,7 iken, 2025 yılında yüzde 11,1'e yükseldi. Bu oranın 2050 yılında yüzde 23,1'e ulaşması bekleniyor.



Sağlık Prim Üretimi

**212 milyar TL** (2025)

Sağlık Sigortalı Sayısı

**8 milyon kişi** (2025)

Bu dönüşüm doğrultusunda sektör, sağlık, bakım ve gelir güvencesi alanlarında yeni çözümler geliştiriyor. Tedavi odaklı yaklaşımdan koruyucu sağlık anlayışına geçiş hedeflenirken, tamamlayıcı sağlık sigortaları, dijital sağlık uygulamaları ve uzun süreli bakım çözümleri öne çıkıyor.

2025 yılında sağlık sigortalarında prim üretimi 212 milyar TL'ye ulaşırken, sağlık sigortalı sayısı 8 milyon kişi olarak kaydedildi.

### Demografik dönüşümde sigortacılığın rolü artıyor

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ve hayat sigortaları da yaşlanan nüfusa yönelik finansal güvence mekanizmalarının başında geliyor.

2026 itibarıyla BES fon büyüklüğü 2,5 trilyon TL'ye ulaşırken, katılımcı sayısı 18 milyona yükseldi. Hayat sigortaları tarafında ise fon büyüklüğü 156 milyar TL seviyesine çıktı.

Sektör, uzun vadeli tasarruf alışkanlığının yaygınlaştırılması ve bireylerin ileri yaş dönemlerinde gelir güvencesinin güçlendirilmesi amacıyla çalışmalarını sürdürüyor.

BES Fon Tutarı

**2,5 trilyon TL** (2026)

BES Katılımcı Sayısı

**18 milyon kişi** (2026)

Hayat Sigortaları Fon Tutarı

**156 milyar TL** (2026)

### Afet riskinde sigorta temelli koruma kalkanı

TSB, afet risklerinin finansmanında sigorta mekanizmasının daha etkin kullanılmasını hedefliyor. Özellikle deprem riskinin kamu bütçesi üzerindeki yükünü azaltacak modeller üzerinde çalışılıyor. Bu kapsamda zorunlu deprem sigortasının kapsamının genişletilmesi, DASK'ın daha kapsamlı bir afet finansman yapısına dönüştürülmesi ve ihtiyari deprem sigortalarının yaygınlaştırılması planlanıyor. 2025 yılında DASK prim üretimi 21 milyar TL olarak gerçekleşirken, 2026 yılı itibarıyla sigortalılık oranı yüzde 57,8 seviyesine ulaştı.

#### DASK Prim Üretimi

**21 milyar TL** (2025)

#### DASK Sigortalılık Oranı

**%57,8** (2026)

### İklim riskleri, yeşil dönüşümün finansal güvencesine dönüşüyor

İklim değişikliğini yalnızca bir risk değil, aynı zamanda yeni bir ekonomik alan olarak değerlendiren sektör, yeşil dönüşümün finansal altyapısını oluşturmaya hazırlanıyor. İklim Kanunu ile birlikte sigorta sektörünün rolünün güçlendirilmesi, Emisyon Ticaret Sistemi çalışmalarına aktif katılım sağlanması ve 2026 yılında Antalya'da düzenlenecek COP31 Zirvesi'nde sigorta çözümlerinin ön plana çıkarılması hedefleniyor. Karbon piyasaları, yenilenebilir enerji yatırımları ve sürdürülebilir projelere yönelik yeni sigorta ürünleri geliştirilmesi de gündemde yer alıyor.

#### Prim Üretimi

**55,4 milyar TL** (2025)

#### Sigortalanan Tarımsal Varlık

**1,4 trilyon TL** (2025)

#### Ödenen Tazminat

**33 milyar TL** (2025)

### İklim risklerine karşı tarımsal üretimin güvencesi

İklim değişikliğinin etkilerinin arttığı dönemde tarım sigortaları stratejik önem kazanıyor. TARSİM kapsamında geliştirilen uygulamalarla çiftçilerin gelir kayıplarının azaltılması ve üretimin sürdürülebilirliğinin sağlanması amaçlanıyor. 2025 yılında tarım sigortalarında prim üretimi 55,4 milyar TL'ye ulaşırken, sigortalanan tarımsal varlık büyüklüğü 1,4 trilyon TL oldu. Aynı dönemde üreticilere ödenen tazminat tutarı ise 33 milyar TL olarak gerçekleşti.

### Katılım sigortacılığıyla finansal kapsayıcılık artıyor

TSB verilerine göre katılım sigortacılığı da büyümesini sürdürüyor. Dayanışma ve risk paylaşımı esasına dayanan sistem sayesinde sigorta ürünlerine erişimde yeni kitlelere ulaşılması hedefleniyor. 2025 yılında katılım sigortacılığı prim üretimi 70,1 milyar TL'ye yükselirken, hayat dışı branşlarda pazar payı yüzde 6,4 olarak gerçekleşti. BES tarafında faizsiz fonların toplam fonlar içindeki payı ise yüzde 38 seviyesine ulaştı. Sektör, uluslararası iş birlikleri ve yeni ürün geliştirme çalışmalarıyla katılım sigortacılığının sigorta penetrasyonuna daha güçlü katkı sağlamasını amaçlıyor.

#### Prim Üretimi

**70,1 milyar TL** (2025)

#### BES'te Faizsiz Fonların Payı

**%38** (2026)

#### Hayat Dışı Pazar Payı

**%6,4** (2025)

#### Hayat ve Emk. Pazar Payı

**%1,6** (2025)



## The AI Awards 2026'nın kazananı Quick Sigorta oldu

Yapay zekâyı bir risk unsuru olmaktan çıkarıp kurumsal bir yetkinliğe dönüştüren Quick Sigorta ile teknoloji çözüm ortağı Virgosol, The AI Awards 2026'da dünya devlerini geride bıraktı. Sıfır veri sızıntısı ve tam regülasyon uyumuyla kurgulanan test ekosistemi, etik yapay zekâ kullanımında sigorta sektörü için yeni bir referans noktası oluşturdu.

Quick Sigorta ve dijital ürün kalitesi alanında dünya standartlarında ürünler geliştiren Virgosol, yapay zekâ çıktılarının risk yönetimi üzerine kurguladıkları yenilikçi ekosistemle küresel bir başarıya imza attı. Dünyanın en prestijli teknoloji ödülleri arasında gösterilen The AI Awards 2026 kapsamında, "Best Ethical Risk Management in AI Output" kategorisinde birincilik ödülünü kazanan ikili, sigortacılıkta dijital dönüşümün etik ve güvenli sınırlarını da öne çıkardı.

21 Nisan 2026 tarihinde Londra'da düzenlenen görkemli bir törenle sahiplerini bulan bu ödül, yapay zekâyı bir verimlilik aracı olarak görmeyen yanı sıra denetlenebilir bir mühendislik disiplini olarak kurgulayan projeye verildi.

Yapay zeka risk olmaktan çıkıp kurumsal yetkinliğe dönüştü

Sigorta sektöründe yapay zekânın yaygınlaşması, veri gizliliği ve regülasyonlara uyum noktasında yeni meydan okumaları beraberinde getiriyor. Quick Sigorta ve Virgosol tarafından hayata geçirilen model, RabbitQA ve Loadmance ürünlerini kullanarak bu zorluklara yapısal bir yanıt sunuyor.

Projenin temel taşlarını oluşturan yenilikçi adımlar kapsamında, sentetik veri üretimi ile test süreçlerinde gerçek müşteri verisi kullanma ihtiyacı tamamen ortadan kaldırılarak tüm veriler doğrulanabilir biçimde üretildi.

Yapay zekâ çıktı kontrol katmanını sayesinde modellerin ürettiği sonuçlar güvenilirlik, yanlılık ve uyumluluk kriterleri doğrultusunda sürekli olarak denetlendi. Etik yük üretimi ve yapay zekâ destekli performans testleri aracılığıyla gerçek kullanıcı davranışları hiçbir kişisel veriye dokunulmadan simüle edilerek sistemlerin stres altında doğrulanması sağlandı. Bu disiplinli yaklaşım sonucunda veri sızıntısı riski sıfıra indirilirken, uyum ve denetim süreçlerinde hız ve güven artışı elde edildi.

**"Yapay zekâyı yöneten bir sigorta modeli kuruyoruz"**

Kazanılan uluslararası başarının ardından değerlendirmelerde bulunan Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, şunları ifade etti: "Sigorta sektöründe güven, en kritik sermayemizdir. Yapay zekâ teknolojilerini bu güveni zedeleyen bir risk unsuru olmaktan çıkarıp denetlenebilir ve yönetilebilir bir kurumsal yetkinliğe dönüştürmek, en stratejik önceliklerimiz arasında yer alıyor. Virgosol ile geliştirdiğimiz bu model, etik yapay zekânın bir prensip beyanı olmanın ötesine geçerek sahada karşılık bulan somut bir standart haline geldiğini kanıtıyor. Uluslararası bir platformda bu yaklaşımın karşılık bulması, doğru yönde ilerlediğimizin güçlü bir göstergesidir."

**Mühendislik disiplini ile tescillenen vizyon**

Virgosol Kurucu Ortağı ve Co-CEO'su Miraç Emektar ise projenin stratejik derinliğini şu sözlerle vurguladı: "Bu ödül, sigorta sektöründe etik yapay zekâ kavramını söylem düzeyinden çıkarıp operasyonel bir gerçekliğe dönüştürmek için Quick Sigorta ile birlikte yürüttüğümüz çalışmanın uluslararası tescili. Sentetik veri yaklaşımıyla gerçek müşteri verisine ihtiyaç duymayan, çıktıları denetlenebilir ve regülasyonlara tam uyumlu bir test ekosistemi birlikte kurgulayabildiğimiz Quick Sigorta ekibine, gösterdikleri vizyon ve mühendislik disiplini için teşekkür ederiz."



## “Türkiye’nin Sigortacılık Tarihi İçinde Anadolu Sigorta’nın 100 Yılı” yayında

Bu hikâye; sigortacılığın dününden, bugünün hayallerine uzanan bir yolculuğun hikâyesi.

“Türkiye’nin Sigortacılık Tarihi İçinde Anadolu Sigorta’nın 100 Yılı” ticaret yollarında ve denizlerde başlayan bir yolculuğun kaydı, Cumhuriyet’le birlikte süregelen bir asırlık Anadolu Sigorta sorumluluğunun belgesi.

Anadolu Sigorta’nın 100 yıllık mirasını geleceğe ulaştırmayı amaçlayan bu akademik eseri kütüphanelerde, dijital akademik kaynaklarda ve İş Kültür kitabevlerinde bulabilirsiniz.



Detaylı  
bilgi



**Hande  
Akın**

DASK Yönetim  
Kurulu Başkanı

## **DASK'ın düzenlediği 9. Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması tamamlandı**

Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun düzenlediği 9. Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması, üç günlük final programıyla tamamlandı. Bu sene "Güveni mühendislikte, gücü dayanışmada buluyoruz" temasıyla düzenlenen yarışmanın finaline katılmaya hak kazanan Türkiye'den 21 ve yurt dışından 4 üniversite takımı projelerini jüriye sundu; maketler sarsma masasında test edildi. İlk kez onur konuşması ve panel etkinliğini de içeren programda, birincilik ödülünü İstanbul Teknik Üniversitesi takımı kazandı.

Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) dokuz yıldır üniversite öğrencileri arasında deprem güvenliği bilincini güçlendirmek amacıyla düzenlediği Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın üç gün süren final programı tamamlandı.

İstanbul'da T.C. Cumhurbaşkanlığı Devlet Arşivleri Başkanlığı Osmanlı Arşivi Külliyesi'nde gerçekleşen ödül törenine İstanbul Vali Yardımcısı Cengiz Karabulut, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkan Yardımcısı Ali Burak Kurtulan, Doğal Afet Sigortaları Kurumu Yönetim Kurulu Başkanı Hande Akın ve Üyeleri, Türk Reasürans Yönetim Kurulu ve İcra Kurulu Üyeleri, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar ve Genel Sekreteri Özgür Obalı ile TOBB Sigorta Ekspertleri İcra Komitesi üyeleri katıldı. Yarışmada birinciliği İstanbul Teknik Üniversitesi kazandı. İkincilik ödülü MEF Üniversitesi'ne, üçüncülük ödülü ise Ondokuz Mayıs Üniversitesi'ne verildi.

“Güveni mühendislikte, gücü dayanışmada buluyoruz” temasıyla düzenlenen yarışmanın finalinde, Türkiye’den ve yurt dışından finale kalan üniversite takımları, depreme dayanıklı yapı tasarımı alanındaki projeleriyle jüri karşısına çıktı. Bu yıl yarışmaya 30 üniversiteden 38 takım başvurdu. Yapılan değerlendirmelerin ardından Türkiye’den 21, yurt dışından 4 üniversite olmak üzere toplam 25 takım final etabına kaldı.

Üç gün süren final programında öğrenciler, aylar boyunca üzerinde çalıştıkları projelerini, mühendislik yaklaşımlarını ve depreme dayanıklı yapı tasarımına ilişkin çözüm önerilerini jüri üyelerine sundu. Ardından takımların büyük emekle hazırladığı maketler, sarsma masalarında farklı deprem senaryoları altında test edildi. Böylece projelerin yalnızca tasarım yaklaşımı değil, deprem etkisi altındaki gerçek performansı da değerlendirilmiş oldu.

### Yarışma uluslararası katılımı güçlendi

Geçtiğimiz yıl başlatılan uluslararası vizyon, bu yıl daha da güçlenerek devam etti. Final etabında Türkiye’den üniversitelerin yanı sıra Azerbaycan’dan Azerbaijan University of Architecture and Construction, Yunanistan’dan Democritus University of Thrace, Romanya’dan Technical University of Civil Engineering Bucharest ve Kosova’dan University of Prishtina yarıştı. Farklı ülkelerden üniversitelerin aynı platformda buluşması, yarışmanın uluslararası ölçekte teknik ve akademik bir iş birliği zeminine dönüştüğünü ortaya koydu. Bu yılın teması olan “Güveni mühendislikte, gücü dayanışmada buluyoruz” yaklaşımı, yarışmanın üç günlük programına da yansdı. Öğrenciler, akademisyenler, jüri üyeleri, Teknik Danışma Kurulu üyeleri ve sektör temsilcileri; deprem güvenliği, mühendislik kalitesi ve afetlere karşı ortak sorumluluk başlıklarında bir araya geldi.

### “Deprem güvenliği, ortak bilgi üretimiyle güçlenir”

Yarışma Başkanı Prof. Dr. Mustafa Erdik, farklı ülkelerden öğrencilerin aynı platformda buluşmasının yarışmanın en kıymetli yönlerinden biri olduğunu belirterek şunları söyledi: “Deprem yalnızca belirli bir coğrafyanın değil, geniş bir bölgenin ortak gerçeği. Bu nedenle mühendislik bilgisi de deneyim de çözüm arayışı da ortak bir zeminde gelişmek durumunda. Bu yarışmada öğrenciler yalnızca proje üretmiyor; tasarladıkları yapıların deprem etkisi altındaki davranışını sorgulamayı ve mühendislik kararlarının sonuçlarını değerlendirmeyi öğreniyor.”



**Özgür Bülent Koç**  
Türk Reasürans  
Genel Müdür Vekili

### “Yarışma artık ortak aklı güçlendiren bir platform”

DASK Genel Sekreteri Balkır Demirkan ise yarışmanın artık yalnızca teknik bir öğrenci organizasyonu olmadığını belirterek şu değerlendirmede bulundu: “Deprem risk yönetimi artık yalnızca mühendislik perspektifiyle ele alınabilecek bir alan değil. Kamu kurumlarının, akademinin, sigorta sektörünün ve teknik insan kaynağının birlikte hareket etmesi gerekiyor. Bu yıl yarışmamıza dahil ettiğimiz panel ve onur konuşmalarıyla birlikte organizasyonumuz; bilgi paylaşımını, disiplinler arası iş birliğini ve uluslararası akademik dayanışmayı güçlendiren bir etkileşim platformuna dönüştü.”

## “Dayanıklı şehirler bilgi ve nitelikli insan kaynağıyla inşa edilir”

DASK'ın 6 yıldır teknik işleticiliğini yürüten Türk Reasürans Genel Müdür Vekili Özgür Bülent Koç, yarışmanın Türkiye'nin afet dayanıklılığı açısından uzun vadeli bir insan kaynağı yatırımı olduğunu belirterek şu ifadeleri kullandı: “Genç mühendis adaylarımız burada yalnızca proje üretmiyor; problem çözmeyi, risk okumayı, doğru karar vermeyi ve mühendislik sorumluluğunu deneyimliyor. Türkiye'nin depreme karşı daha dirençli hale gelmesinde yetişmiş teknik insan kaynağı kritik öneme sahip. Çünkü geleceğin dayanıklı şehirleri yalnızca betonla değil; bilgiyle, bilimle ve nitelikli insan kaynağıyla inşa edilir.”

## “Deprem dayanıklılığı çok boyutlu bir hazırlık gerektiriyor”

DASK Yönetim Kurulu Başkanı Hande Akın ise deprem risk yönetiminin yalnızca afet sonrası süreçlerle sınırlı değerlendirilemeyeceğini vurgulayarak şunları söyledi: “Bugün asıl önemli olan; riskleri önceden analiz edebilen, olası senaryolara hazırlık yapabilen ve kriz anında birlikte hareket edebilen istikrarlı sistemler oluşturabilmektir. Güçlü bir sigorta sistemi, gelişmiş teknik kapasite ve kurumlar arası koordinasyon birlikte güçlendikçe Türkiye'nin deprem dayanıklılığı da daha ileri seviyeye taşınacaktır.”

## Yarışma kapsamında ilk kez onur konuşması ve panel düzenlendi

Bu yıl yarışma programında ilk kez bir onur konuşmacısı da yer aldı. Deprem mühendisliği, yapı güvenliği ve risk azaltma alanındaki çalışmalarıyla tanınan İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Alper İlki, final programında onur konuşmasını gerçekleştirdi.

Yarışma kapsamında ayrıca ilk kez bir panel düzenlendi. “Deprem Risk Yönetiminde Entegre Yaklaşım: Kurumlar Arası İş Birliği ve Gelecek Perspektifi” başlıklı panelde; afet dayanıklılığı, risk yönetimi, güvenli şehirler, dayanıklı yapılar, sigortacılık sistemi, finansal dayanıklılık ve kurumlar arası koordinasyon konuları ele alındı.

DASK Genel Sekreteri Balkır Demirkan'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen panelde; AFAD Deprem ve Risk Azaltma Genel Müdürü Prof. Dr. Orhan Tatar, SEDDK Grup Başkanı Müge Güleç, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı Mekânsal Planlama Genel Müdürü Yavuz Erdal Kayapınar ve Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı değerlendirmelerini paylaştı.

## Ödüller sahiplerini buldu

Jüri üyeleri ve Teknik Danışma Kurulu'nun değerlendirmeleri sonucunda DASK 9. Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nda dereceye giren ilk üç takım belirlendi. Yarışmada birincilik ödülünü İstanbul Teknik Üniversitesi, ikincilik ödülünü MEF Üniversitesi, üçüncülük ödülünü ise Ondokuz Mayıs Üniversitesi kazandı. Yarışmada ayrıca özel ödüller de sahiplerini buldu. En İyi Mimari Özel Ödülü Sakarya Üniversitesi'ne, En İyi Deprem Performansı Özel Ödülü ile yarışmaya katılan okulların oylarıyla belirlenen En İyi Yarışma Ruhü Özel Ödülü Kosova University of Prishtina'ya, En İyi İletişim Becerisi ve Sunum Özel Ödülü Ankara Üniversitesi'ne verildi. Türk Reasürans Özel Ödülü'nün sahibi ise Azerbaijan University of Architecture and Construction oldu.

Finale kalan tüm takımların, öğrencilerin ve akademisyenlerin katkılarıyla tamamlanan yarışma, genç mühendis adaylarının deprem güvenliği alanındaki bilgi ve deneyimlerini geliştirmelerine önemli katkı sağladı. DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın, önümüzdeki yıllarda daha geniş bir uluslararası teknik ve akademik iş birliği ağına dönüşmesi hedefleniyor.



*Çok Farklı,  
Çok Ayrıcalıklı:*

# Kasko black

Sıfır araçlara özel üç yıl sıfır değer güvencesi,  
süresiz üst segment ikame araç ve sınırsız çekici hizmeti  
ayrıcalıklarının verdiği iç huzuru doyasıya yaşayın.

**RAYSIGORTA**  
VIENNA INSURANCE GROUP



# Sanat ve Sağlık Arasında Güçlü Bağ: Bupa'dan Çarpıcı Araştırma

Bupa'nın "Sağlık Hikâyeleri" projesiyle başlattığı sağlık deneyimlerini görünür kılma yaklaşımı, "Express Your Health" Sağlıkını İfade Et kampanyasıyla farklı bir boyut kazanıyor. Kampanya, bireylerin sağlıkla ilgili duygu ve deneyimlerini yalnızca sözcüklerle değil, sanat ve yaratıcı aktiviteler aracılığıyla da ifade edebileceğine dikkat çekiyor.



Bupa Grubu'nun paylaştığı global araştırma sonuçları, yaratıcılık ve sanatsal aktiviteler ile sağlık arasında güçlü bir ilişki olduğunu ortaya koydu. Araştırmaya göre insanların yüzde 85'i yaratıcı aktivitelerin zihinsel ve fiziksel sağlığı desteklediğini düşünürken, bu tarz uğraşların stres ve kaygıyı azaltabildiği belirtiliyor. Dünyada insanların yarısı hobilere zaman ayıramazken Bupa, herkesi günde 30 dakikalarını yaratıcı aktivitelerle ayırmaya ve sağlık hikâyelerini paylaşmaya davet ediyor.

Bupa Türkiye'nin paylaştığı global araştırma sonuçları, yaratıcılık ile sağlık arasında güçlü bir ilişki olduğunu ortaya koyuyor. Bupa'nın "Express Your Health" kampanyasının bir parçası olan ve Birleşik Krallık, İspanya ve Avustralya'da 4 bin kişiyle gerçekleştirilen araştırmaya göre insanların neredeyse yarısı (yüzde 47) yaratıcı hobiler için hiç zaman ayırmıyor.

Araştırma sonuçları; sanat, çizim, boyama, örgü veya el işi gibi aktivitelerin yalnızca keyifli bir uğraş olmadığını, aynı zamanda zihinsel ve fiziksel sağlık üzerinde de olumlu etkilerde bulunduğunu gösteriyor. Katılımcıların yüzde 85'i bu tarz aktivitelerin sağlık ve iyi oluşu desteklediğini belirtirken, yüzde 83'ü bu aktivitelerin stres ve kaygıyı azaltmaya yardımcı olduğunu ifade ediyor.

"En son ne zaman yaratıcı bir aktivite yaptım, hatırlamıyorum."

Araştırmaya göre insanların yüzde 76'sı yaratıcı bir uğraşın duygularını daha iyi işlemelerine yardımcı olduğunu söylerken, yüzde 58'i ise bu aktiviteler sırasında kendilerini daha sakin ve rahat hissettiklerini belirtiyor. Buna rağmen katılımcıların yarısından fazlası, yaratıcı aktivitelere düzenli olarak zaman ayırmadığını ve en son ne zaman böyle bir aktivite yaptığını hatırlamadığını söylüyor. Hatırlayanların ise yüzde 35'i bunun bir yıldan daha uzun süre önce olduğunu söylüyor.

Araştırma sonuçları aynı zamanda insanların günlük yaşamlarında yaratıcılığa daha fazla alan açmak istediğini de gösteriyor. Katılımcıların yaklaşık dörtte üçü (yüzde 71), günlük hayatlarında daha fazla yaratıcı fırsata ihtiyaç duyduklarını ifade ediyor. Ancak zaman eksikliği (yüzde 24), ilham bulamama (yüzde 26) ve iş sonrası yorgunluk (yüzde 28), yaratıcı aktivitelerle zaman ayırmanın önündeki en büyük engeller arasında yer alıyor.

"Sanat, sağlık hikayelerimizi ifade edebileceğimiz güçlü bir araç"

Bupa'nın "Express Your Health" (Sağlığımı İfade Et) kampanyası yaratıcılığı, insanların sağlık deneyimlerini paylaşmalarına yardımcı olan güçlü bir ifade biçimi olarak ele alıyor. Kampanya kapsamında Londra'da Avrupa'nın en büyük el boyaması duvar resimlerinden biri hayata geçirildi. 22 çift katlı otobüs büyüklüğündeki devasa mural çalışması; araştırmaların gerçekleştiği ülkelerdeki 21 sanatçının kişisel sağlık hikâyelerini sanat aracılığıyla bir araya getiriyor.

Yaratıcılık ve sağlık arasındaki ilişkiye dair bilimsel çalışmalar da bu bulguları destekliyor. Araştırmalar, yetenek seviyesinden bağımsız olarak yaratıcı aktivitelerle ayrılan 30-45 dakikanın stres seviyelerini azaltabildiğini ve duygusal iyi oluşu desteklediğini gösteriyor.

Bupa, insanları günde 30 dakikalarını bu tarz aktivitelerle ayırmaya ve sağlık hikâyelerini yaratıcılık aracılığıyla paylaşmaya davet ediyor. Globalden yapılan açıklamaya göre insanlara sağlıkla ilgili deneyimlerini paylaşabilecekleri alanlar sunulduğunda bunun dönüştürücü bir etkisi olabileceği ifade ediliyor.



## Sema Dolaşoğlu

Ankara Sigorta Genel Müdürü

# Ankara Sigorta 2026'ya Güçlü Bir Performansla Başladı

**Sigorta sektörünün köklü markalarından Ankara Sigorta, 2026 yılına güçlü finansal sonuçlar ile başlangıç yaptı. Bu sene 90. yılını kutlayan şirket, kurumsal planlama disiplini ve etkin risk yönetimi anlayışı doğrultusunda istikrarlı performansını sürdürmeye devam ediyor.**

Ankara Sigorta, 2026 yılı ilk çeyreğinde 5,8 milyar TL brüt prim üretimi gerçekleştirirken, üretim hacmini bir önceki yılın aynı dönemine paralel seviyede korudu. Buna karşın kârlılık tarafında önemli bir artış elde eden şirket, aynı dönemde 1,3 milyar TL vergi öncesi kâra ulaşarak, geçen yılın aynı dönemine göre %84 oranında artış kaydetti. Bu güçlü sonuçlar, şirketin kârlılık odaklı büyüme stratejisinin somut bir göstergesi oldu.

Son yıllarda finansal yapısını istikrarlı şekilde güçlendiren Ankara Sigorta, 2023 yıl sonunda 5,4 milyar TL seviyesinde bulunan teknik karşılıklarını, 2026 yılı ilk çeyrek itibarıyla 17,9 milyar TL'ye yükselterek %232 oranında önemli bir artış sağladı. Aynı dönemde şirketin toplam aktif büyüklüğü 28,5 milyar TL'ye ulaşırken, öz sermaye büyüklüğü ise 8,1 milyar TL seviyesine çıktı. Sermaye yeterlilik oranı %230,54 olarak gerçekleşerek güçlü sermaye yapısının sürdürüğünü ortaya koydu.

Ankara Sigorta Genel Müdürü Sema Dolaşoğlu, 2026 yılı ilk çeyrek sonuçlarına ilişkin değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı: "2026 yılına, güçlü finansal temellerimiz ve disiplinli kurumsal yaklaşımımızla başladık. Elde ettiğimiz sonuçlar, yalnızca kârlılık artışını değil; aynı zamanda uzun vadeli stratejik planlarımızın ve etkin risk yönetimi anlayışımızın doğru bir şekilde hayata geçtiğini gösteriyor. Ankara Sigorta olarak odağımız; sürdürülebilir büyüme, dengeli portföy yönetimi ve sigortalılarımıza değer yaratan çözümler sunmak olmaya devam ediyor."

Ankara Sigorta, iş ortaklarıyla kurduğu güçlü ilişkileri geliştirmeye yönelik çalışmalarını da sürdürdü. Bu kapsamda şirket, Anka Kulübü programı çerçevesinde iş ortaklarıyla Antalya'da düzenlenen üç günlük özel bir organizasyonda bir araya geldi. Söz konusu buluşmada, iş ortaklarıyla birebir temasın güçlendirilmesi, karşılıklı görüş alışverişi ve ortak hedeflerin pekiştirilmesi önceliklendirildi. Ankara Sigorta, acente ağıyla kurduğu güçlü iş birliğini, sürdürülebilir büyümenin en önemli yapı taşlarından biri olarak konumlandırmaya devam ediyor.

Ankara Sigorta, finansal başarısının yanı sıra kurum kültürü alanındaki güçlü performansı ile da dikkat çekiyor. Great Place to Work değerlendirmeleri sonucunda "En İyi İşverenler" listesinde yer alan şirket, çalışan deneyimini merkeze alan yaklaşımının önemli bir karşılığını elde etti. Bu başarı; güvene dayalı çalışma ortamı, güçlü ekip ruhu ve ortak değerler etrafında şekillenen kurum kültürünün bir sonucu olarak öne çıkıyor. Şirket, çalışan memnuniyetini ve bağlılığını artıran uygulamalarıyla, iş yapış biçimini sürekli geliştirmeyi ve kurum kültürünü daha ileri taşımaya hedefliyor. Elde edilen bu başarı, Ankara Sigorta'nın yalnızca finansal performansı ile değil, insan odaklı yaklaşımıyla da sektörde fark yarattığını ortaya koyuyor.

Ankara Sigorta, finansal sonuçları, güçlü iş ortaklıkları ve insan odaklı kurum kültürü ile "Mutluluğun Sigortası" yaklaşımını büyütürken yoluna kararlılıkla devam ediyor.



# AXA SİGORTA

AXA Yurt Dışı Seyahat Sağlık Sigortası

Siz seyahatlerinizin tadını çıkarırken, biz geniş teminatlarımızla dünyanın her yerinde yanınızdayız.

- Acil Ayakta Tedavi
- Acil Yatarak Tedavi
- Sağlık Nakli
- Yurt Dışı Sağlık Danışmanlığı ve Acil Yardım Hattı
- En Yakın Sağlık Merkezine ve Gerekliğinde İkamet Adresine Transfer
- Bagaj Kaybı veya Hasar Anında Ödeme
- Acil Dış Teminatı
- Seyahat Esnasında Gerekli Olan Kişisel Evrakların Kaybolması Durumunda İdari Asistans Hizmeti
- Aktarmalı Uçuşun İptali / Kaçırılması Nedeniyle Gecikmenin Telifisi

Yurt dışında  
içiniz rahat,  
seyahatiniz  
güvende!



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

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



# Aksigorta'dan hasar yönetiminde dijital dönüşüm hamlesi

Aksigorta Müşteri Hasar Yönetimi ve Hukuk Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Eröktem, hasar süreçlerinde müşteri deneyimini güçlendiren dijital uygulamaları, yapay zekâ destekli dönüşümü ve 1 Temmuz'da devreye alınacak Akıllı Ekspert Atama Sistemi'ne ilişkin hazırlıkları Sigorta Life'a anlattı.

**Hasar anı, sigortalılar için belirsizlik ve hızlı aksiyon ihtiyacının aynı anda yaşandığı kritik bir deneyim. Aksigorta olarak hasar yönetimini müşterileriniz açısından daha güven veren, daha şeffaf ve daha öngörülebilir hale getirmek için nasıl bir yaklaşım benimsiyorsunuz?**

Hasar anı, müşterilerimiz için sigortanın gerçek değerinin en somut şekilde hissedildiği temas noktalarından biri. Bu gibi durumlarda müşterilerimizin beklentisi yalnızca hasarının karşılanması değil; sürecin nasıl ilerleyeceğini bilmek, doğru yönlendirmeye hızlıca ulaşmak ve yanında güven veren bir kurum olduğunu hissetmek. Aksigorta olarak hasar yönetimini yalnızca operasyonel bir süreç olarak değil, müşteri deneyiminin en kritik alanlarından biri olarak ele alıyoruz. Amacımız; belirsizliği azaltan, müşteriyi doğru zamanda doğru bilgiyle buluşturan, daha şeffaf ve öngörülebilir bir hasar yolculuğu sunmak. Bu nedenle dijitalleşmeyi insan odağıyla birleştiren bir yaklaşım benimsiyoruz. Aksigorta Mobil üzerinden sunduğumuz hizmetlerle müşterilerimizin sürece kolayca dahil olmasını, dosyalarının hangi aşamada olduğunu takip edebilmesini ve ihtiyaç duydukları anda destek alabilmesini sağlıyoruz.

**Hasar süreçlerinde hızın müşteri deneyimine etkisini nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu alanda operasyonel dönüşüm neden kritik hale geldi? Bu minvalde hangi uygulamaları hayata geçirdiniz?**

Hasar süreçlerinde hız, müşteri deneyimini doğrudan etkileyen en kritik unsurlardan biri. Hasar anında geçen her süre, müşteri açısından belirsizliğin uzaması anlamına geliyor. Bu nedenle hızı yalnızca dosyanın kısa sürede sonuçlanması olarak değil; müşterinin süreci minimum eforla yönetebilmesi, her aşamayı net şekilde takip edebilmesi ve günlük yaşamına daha hızlı dönebilmesi olarak değerlendiriyoruz. Özellikle konut hasarları gibi yaşam düzenini doğrudan etkileyen durumlarda, güven duygusunu hızlı ve kesintisiz bir deneyimle desteklemek büyük önem taşıyor. Bu noktada manuel süreçlerin azalması, bilgi ve belge akışının dijital ortamda ilerlemesi ve karar mekanizmalarının daha ölçülebilir hale gelmesi hem operasyonel verimliliği hem de müşteri memnuniyetini artırıyor.

**Zeynep  
Eröktem**

Müşteri Hasar Yönetimi  
ve Hukuk GMY

Video Ekspertiz Uygulamamız ile belirli kriterlere uygun hasarlarda fiziksel ekspertiz ihtiyacını ortadan kaldırarak video görüşme üzerinden değerlendirme yapabiliyoruz. Böylece müşteriler bulunduğu yerden sürece dahil olurken, dosyalar çok daha hızlı sonuçlanabiliyor. Tutar tespiti sağlandıktan sonra ödemeleri bir sonraki iş günü gerçekleştiriyoruz. Aksigorta Mobil üzerinden hasar yönetimini uçtan uca daha hızlı ve akıcı hale getiren birçok uygulamayı devreye aldık. Mobil hasar ihbarı ile müşterilerimiz bildirimlerini kolayca oluşturabiliyor, gerekli bilgi ve belgeleri (IBAN dahil) sisteme yükleyerek süreci dakikalar içinde başlatabiliyor. Mobil ihbar uygulamasını video ekspertiz ile tamamlayıp uzaktan tespit ile belirlenen tazminat bedelini yine işlemi takip eden iş gününde ödeyerek sürece hız katıyoruz.

Kişiyi özel hasar danışmanı hizmetimizle müşterilerimize sürecin başından sonuna kadar rehberlik ediyor, tek danışman üzerinden düzenli bilgilendirme sağlıyoruz. Böylece müşterilerimiz her aşamada yanında bir muhatap olduğunu hissediyor. Diğer konut hasarlarında da süreç tamamlandıktan sonra hasar ödemelerini ertesi iş günü yapıyoruz. Ayrıca yapay zekâ destekli insansız hasar süreciyle, belirli kriterleri karşılayan dosyaları insan müdahalesi olmadan uçtan uca değerlendirebiliyoruz. Bu sayede daha hızlı ve tutarlı karar süreçleri elde ediyoruz. Konut hasarlarının yaklaşık %15'ini aynı gün içinde sonuçlandırabiliyor olmamız da bu dönüşümün somut bir çıktısı.

### **Konut hasarlarında süreçlerin daha öngörülebilir hale gelmesi müşteri deneyimini nasıl etkiliyor?**

Konut hasarları, müşterilerimizin yaşam alanlarını ve gündelik düzenini doğrudan etkileyen hassas süreçler arasında yer alıyor. Böyle bir anda müşterinin en temel beklentisi, sürecin ne zaman ve nasıl ilerleyeceğini bilmek; hasar ödemesini hızlıca alabilmek ve belirsizlik içinde kalmamak. Bu nedenle konut hasarlarında öngörülebilirlik, müşteri deneyimini doğrudan güçlendiren bir unsur. Sürecin her adımının daha görünür, daha izlenebilir ve daha düzenli ilerlemesi; müşterinin kendini güvende hissetmesini sağlıyor.

### **Yapay zekâ destekli çözümlerin sigortacılık sektöründe hasar yönetimini ve müşteri memnuniyetini nasıl dönüştüreceğini düşünüyorsunuz?**

Hasar yönetiminde fark yaratan unsur, teknolojiyi yalnızca dijitalleşme amacıyla değil; süreçleri daha güven veren bir yapıya dönüştürecek şekilde kullanabilmek olacak. Yapay zekâ destekli çözümler, hasar yönetiminde süreçleri daha hızlı, daha şeffaf ve daha öngörülebilir hale getiriyor. Tekrar eden manuel adımların azalmasıyla dosyalar daha kısa sürede sonuçlanırken, müşteriler de süreçlerini daha kolay takip edebiliyor. Bu da hasar anında en kritik beklentiler olan hız, güven ve düzenli bilgilendirme açısından müşteri memnuniyetini doğrudan güçlendiriyor. Aksigorta olarak yapay zekâyı, insan deneyimini daha hızlı, daha akıcı ve daha güven veren hale getiren stratejik bir dönüşüm alanı olarak görüyoruz.

### **Önümüzdeki dönemde hasar yönetiminde hangi trendlerin öne çıkacağını düşünüyorsunuz? Aksigorta bu dönüşümde kendisini nasıl konumlandırıyor?**

Önümüzdeki dönemde hasar yönetimi sigortacılığın daha stratejik bir alanı haline gelecek. Yapay zekâ destekli otomasyon, uçtan uca dijital süreçler ve gerçek zamanlı bilgilendirme daha da önem kazanacak. Sektör yalnızca hasar sonrası yönetim yapan bir yapıdan; riski önceden analiz eden, müşteriyi bilgilendiren ve hasarın etkisini azaltmaya çalışan bir modele doğru ilerliyor. Bu dönüşümle birlikte hızın yanı sıra öngörülebilirlik, erişilebilirlik ve kişiselleştirilmiş deneyim de belirleyici olacak.

Verinin doğru kullanımı bu dönüşümün merkezinde yer alacak. Sürüş davranışı analizleri, konut risk tespit teknolojileri ve afet bazlı konum analizleri hasar yönetimini dönüştürecek. Ayrıca iklim değişikliği ve doğal afetler nedeniyle hazırlık ve hızlı müdahale daha kritik hale gelecek. Sürdürülebilirlik kapsamında uzaktan değerlendirme ve kağıtsız süreçler de daha yaygın hale gelecek. Aksigorta olarak hasar yönetimini yalnızca bir sonuçlandırma süreci değil, riskin daha iyi yönetildiği ve müşteri deneyiminin sürekli geliştirildiği stratejik bir alan olarak görüyoruz. Veri, teknoloji ve insan odağını birlikte ele alarak daha çevik ve sürdürülebilir bir yapı kurmaya odaklanıyoruz.

### **1 Temmuz 2026 itibarıyla Türkiye genelinde devreye girmesi planlanan Akıllı Ekspertiz Atama sistemi, trafik hasar süreçlerinde nasıl bir değişim yaratacak? Aksigorta olarak Akıllı Ekspertiz Atama sürecine nasıl hazırlanyorsunuz? Operasyonel tarafta hangi alanlara öncelik veriyorsunuz?**

Akıllı Ekspertiz Atama sisteminin, trafik hasar süreçlerinde daha standart, düzenli ve takip edilebilir bir yapı oluşturacağını düşünüyoruz. Ekspertiz atamalarının merkezi bir sistem üzerinden yürütülmesi süreçlerin daha öngörülebilir ilerlemesini sağlayacak. Değer kaybı tazminatının maddi hasarla birlikte ele alınması da müşteri açısından önemli bir sadeleşme ve hız yaratacak.

Aksigorta olarak bu geçişi yalnızca teknik bir entegrasyon olarak görmüyoruz. Amacımız, operasyonlarımızı yeni sisteme en doğru şekilde hazırlamak ve müşterilerimizin bu süreçte herhangi bir belirsizlik yaşamamasını sağlamak. Bu kapsamda sistem entegrasyonları, ekip hazırlıkları, müşteri ve servis ağının bilgilendirilmesi önceliklerimiz arasında yer alıyor. Akıllı Ekspertiz Atama sistemi ile birlikte daha standart ve şeffaf bir yapıya geçerken, biz de süreci daha anlaşılır ve güven veren bir müşteri deneyimine dönüştürmeye odaklanıyoruz.

**Türkiye'nin en büyük özel bankalarından biri olan QNB Türkiye'nin yüzde 100 iştiraki olarak faaliyet gösteren QNB Sigorta, 2026 yılı ilk çeyrek finansal sonuçlarını ve sektöre dair değerlendirmelerini paylaştı.**

"Bugün, Bugünü Yaşa" yaklaşımıyla Sağlık, Hayat ve Ferdi Kaza sigortaları ile Bireysel Emeklilik branşlarında hizmet sunan QNB Sigorta, 2026 yılının ilk çeyrek performansını açıklarken sektörün genel görünümüne ilişkin değerlendirmelerde de bulundu. QNB Sigorta; Sağlık, Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında toplam prim üretiminde 5,2 milyar TL'ye ulaşarak geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 54 büyümeye kaydetti.

Yaklaşık 7 milyon müşteriyi kapsayan geniş müşteri portföyüyle QNB Sigorta, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 40 prim üretimi artışı gerçekleştirdi. Ayrıca şirket, 2026 yılının ilk çeyreği sonuçlarına göre bankasürans kanalında Tamamlayıcı Sağlık Sigortası branşında pazar payı sıralamasında ilk 4 özel sigorta şirketi içinde yer aldı.

QNB Sigorta, 2026 yılının ilk üç ayında Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında pazar payını yüzde 8,50 seviyesine çıkardı ve geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 55 prim üretimi artışı ile şirket sektör ortalamasının üzerinde performans gösterdi. QNB Sigorta, Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında 2025 yıl sonuna göre bu branşlardaki pazar payını arttıran 3. özel sigorta şirketi oldu.

#### **QNB Sigorta, müşterilerine sunduğu çözümleri güçlendiriyor**

QNB Sigorta, ana hissedarı olan Türkiye'nin önde gelen özel bankalarından QNB Türkiye ve 2012 yılından bu yana yenilikçi ve müşteri odaklı yaklaşımıyla masrafsız bankacılık hizmeti sunan Enpara Bank aracılığıyla müşterilerine sunduğu sigorta çözümlerinin kapsamını genişletmeyi sürdürüyor.

Dijital sigorta çözümleri, güçlenen dağıtım yapısı ve stratejik iş birlikleri ile QNB Sigorta; daha geniş bir müşteri kitlesine yenilikçi, erişilebilir ve müşteri odaklı hizmetler sunmaya devam ediyor.

#### **"Büyüme ivmemizi pazar payı kazanımıyla desteklemeyi sürdürüyoruz"**

QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, yılın ilk çeyrek performansına ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "QNB Sigorta olarak geçen yılın aynı çeyreğiyle karşılaştırıldığında, özel sigorta sektörü genelinde pazar ortalamasının üzerinde bir büyüme performansı sergileyerek istikrarlı büyüme trendimizi sürdürdük. Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında elde ettiğimiz sonuçlarla sektördeki konumumuzu yukarı taşıırken, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ve bankasürans kanalında da büyümemizi devam ettirdik. Önümüzdeki dönemde de müşteri odaklı yaklaşımımız ve dijitalleşme yatırımlarımızla büyümemizi desteklemeye devam ederken, iş birliklerimizle markamızı yukarı taşımaya devam edeceğiz."



**Pınar  
Kuriş**

QNB Sigorta  
Genel Müdürü

**QNB Sigorta  
2026'ya Güçlü Girdi:  
Büyüme Performansı  
Pazar Ortalamasını  
Geride Bıraktı**

1936'dan beri  
**DEĞİŞMEYEN**  
**TERCİHİNİZ**

**ANKARA**  
**SİGORTA**



**ANKARA**  
**SİGORTA**

**90** *Gil*  
1936'dan  
Bugüne

# Allianz'ın 3 milyon euro'ya varan desteğiyle Koruncukköy Bolluca'da inşa edilen **kız öğrenci yurdu** kapılarını açtı

Allianz Türkiye ve Koruncuk Vakfı iş birliğiyle 6 Şubat depremlerinin ardından kız çocuklarına kalıcı bir yuva sağlamak amacıyla hayata geçirilen "Bir Kız Gelecek" programı kapsamında İstanbul Bolluca'da yapımı tamamlanan yeni yurt binası kapılarını açtı. Allianz Türkiye ve Allianz Grubu'nun toplam 3 milyon euro'ya yakın desteğiyle hayata geçirilen yapı, kız çocuklarının güvenli, sürdürülebilir ve kalıcı bir eğitim ortamına erişimini desteklerken, Koruncuk Vakfı'nın daha fazla çocuğa yuva olabilmesine de katkı sağlayacak.



Türkiye'de sigorta sektörünün öncü şirketlerinden Allianz Türkiye, Koruncuk Vakfı iş birliğiyle hayata geçirdiği Bir Kız Gelecek programını uzun vadeli bir sosyal etki modeline dönüştürmeye devam ediyor. Programın "Kurum Odağı" kapsamında İstanbul Bolluca'da inşa edilen yeni yurt binası düzenlenen törenle açıldı. Açılış törenine Arnavutköy Kaymakamı Mahmut Hersanlıoğlu, Arnavutköy Belediye Başkan Yardımcısı Gökhan Kurt, Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı Tolga Gürkan, Allianz Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Sırma Boshnakova, Koruncuk Vakfı Mütevelli Heyeti ve Yönetim Kurulu Başkanı Av. Dr. Figen Samuray ve çok sayıda konuk katıldı.

**Tolga Gürkan: "Kız çocuklarının eğitimine yapılan yatırım, toplumun geleceğini dönüştürüyor"**

Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı Tolga Gürkan törende yaptığı konuşmada; "Allianz Türkiye olarak 103 yıldır bu topraklarda sadece bir sigorta şirketi olarak değil, yaşadığımız toplumun geleceğine karşı sorumluluk duyan bir vizyonla faaliyet gösteriyoruz. 6 Şubat depremlerinin ardından, afetlerin sarsıcı etkisini en çok hisseden ve eğitimden kopma riski taşıyan kız çocuklarımızın hayatında kalıcı bir fark yaratmak için Koruncuk Vakfı ile yollarımızı birleştirdik. Allianz Grubu'nun desteğiyle hayata geçirdiğimiz 3 milyon euro'luk bu yeni yurt yatırımı, bizim için sadece 2 bin 230 metrekarelik fiziksel bir yapıdan ibaret değil; burası kız çocuklarımızın güvenle büyüyeceği, hayal kuracağı ve fırsat eşitliğine kavuşacağı bir yuva. Biz burada aslında bir bina inşa etmedik; yurdun kapısından başlayıp üniversite bursları, mentorluk, staj ve istihdam olanaklarıyla taçlanacak uzun soluklu bir hayat yolculuğuna eşlik etme sözü verdik.

Bugün burada tamamlanmış bir projeyi değil, yeni başlayan çok güçlü bir hikâyeyi kutluyoruz. Gerçek ve kalıcı toplumsal etkinin ancak uzun vadeli bir bağlılıkla yaratılabileceğine inanıyoruz. Bu duvarların arasında büyüyen kızlarımızın yarın birer öğretmen, doktor, mühendis veya girişimci olarak kendi ayakları üzerinde durduklarında, bugün attığımız adımın gerçek değerini çok daha iyi anlayacağız. Çünkü sarsılmaz bir inançla biliyoruz ki; bir kız çocuğunun geleceği değiştiğinde sadece bir hayat değil, bir aile, bir toplum ve bir ülkenin yarınları değişir. 'Bir Kız Gelecek', Türkiye'nin yarınları aydınlanacak" dedi.

### Sirma Boshnakova: "Gerçek etki, geleceğe kalıcı yatırım yapabilmekten geçiyor"

Allianz Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Sirma Boshnakova ise şunları söyledi: "Allianz olarak gerçek toplumsal etkinin; insan odaklı ve anlamlı adımlarla büyüyeceğine inanıyoruz. 'Bir Kız Gelecek' projemiz de tam olarak bu inancın bir yansıması. Çocukların geleceğini güçlendirmek, yalnızca bugünün ihtiyaçlarına cevap vermekle değil; onların eğitimlerine kesintisiz devam edebilecekleri, kendilerini güvende hissedebilecekleri ve potansiyellerini gerçekleştirebilecekleri ortamlar yaratmakla mümkün. Bugün açılışını gerçekleştirdiğimiz yurt bizim için bir binadan çok daha fazlası; burada kalacak olan kız çocukları için aidiyetin, sürekliliğin ve fırsat eşitliğinin bir sembolü. 100 yılı aşkın süredir olduğu gibi, bugün de Türkiye'nin geleceğine inanıyoruz. Koruncuk Vakfı, Allianz Türkiye, çalışanlarımız, acentelerimiz ve bu projeye emek veren herkesle birlikte, bu ortak çabanın bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz."

Koruncuk Vakfı Mütevelli Heyet ve Yönetim Kurulu Başkanı Av. Dr. Fiğen Samuray ise şunları söyledi: "Bir ülkenin geleceğini belirleyen en kıymetli yatırım, çocukların güvenle büyüyeceği yarınlar inşa etmektir. Koruncuk Vakfı olarak 45 yılı aşkın süredir korunma ihtiyacı olan çocuklar için çalışıyor; 2019 yılından bu yana ise odağımıza eğitime erişimde zorluk yaşayan kız çocuklarımızı alıyoruz. Bu deneyim bize gösterdi ki; her çocuğun bir potansiyeli vardır ama her çocuk o potansiyeli gösterebileceği koşullara sahip değildir. Bu nedenle çocuklarımızı kabul ederken hiçbir akademik başarı şartı aramıyoruz. Bizim için önemli olan, çocukları yalnızca bugünkü koşullarıyla değerlendirmek değil; o koşulları güçlendirerek eğitim yolculuklarını sürdürebilmelerine destek olmaktır. 'Bir Kız Gelecek' programı kapsamında açılışını yaptığımız bu yurt, tam da bu anlayışın ürünüdür.

Allianz ile hayata geçirdiğimiz bu güçlü iş birliği sayesinde daha fazla kız çocuğunun güvenli bir yaşam alanına kavuşmasına, eğitimine kesintisiz devam edebilmesine ve kendi geleceğini kurabilecek desteğe erişmesine katkı sunacağız. Hayatını kendi kararlarıyla kuran, kendi ayakları üzerinde duran tek bir kız çocuğu bile dünyayı değiştirebilecek o büyük gücün ta kendisidir."

### Kız çocukları için güvenli ve sürdürülebilir bir yuva

Koruncuk Vakfı'nın Bolluca Kampüsü'nde konumlanan ve inşası 13 ayda tamamlanan yeni yurt binası; kız çocuklarının barınma ihtiyaçlarını karşılayan bir yapı olmanın ötesinde, onların eğitim ve gelişim yolculuklarını destekleyen bütünsel bir yaşam alanı olarak tasarlandı. Yaklaşık 2 bin 230 metrekaarelik alana sahip binada; yaşam alanları, sosyal alanlar, dinlenme alanları, kütüphane, yemekhane ve ortak kullanım bölümleri yer alıyor. Açılan yeni yurttaki Koruncuk Vakfı'nın çocuğun yüksek yararını esas alarak yaptığı çalışmalar kapsamında daha fazla kız çocuğuna barınma, eğitim ve psiko-sosyal destek sağlanmaya devam edilecek.

Bir Kız Gelecek programı kapsamında hayata geçirilen yeni yurt yatırımıyla birlikte Koruncuk Vakfı'nın mevcut kapasitesinin artırılması ve daha fazla kız çocuğunun güvenli bir yaşam ve eğitim ortamına erişebilmesi hedefleniyor.

### Geleceğe uzanan çok katmanlı bir destek ekosistemi

Bir Kız Gelecek programı, Allianz Türkiye'nin Koruncuk Vakfı ile yaklaşık 10 yıldır sürdürdüğü iş birliğini daha kapsamlı ve uzun vadeli bir sosyal etki modeline dönüştürüyor. Program kapsamında, 6 Şubat depremlerinden etkilenen 25 kız çocuğunun dört yıl boyunca barınma, eğitim, sosyoekonomik destek ve psikososyal danışmanlık ihtiyaçları karşılanırken; bugün 43 üniversiteli Koruncuk kızına burs, staj ve gelişim imkânı sunuluyor. Allianz çalışanlarının gönüllü katkılarıyla yürütülen mentorluk programında ise geçtiğimiz yıl 17 kız çocuğu bire bir mentorluk desteğinden yararlandı. İnsan, eğitim, gelişim ve istihdam odakları üzerine inşa edilen Bir Kız Gelecek programı; kız çocuklarının yalnızca eğitim hayatlarında değil, kariyer yolculuklarında ve bağımsız bireyler olarak güçlenmelerinde de yanlarında olmayı hedefliyor.



## Zeynep Dolgun

Anadolu Hayat Emeklilik  
Genel Müdür Yardımcısı

# ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK



## Anadolu Hayat Emeklilik, TSRS ile Uyumlu İkinci Raporunu Yayımladı

Anadolu Hayat Emeklilik, Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) ile uyumlu ikinci raporu olan, 2025 faaliyet yılına ilişkin sürdürülebilirlik raporunu yayımladı. Şirket, sürdürülebilirlik alanındaki yaklaşımını şeffaflık ve hesap verebilirlik ilkeleri doğrultusunda ortaya koyduğu raporla, çevresel, sosyal ve yönetim (ÇSY) performansını kapsamlı biçimde paylaştı.

Anadolu Hayat Emeklilik, yayımladığı ikinci Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) Uyumlu Sürdürülebilirlik Raporu'yla, sürdürülebilirlik alanındaki ilerlemesini şeffaf bir şekilde paylaşırken, tüm paydaşları için uzun vadeli değer yaratma hedefini güçlendirmeye devam ediyor. Anadolu Hayat Emeklilik bu raporla birlikte sürdürülebilirlik stratejisini iş modeline entegre eden yaklaşımını daha derinlikli bir perspektifle ortaya koyuyor.

Raporda öne çıkan başlıklar arasında, şirketin faaliyetlerini bütünsel bir çerçevede ele aldığı değer zinciri ve değer modeli yer alıyor. Anadolu Hayat Emeklilik, paydaşlarıyla kurduğu ilişkilerden operasyonel süreçlerine kadar uzanan değer yaratma mekanizmasını raporda detaylı biçimde aktararak sürdürülebilir iş yapış biçimini somutlaştırıyor. Bununla birlikte raporda, iklimle bağlantılı riskler ve fırsatlar da kapsamlı şekilde ele alınıyor.

TSRS ile uyumlu ikinci raporlarını yayımlamaktan duydukları memnuniyeti dile getiren Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Dolgun şunları söyledi: "Anadolu Hayat Emeklilik olarak, faaliyetlerimizin merkezine yerleştirdiğimiz sürdürülebilirlik yaklaşımıyla; müşterilerimizden çalışanlarımıza, yatırımcılarımızdan iş ortaklarımıza uzanan tüm paydaşlarımız için kalıcı değerler yaratmaya devam ediyoruz. 2025 faaliyet yılına ilişkin yayımladığımız Entegre Faaliyet Raporumuzdan sonra aynı döneme ilişkin yayımladığımız TSRS Uyumlu Sürdürülebilirlik Raporu ile bu alandaki uyum ve şeffaflık sürecimizi daha ileri taşıyoruz. Raporda, değer zincirimizi ve değer modelimizi daha bütüncül bir bakış açısıyla ele alırken, iklimle bağlantılı fırsat ve riskleri de paylaşıyoruz."

Anadolu Hayat Emeklilik 2025 Yılı TSRS ile Uyumlu Sürdürülebilirlik Raporu'na QR koddan ulaşabilirsiniz.



# Her işletmenin ihtiyaacı bambařka!

NeoKOBİ Paket Sigortası, işinizi size özel  
teminatlarla güvence altına alır.

**NEOVA**  
SİGORTA



## *“İş hayatıma sigortacılıkla başladım ve hep sigortacılık yaptım”*

Sigorta Life sohbetlerinin konuğu Bereket Sigorta Grubu Genel Müdürü Faruk Gökçen, dijitalleşmeden penetrasyon sorununa, emeklilik sistemindeki büyümeden Bereket Grubu'nun yeni merkezine kadar birçok başlıkta dikkat çeken değerlendirmelerde bulundu. Gökçen, “Dijitalleşme belirli bir alan değil, başlı başına bir bütün” diyerek sektördeki dönüşüm yaklaşımını anlattı.

**Faruk Gökçen kimdir, kısaca tanıyabilir miyiz?  
Ardından grubunuzu da anlatabilir misiniz?**

Ben iş hayatıma sigortacılıkla başladım ve hep sigortacılık yaptım. Aslen 1980 Trabzon doğumluyum. İlk, orta ve lise eğitimi Trabzon'da tamamladıktan sonra İstanbul Beykent Üniversitesi Uluslararası İlişkiler bölümünden mezun oldum. İlk iş hayatıma, o dönemde Aviva'da başladım. Sonrasında, Groupama, Ziraat Sigorta, Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik gibi kurumlarda görev aldım. Bereket Sigorta Grubu'nda satış genel müdür yardımcılığı görevini yürütürken, daha sonra Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik Genel Müdürü olarak görevime devam ettim.

# Faruk Gökçen

Bereket Sigorta Grubu Genel Müdürü

“ ”

## *Dijitalleşmeyi bir araç değil, uçtan uca bir süreç olarak görüyoruz*

Sigortacılık hayatım boyunca hem sahada müşterileri birebir temas eden bir satış sorumlusu olarak hem de işin teknik tarafında, farklı şirketlerdeki entegrasyon ve süreç birleşmelerinde görev aldım. Bu süreçler hem insan kaynağı hem de sistem tarafında önemli deneyimler kazandırdı. Bu deneyimlerin bugünkü iş hayatımıza çok olumlu katkı sağladığımı düşünüyorum.

Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik, 163 yıllık köklü geçmişe sahip Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri'nin iştirakidir. Tarım Kredi Kooperatifleri merkez birliği, 18 bölge birliği ve 1600'den fazla kooperatifle ülkenin her bölgesine hizmet veren güçlü bir yapıdır. Bu yapı bize hem güçlü bir sermaye hem de geniş bir saha erişimi sağlıyor. Aynı zamanda Tarım Kredi Kooperatifleri hem sermayedarımız hem de dağıtım kanalımızdır. Ayrıca en büyük sigortalılarımızdan biridir. Bu durum bize hem bireysel hem de kurumsal tarafta önemli bir deneyim kazandırıyor. 1600 kooperatifin yaklaşık 800'ü kırsal bölgelerde yer alıyor ve bu da bize geniş bir erişim imkanı sağlıyor.

### **Dağıtım kanallarındaki oranlara bakacak olursak nasıl bir tablo var?**

Bereket Sigorta Grubu yalnızca grup içi bir yapı değil, aynı zamanda sektördeki tüm dağıtım kanallarıyla çalışan bir şirkettir. Toplamda 16 farklı kanal ile çalışıyoruz. Bunlar arasında bankalar, münhasır yapılar, tasarruf finansman şirketleri, acenteler, brokerlar, Tarım Kredi Kooperatifleri ve dijital kanallar yer alıyor. Bu yapı toplamda 3500'ün üzerinde bir dağıtım ağı oluşturuyor.

Dağıtım kanallarındaki oranlara bakacak olursak, 2025 yılı itibarıyla üretimin yaklaşık %20'si acentelerden, %40-50'si Tarım Kredi Kooperatifleri'nden, %12'si bankalardan, geri kalanı ise diğer kanallardan gelmektedir. Üretim çeşitliliği bizim için oldukça önemli. Bu çeşitlilik bize hem regülasyonlara uyum hem de operasyonel çeviklik kazandırıyor.

### **2025 yılı Bereket Sigorta Grubu açısından nasıl geçti? 2026 yılı için büyüme hedefleriniz ve öncelikli branşlar neler olacak?**

2025 yılı genel olarak tarım sektörü açısından zorlu geçti. Özellikle don, kuraklık ve dolu gibi katastrofik hasarlar yaşandı. Tarım sigortaları kapsamında 30 milyar TL'nin üzerinde hasar oluştu. Biz de 2025 yılında hem aracılık hem de reasürans tarafında 1 milyar TL'nin üzerinde hasar ödemesi gerçekleştirdik. Bu süreç, çiftçilerin yanında olmanın ne kadar önemli olduğunu bir kez daha gösterdi.

2025 yılı finansal ve operasyonel açıdan ise zorlu hasarlara rağmen verimli geçti. Teknolojiye yatırım yaptığımız, müşteri süreçlerini önceliklendirdiğimiz bir yıl oldu. 2025'te ayrıca yeni ürünler ve yeni dağıtım kanalları devreye aldık. Rekabetin yoğun olduğu bu dönemde dijitalleşme ve entegrasyonlarla 2026'ya hazırlık yaptık. Özellikle kasko ve tarım sigortaları tarafında büyüme sağladık.

Biz hizmeti üç temel eksenle ele alıyoruz; sigortalılarımız, paydaşlarımız ve çalışanlarımız. Tüm süreçleri uçtan uca yeniden tasarladık ve tek ekran yapısına geçtik. Bu sayede müşteri memnuniyetinde ciddi artış sağladık. Sigortalılarımız yönüyle bakalım. Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik olarak aslında hayat, hayat dışı ve bireysel emeklilik ürünleriyle faaliyet gösteren bir sigorta şirketiyiz. Bu grubun içinde aslında birden fazla ürünü hem hayatta hem hayat dışı tarafında sigortalılarımıza sunuyoruz. Sürece sigortalılarımızı tanımaktan başladık. 2 ekranı, 2 farklı altyapıyı, 3 tane farklı sistemi; sigortacılık, hayat ve bireysel emeklilik tekil hale getirerek sigortalılarımızdan oluşan o karmaşık veriyi sadeleştirip tek ekrana taşıdık. Sigortalılarımızın bizden beklentilerini tanımaya, anlamaya başladık. Tabii bu işin veri tarafı ve sigortalılarımıza dokunduğumuz paydaş tarafı da var. Az önce bahsettiğim 3 temel unsurun ikincisi. Paydaşlarımıza dokunduğumuz ve paydaşlarımızın sigortalılarımıza dokunduğu her anı anlamlı hale getirebilecek karmaşıklıktan uzaklaştırarak tek ekrana indirdik.

Şimdi bütün bunları yaptınız ama aynı hizmeti aynı seviyede vermek istiyorsunuz. Ne yapmanız lazım? Çalışma arkadaşlarımızla da aynı kültürü oluşturabilmek adına onlar için buradaki verinin ne anlama geldiğini hem kültürel hem de sistemsel olarak onların ekranlarına taşıdık. Taşımaya da devam ediyoruz.

Çağrı merkezi memnuniyeti %90'ın üzerine çıktı. Hasar ödeme sürelerini de önemli ölçüde kısalttık. Eskiden 20 günü aşan ödeme sürelerini 13-17 gün seviyelerine indirdik. Biz dijitalleşmeyi bir araç değil, uçtan uca bir süreç olarak görüyoruz. Bu yaklaşımımız büyüme de olumlu yansıdı. 2026 hedefimiz sadece büyümek değil, aynı zamanda en iyi hizmeti sunmak ve hasar süreçlerinde sektörde ilk sıralarda yer almaktır. Hasar tarafı riskli bir hedef.

### **Genel olarak sigortacılığa yaklaşımınızı nasıl değerlendirirsiniz?**

Biz meseleye şöyle bakıyoruz: Sigortacılar olarak en temel yaklaşımımız uzun vadeli düşünmek. Bir primi tasarlarırken de ürünü fiyatlandırırken de, riski ölçerken de uzun vadeli bakıyoruz. Üretim tarafında da aynı durum geçerli. Konjonktürü, piyasayı ve gelişmeleri doğru okumak gerekiyor.

Borcunuzu yerine getirmezseniz anlamı olmayan bir hedef. Regülasyonun izin verdiği, içerideki süreçlerin ve hukukun el verdiği en iyi hizmeti sunabilmek. Hedefimiz bu. Umuyorum ki bu hedefe de ulaşıyoruz. Biz meseleye şöyle bakıyoruz: Sigortacılar olarak en temel yaklaşımımız uzun vadeli düşünmek. Bir primi tasarlarırken de, ürünü fiyatlandırırken de, riski ölçerken de uzun vadeli bakıyoruz. Üretim tarafında da aynı durum geçerli. Konjonktürü, piyasayı ve gelişmeleri doğru okumak gerekiyor.

Piyasaya baktığımızda özellikle yeni finansal kuruluşların sigortacılık açısından önemli oyuncular olacağına ve sektöre ciddi katma değer sağlayacağına inandık. Bu doğrultuda çok önemli sistemler kurduk. Az önce bahsettiğim sigortalılarımızı tek ekranda görme yapısını yalnızca bir ekran olarak değil, aynı zamanda kanallarımıza tek tuşla poliçe üretebilme imkanı sağlayan bir yapı olarak tasarladık. Bunu acentelerimize, bankalarımıza ve Tarım Kredi Kooperatifleri'ne yani tüm paydaşlarımıza açtık. Bu bize çok ciddi bir katkı sağladı. Özellikle penetrasyon tarafında önemli kazanımlar elde ettik. Bazı kanallarımızda sunduğumuz her üç tekliften biri poliçeye dönüşmeye başladı. Kanalların ivmesi de buna çok pozitif etki etti.

Örneğin mühendislik branşında büyüyen bir şirketiz ve Bu büyümede banka kanalımızın önemli katkısı bulunuyor. Kasko tarafında ise acente kanalında güçlü bir büyüme performansı sergiliyoruz. Yaklaşık 550 acenteden oluşan geniş bir dağıtım ağımız var. Bu ağ içerisinde tasarruf finansman acenteleri, münhasır yapılar, çoklu çalışan acenteler ve pazar yeri modeliyle faaliyet gösteren iş ortaklarımız yer alıyor. Küçük ama etkisi büyük bir örnek vermek gerekirse; yalnızca entegrasyon ve web servis süreçlerindeki sorunları gidererek, bir acentemizin belirli bir ürünlerdeki üretimini üç ay içinde 2 milyon TL'den 10 milyon TL'ye çıkarmayı başardık. Bazen başarıyı getiren şey, büyük dönüşümlerden ziyade doğru noktaya yapılan mikro müdahaleler oluyor. Bu müdahalelerin bir kısmını da biz doğrudan gerçekleştiriyoruz. Konuya bu bakış açısıyla yaklaşıyoruz.

Bu bize çok pozitif katkı sağladı. Hem birlikte büyüme hem de büyürken sermaye yapımızı ve bilanço gücümüzü koruyabiliyor olmak çok önemli. Çünkü bütün bu hizmetleri verebilmek için sermayenizin ve nakit yapınızın güçlü olması gerekiyor. En iyi hizmeti verebilmek için de en ileri teknolojilerle çalışmanız lazım. Biz de tam olarak bunu yapmaya çalışıyoruz.

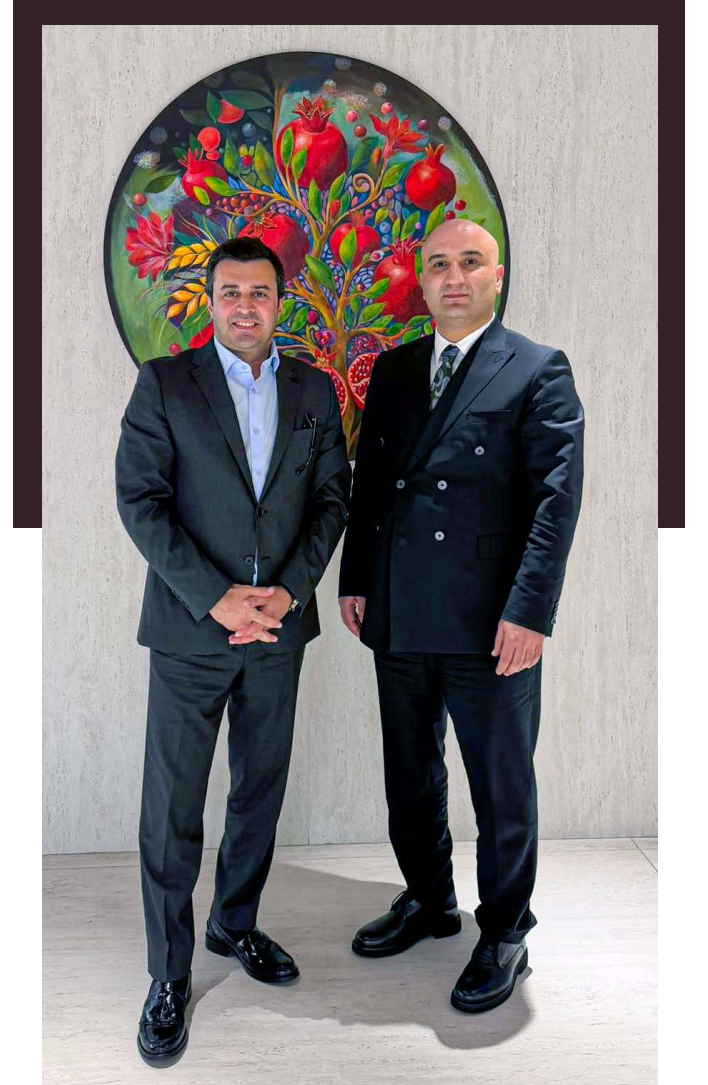
**Emeklilik tarafında da ciddi bir büyüme var. Hem sizin şirketiniz özelinde hem de sektör genelinde bunu görüyoruz. Siz bu büyümeyi nasıl yorumluyorsunuz?**

Emeklilik tarafını ikiye ayırıyorum. Birincisi gönüllü BES tarafı; yani kişilerin kendi tercihleriyle sisteme dahil olduğu yapı. İkincisi ise otomatik katılım sistemi. O da aslında gönüllülük içeriyor ama işverenlerin de sorumluluğu bulunan bir yapı. Özellikle kıymetli madenler tarafındaki gelişmelerle birlikte fonların büyüdüğü bir dönem yaşadık. Bu durum tüm bireysel emeklilik şirketlerine olumlu yansıdı.

Bizim farklılaşan tarafımız ise daha önce bahsettiğim sistemleri hayata geçirmiş olmamızdı. Hem bankamızla çalışıyoruz hem acentelerimiz hem de Tarım Kredi Kooperatifleri ile entegre bir yapı kurduk. Onlara çok sade ve kolay kullanılabilir ekranlar tasarladık. Aynı zamanda regülasyonları ve yasal yükümlülükleri yerine getirebilmeleri için dijital tarafı ve çağrı merkezi süreçlerini de oldukça işlevsel hale getirdik. Böylece çok kısa sürede bireysel emeklilik sözleşmesi oluşturabilen bir yapı kurduk. Bu da kendi ölçeğimiz içinde ciddi bir büyüme sağladı. Burada bir haber de vermek isterim. Grup olarak bir portföy yönetim şirketi kuruluş kararı aldık ve bu karar yayımlandı. Umuyorum ki bu yapı ile birlikte fon yönetimini daha güçlü hale getireceğiz.

“ ”

**Sadece sigorta satmak değil, sigortayı yaşamın bir parçası haline getirmek gerekiyor**



**İsmail Öztürk**  
Sigorta Life  
Kurucu

**Faruk Gökçen**  
Bereket Sigorta  
Grubu Genel  
Müdürü

Bugün bireysel emeklilikte hep katılımcı sayılarından konuşuyoruz ancak bizim odağımız fon tarafını daha güçlü hale getirmek. Sadece Bereket Emeklilik katılımcıları için değil, tüm katılımcılar için fon getirisi ve fon performansı tarafında daha güçlü bir oyuncu olmayı hedefliyoruz. Bugün de bu alanda iddialıyız, yarın çok daha iddialı olacağız. Bugün Türkiye'de emeklilik sistemi açısından hala çok büyük bir fırsat alanı olduğunu düşünüyoruz. Bu durum hem politika belgelerinde hem de düzenleyici kurumların açıklamalarında yer alıyor. Özellikle otomatik katılım sistemindeki düzenlemeler, fon tarafındaki yenilikler ve SGK entegrasyonlarının tamamlanmasıyla birlikte; yalnızca gönüllü BES tarafında değil, otomatik katılım tarafında da çok ciddi fırsatlar olduğuna inanıyoruz.

**Türkiye’de sigorta ürünleriyle ilgili bir penetrasyon sorunu var. Bütün yöneticiler bununla ilgili muhakkak bir yorum yapıyor. Sonrasında da bazı öneriler geliyor. Siz ne görüyorsunuz? Önerileriniz var mı?**

Meseleye şöyle bakıyoruz. Sigortalılarımıza hangi kanallarla ulaşıyoruz? Üretim ve yoğunluk anlamında acentelerimiz, bankalarımız ve brokerlarımız var. Finansal dünyaya baktığımızda son dönemde yeni finansal kuruluşların da kurulduğunu görüyoruz. Hem tasarruf finansman şirketleri hem de yeni bankalar var. Bu bankaların bir kısmı dijital, bir kısmı ise konvansiyonel şube bankacılığı yapıyor. Biz bir katılım sigorta şirketiiz. Katılım sigorta şirketi olmamızın yanında piyasadaki tüm aktörlerle aynı kulvarda yarışıyoruz. Bu da aslında bir fırsat alanı. Penetrasyon açısından önemli bir fırsat. Özellikle bazı hassasiyetleri nedeniyle sigortaya erişemeyen ya da erişmek istemeyen kişiler için yeni kurulan bu alanlar çok daha kolay erişim sağlıyor. Bunu somut olarak da yaşıyoruz.

Tasarruf finansman tarafındaki yeni organizasyonlarla birlikte ciddi bir sigorta portföyü oluştu. Bu önemli bir fırsat ve bunu sürdürülebilir hale getirmek gerekiyor. Burada genç müşteri gruplarına da ulaşıyoruz. Daha önce sigortaya erişmemiş kitlelere doğru fiyatlama ve doğru yaklaşımla ulaşarak bu oranların artacağını düşünüyoruz. Türkiye’de araç sayısına ve erişim noktalarına baktığımızda, penetrasyonun segmentlere göre değiştiğini görüyoruz. Ancak Anadolu’da faaliyet gösteren bir şirket olarak oradaki sigortalılık oranımız düşük değil.

Sigortayı yaptırmak için ilk aşaması; asıl önemli olan, müşteriye ulaştıktan sonra nasıl bir hizmet deneyimi sunduğunuzdur. Bu, sektörün uzun yıllardır üzerinde çalıştığı önemli gelişim alanlarından biri. Makro ölçekte baktığımızda, sigortalılarımızla ne kadar temas kurabildiğimiz kritik bir göstergedir. Sigortacılığın temel verilerine göre, yüksek frekanslı ürünlerde dahi müşterilerle temas oranı yüzde 15-20 seviyelerinde kalıyor. Başka bir ifadeyle, 100 sigortalının yalnızca 15 ila 20’siyle yıl içerisinde herhangi bir temas kurulabiliyor. Üstelik bu temasların büyük bölümü hasar süreçlerinde gerçekleşiyor. Geriye kalan geniş kitleyle ise neredeyse hiç etkileşim kurulamıyor. Bu nedenle sigortacılığın hayatın içine daha fazla entegre olması gerekiyor. Hedefimiz yalnızca sigorta satmak değil, sigortayı müşterinin günlük yaşamının doğal bir parçası haline getirmek.

Bu yaklaşım doğrultusunda müşteri geri bildirimlerini ve operasyonel süreçleri yakından inceliyoruz. Örneğin, çağrı merkezimize gelen talepleri analiz ettiğimizde üç aylık dönemde yaklaşık bin kişilik bir müşteri kitlesinin belirli konularda geri bildirimde bulunduğunu gördük. Sayısal olarak sınırlı görünse de bu veriler bizim için oldukça değerli. Araç satışı sonrasında prim iadesinin iki gün sürmesi gibi süreçler, sadece operasyonel bir konu değil, doğrudan müşteri deneyimini etkileyen unsurlar olarak değerlendirilmeli. Bugün bazı ürünlerde sigortalılarımızla temas oranımız yüzde 4-6 seviyelerine kadar düşebiliyor. Bu da müşterilerimizin çok büyük bir bölümüyle yıl boyunca anlamlı bir etkileşim kuramadığımızı gösteriyor. Finansal sistemde bankaların ve diğer kurumların daha yüksek etkileşim oranlarına sahip olmasının temel nedenlerinden biri de bu. Bizim de müşteriyle daha sık temas kurabileceğimiz, değer üretebileceğimiz ve ilişkiyi güçlendirebileceğimiz yeni modeller geliştirmemiz gerekiyor.

“ ”

***Dijitalleşmeyi bir araç değil, uçtan uca bir süreç olarak görüyoruz***

**Sizin dijitalleşmeyle ilgili yatırımlarınız hangi alanlarda, uçtan uca kullanıyor musunuz? Dijitalleşmeye nasıl bakıyorsunuz? Dijitalleşme deyince ekosistemde ya da sizin şirketlerinizde biz ne anlamalıyız?**

Dijitalleşme konusuna şöyle başladık. Dedik ki; sigortalıımıza en yoğun dokunduğumuz alanları dijitalleştirelim. Bunu yalnızca bir teknoloji yatırımı olarak da görmedik. Peki bu alanlar nereler? Çağrı merkezi, hasar süreçleri, servis hizmeti verdiğimiz noktalar ve ekranlarımız. Bu alanlarda belli bir seviyeye geldik, önemli iyileştirmeler sağladık. Ama bugün geldiğimiz noktada artık mesele “nereyi dijitalleştirelim?” sorusu değil. Çünkü dijitalleşme belirli bir alan değil; dijital, başlı başına bir bütün. Biz önce o bütünü tasarlamamız gerektiğine inandık. Bu nedenle tüm birimlerden ve fonksiyonlardan bağımsız şekilde, sürecin tamamını yeniden yazmaya başladık. Sonrasında ise bu bütünün içindeki mikro ve makro süreçleri dijital hale dönüştürmeyi hedefledik.

Bunun çıktılarını da almaya başladık. Sigortalıımıza dokunduğumuz mobil alanları, hasar ekranlarını ve operasyonel süreçleri dijitalleştirdik. Artık sigortalıımıza ait bir dosya önümüze düştüğünde yaklaşık otuz farklı alandaki bilgi otomatik olarak oluşuyor. Bu aşamadan sonra hasar sürecini yöneten ekipleimizin yoğun operasyonel çalışması başlıyor. Çünkü burada tahsilat süreçlerinden uygunluk kontrollerine, süre yönetiminin ödemenin gerçekleşip gerçekleşmediğinin takibine kadar birçok kritik adım bulunuyor. Süreç daha sonra hasarın temel unsurlarından biri olan parça tedarikine kadar uzanıyor. Ancak tüm bu operasyonel adımların ötesinde, bizim için asıl önemli olan sigortalıımızın deneyimi. Sigortalıımız aracını ne zaman teslim alacak? Süreç beklediği sürede tamamlanacak mı? Yapılan onarımdan memnun kalacak mı? Ve en önemlisi, aracını yeniden bindiğinde beklediği kaliteyi ve güven duygusunu hissedebilecek mi? Başarılı bir hasar yönetimi, yalnızca süreci tamamlamakla değil, sigortalının bu deneyimden memnun ayrılmasını sağlamakla mümkün oluyor.

Bizim odaklandığımız yer tam olarak burası. Çünkü müşterinin gerçek deneyimi o anda başlıyor. Evet, dijitalleşme tarafında gelişen ve yatırım yapan bir şirketiz. Çünkü bugün teknoloji olmadan üretim yapmanız, müşterinizi memnun etmeniz ve sürdürülebilir bir yapı kurmanız mümkün değil. Bir taraftan gelir elde etmeniz gerekiyor ki teknolojiye yatırım yapabilesiniz; diğer taraftan da yatırım yapmanız gerekiyor ki o geliri sürdürülebilir hale getirebilesiniz.

Biz bunu birbirini besleyen bir bütün olarak görüyoruz. Hedefimiz, sigortalılarımızın ihtiyaç duyduğu her anda hizmete en hızlı ve en kolay şekilde ulaşabildiği bir yapı oluşturmak. Bu hizmetin, gerektiğinde insan temasıyla, gerektiğinde ise tamamen dijital kanallar üzerinden sunulabilmesi büyük önem taşıyor.



Burada yalnızca talepleri bir saat içinde sonuçlandırmaktan değil, mümkün olan durumlarda süreci tek bir işlemle tamamlayabilecek bir deneyim sunmaktan söz ediyoruz. Bu vizyonun bazı unsurlarını bugün hayata geçirmiş durumdayız, bazıları ise belirli bir dönüşüm süreci gerektiriyor. Ancak bu konuda son derece kararlıyız ve müşteri deneyimini sürekli geliştirecek çözümler üzerinde yoğun şekilde çalışıyoruz. Temel yaklaşımımız; süreçleri hızlandırırken aynı zamanda müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran, erişilebilir ve kesintisiz bir hizmet modeli oluşturmak.

#### **Biraz Bereket Plaza'dan bahsedelim ne zaman oldu taşınmanız? Buraya hedefleriniz nelerdi? Neden buraya taşındınız?**

Tabii, 2025 yılında yeni binamıza taşındık. Bu gerçekten sadece fiziki bir taşınma değildi. Daha önce de bahsettiğim gibi grubumuzun 18 şirketi var. Bu şirketlerin bazıları İstanbul'da faaliyet gösteriyor, bazı şirketlerimizin genel müdürlükleri ise Ankara ve farklı illerde bulunuyor. İstanbul'da da çeşitli birimleri vardı. Hepimiz aynı şehirdeydik ama farklı lokasyonlardaydık. Yeni binamızla birlikte tüm ekiplerin bir araya gelmesi; birbirimizi daha iyi tanımamıza, kurum kültürünü daha güçlü paylaşmamıza ve çok daha yüksek bir enerji oluşmasına katkı sağladı. Aynı zamanda karar alma süreçleri de hızlandı. Gün içinde bir konuyu çözüp odadan çıktığımızda, yeni bir mesele için tekrar hızlıca ilgili kişilere ulaşabiliyorsunuz. Bu da ciddi bir konfor ve operasyonel çeviklik sağlıyor.

Tabii bu binanın bize kattığı başka değerler de oldu. Kendi binamız olduğundan çalışanlarımız için daha fazla etkinlik düzenleme, sanatsal çalışmalar yapma ve konferanslar organize etme imkânımız oluştu. Neredeyse her hafta farklı etkinlikler gerçekleştiriyoruz. Geçtiğimiz günlerde yaptığımız bir etkinlikte kura çektik, bana begonya çıktı. Hep birlikte çiçek diktik. Böyle keyifli ve samimi anların yaşandığı bir çalışma ortamı oluştu. Binayı tasarlarlarken de sade, açık ofis anlayışını benimsedik. İnsanların birbirleriyle kolay iletişim kurabileceği, etkileşimin yüksek olduğu bir yapı oluşturmaya çalıştık. İç mekânda da hem Bereket kültürünü hem de grubumuzun diğer şirketlerini yansıtan sanatsal dokunuşlara yer verdik.

İlerleyen dönemde binamızı tüm paydaşlarımıza, dağıtım kanallarımıza ve iş ortaklarımıza daha kapsamlı şekilde tanıtmayı da hedefliyoruz. Çünkü burada sadece bir ofis değil, aynı zamanda birlikte çalışma kültürünü güçlendiren bir yapı oluştu. Sadece bina içiyle de ilgilenmedik. Buraya taşındığımızda çevremizde bulunan tüm kurumlarla bir araya geldik. Bölgede finans kuruluşları, üniversiteler, liseler, hastaneler ve sanayi kuruluşları bulunuyor. Hepsini davet ederek ortak bir toplantı gerçekleştirdik. Özellikle bölgedeki trafik gibi bazı ortak sorunları birlikte değerlendirdik. Sonrasında ilgili kurumlarla bir araya gelip çözüm önerilerini birlikte paylaştık. Bu süreç bize şunu gösterdi: bulunduğunuz çevreyle birlikte hareket ettiğinizde çok daha güçlü bir sinerji oluşuyor. Dolayısıyla bu binanın enerjisi yalnızca içeride kalmadı, çevresine de yayıldı. Bugün çevremizdeki kurumlarla daha fazla iletişim kuruyoruz. Bazen üniversite tarafında yemek yiyoruz, bazen aşağıdaki kafede bir araya geliyoruz. Bu taşınma bize sadece yeni bir çalışma alanı değil, aynı zamanda yeni ilişkiler, yeni iş birlikleri ve yeni bir sosyal çevre de kazandırdı. O yönüyle bizim için gerçekten çok değerli ve güzel bir deneyim oldu.



*Röportajın video haline QR koddan ulaşabilirsiniz.*

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

SINIRSIZ  
İMM  
TEMİNATI



Biliyoruz, otomobilinize sevginiz bi' başka.

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

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





# Sigorta sektörünün voleybol şöleni Beach Volley MasteRS tamamlandı

Sigorta sektörünün gelenekselleşen spor organizasyonlarından Beach Volley MasteRS'in dördüncüsü, 5-7 Haziran tarihleri arasında İBB Spor İstanbul Maltepe Plaj Voleybolu Alanı'nda gerçekleştirildi. Sigorta sektöründen 22 paydaşın katılımıyla düzenlenen turnuvada kadınlar ve erkekler kategorilerinde şampiyon Millî Reasürans oldu.

Organizasyon boyunca Sigorta Life ailesi olarak, RS Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı, RS Holding CEO'su Nihal Asker, Tur Assist Grubu CEO'su Timur Selçuk Turan, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar, Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı, TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut ve Tur Medical Genel Müdürü Deniz Canbulat ile bir araya gelerek turnuvaya ilişkin değerlendirmelerini aldık.

## Turnuva Sonuçları

**Kadınlar Kategorisi:** Birinci - Millî Reasürans, İkinci - Hepiyi Sigorta, Üçüncü - QNB Sigorta

**Erkekler Kategorisi:** Birinci - Millî Reasürans, İkinci - Allianz Türkiye, Üçüncü - RS Servis

**Özel Ödüller - Erkekler:** En İyi Servis: Tuğrul Yılmaz / Anadolu Sigorta, En İyi Smaç: Tarık Hepşen / RS Servis,

**En Skorer Oyuncu:** Deniz Güngör / Millî Reasürans, En İyi Blok: Oğuzhan Denizli / Allianz Türkiye

**Özel Ödüller - Kadınlar:** En İyi Servis: Livan Güreş / Anadolu Sigorta, En İyi Smaç: Gülce Uz Korkut / Millî

**Reasürans, En Skorer Oyuncu:** Nil Erdem / QNB Sigorta, En İyi Blok: Reyhan Memişoğlu / Hepiyi Sigorta



### **Türkiye Sigorta Birliği Başkanı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar**

*“Bu yıl organizasyonun daha da geliştiğini gördüm. Ben de birkaç maçı YouTube üzerinden izledim. Karşılaşmalar oldukça çekişmeli ve keyifliydi. Turnuva bu yıl dördüncü kez düzenleniyor ve 26 şirket katılım sağladı. Gerçekten başarılı bir organizasyon olmuş. Toplamda 26 şirket ve 32 takım mücadele ediyor. Türkiye Sigorta Birliği’nin takımı, DASK’ın takımı, sigorta şirketlerimizin ve sektör paydaşlarımızın takımları burada yer alıyor. Maçlara baktığımızda rekabetin oldukça yüksek olduğunu görüyoruz. Ben organizasyonun gelecek yıl çok daha fazla gelişeceğine inanıyorum. Biz de bu süreçte katkılarımızı artıracacağız. İstanbul’da bu mevsimde gerçekleştirilen güzel bir etkinlik oldu. Bunun yanında sektör olarak bir sigorta etkinlik takvimi oluşturulması gerektiğini de düşünüyoruz. Bu konuda birlik bünyesindeki arkadaşlarımızla görüşmeler yapıyoruz. Çünkü aynı dönemde farklı organizasyonlar ve etkinlikler gerçekleşebiliyor. Bundan sonraki süreçte daha planlı bir takvim oluşturularak etkinliklerin belirli dönemlere yayılmasını hedefliyoruz. Turnuva gerçekten çok başarılı. Voleybol zaten son derece keyifli bir spor branşı. Kadın ve erkek takımlarının ayrı kategorilerde mücadele etmesi de organizasyona ayrı bir değer katıyor. Gelecek yıl organizasyonun daha da büyüyeceğini düşünüyorum.”*

### **Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı**

*“Bence çok değerli bir organizasyon. Türkiye Sigorta Birliği olarak spor teması etrafında sektörü bir araya getiren etkinliklerde yer almak ve bunları desteklemek için büyük çaba gösteriyoruz. Bu organizasyon da bunlardan biri. Dördüncü kez düzenleniyor olması ve istikrarlı bir şekilde devam etmesi ayrıca önemli. Biz de elimizden geldiğince RS Grubu’na destek vermeye çalışıyoruz. Bu organizasyonun bir parçası olmak benim için önemli. Bu nedenle bugün burada bulunuyorum. Elbette takımı motive etmek de önemli ancak benim sahada geçirdiğim süre toplam maçın belki onda biri kadardır. Asıl önemli olan burada bulunmak, bu atmosferi yaşamak ve organizasyonun bir parçası olmak. Temel amaçlarımızdan biri de şirketleri ve sektör paydaşlarını bu tür etkinliklere katılmaya teşvik etmek. Çünkü her şey masa başında ve ofislerde gerçekleşmiyor. Bu tarz organizasyonlar sektörün birbirine yaklaşmasını sağlıyor, birlik ve beraberlik duygusunu güçlendiriyor. Bu nedenle organizasyonda emeği geçen herkese teşekkür ediyorum, kendilerini tebrik ediyorum. Bu güzel etkinliğin önümüzdeki yıllarda da devam etmesini diliyorum.”*



### **RS Holding CEO’su Nihal Asker**

*“Bizim için dördüncüsünü yapmak tabii çok gurur verici. Bu tip organizasyonları sürdürülebilir kılmak oldukça yoğun bir çalışma gerektiriyor. Tekrarını başardığımız için çok mutluyum. Elbette sektörün desteği ve katkısı da çok önemli. Bu yıl aramıza yeni takımların katılması ayrıca mutluluk verici. Güzel bir etkinlik gerçekleştiriyoruz ve maçlar oldukça heyecanlı geçiyor. Takımlar artık daha alışkın ve antrenmanlı. Performansların her geçen yıl arttığını görüyoruz.”*

## RS Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı



"Gayet keyifli gidiyor. Her yıl organizasyonun üzerine yeni etkinlikler ekleyerek ilerliyoruz. Bu yıl da tavsiyeler doğrultusunda yeni oyunlarımız ve çocuklar için hazırlanan parkurlarımız bulunuyor. Geçen yılki katılım sayılarını bildiğimiz için bu yıl da tüm hazırlıklarımızı buna göre yaptık. Yeme içme alanlarından sosyal etkinliklere kadar her detayı düşündük. Ashda organizasyon bu yıl tam anlamıyla bir festival havasına büründü. Katılımcıların kendilerini İstanbul'un dışında kısa bir tatildeymiş gibi hissedecekleri keyifli bir ortam oluştuğunu düşünüyorum. Bu yılki tek üzüntüm, organizasyonu her zamanki gibi 19 Mayıs tarihinde gerçekleştirememiş olmamız. Her yıl 19 Mayıs'ta düzenliyor ve Atatürk'ü anıyorduk. Bu yıl tarih farklı olsa da arkadaşlarımdan en azından pazar günü kırmızı-beyaz giyinmelerini rica ettim. Böylece yine Atatürk'ü anmak istiyoruz. Bu kapsamda Türkiye Sigorta Birliği temsilcilerinin de katılacağı özel bir gösteri maçımız olacak. Sayın Ahmet Yaşar ve sektör temsilcilerinin katılımıyla keyifli bir karşılaşma izleyeceğiz. Ayrıca yıl içerisinde sponsor olduğumuz Kartal Anadolu Voleybol Takımı da bir gösteri maçı gerçekleştirecek. Beach Volley MasterS da artık gelenekselleşmiş bir organizasyon haline geldi. Bu yıl dördüncüsünü gerçekleştiriyoruz ve yüksek bir katılım söz konusu. Takımların büyük bölümünde kadın ve erkek ekipleri ayrı ayrı mücadele ediyor. Katılım sağlayan tüm takımlara, sporculara ve organizasyon ekibine teşekkür ediyorum. Bu sıcak havada büyük emek veriyorlar. Emegi geçen herkese teşekkür ederim."

## Tur Assist Grubu CEO'su Timur Selçuk Turan

"Dört yıl önce bu organizasyonu planlarken temel amacımız sektöre sosyal bir etkinlik kazandırmak ve paydaşlarımızla birlikte keyifli bir hafta sonu geçirmektir. Bunun için en güzel araçlardan biri spor. Turnuvanın bugün geleneksel hale gelmiş olması bizim için büyük bir gurur kaynağı. Sektör bu organizasyonu sahiplendi. Katılım ve takım sayıları oldukça yüksek. Takımların tamamı iddialı ve heyecan dorukta. Çok keyifli bir organizasyon yaşıyoruz."



## TOBB SAIK Başkanı Levent Korkut

"Öncelikle RS Grubu'na, bu organizasyonu sürdürülebilir hale getirerek artık beklenen bir spor etkinliğine dönüştürdüğü için teşekkür etmek istiyorum. Başta Ünal Ünal'dı olmak üzere tüm yöneticilere ve emeği geçen herkese şahsım ve mesleğim adına teşekkür ediyorum. Hepimizin bildiği gibi sigortacılık oldukça yoğun bir çalışma temposuna sahip bir meslek. Bu yoğunluk içerisinde insanlara değer katan, onları bir araya getiren, iletişimlerini ve koordinasyonlarını artıran, sektörün tüm paydaşlarını buluşturan bu tür organizasyonlardan büyük memnuniyet duyuyoruz. Voleybol özellikle takım ruhunu ön plana çıkaran bir spor. Koordinasyonun, paylaşmanın, güvenin ve insanların birbirleriyle olan iletişiminin önemini ortaya koyuyor. Bu nedenle bu organizasyonun devamlılığının sağlanmasını son derece önemli buluyorum. Önümüzdeki dönemde daha fazla destek vererek bu birlikteliğin daha da güçleneceğine inanıyorum. Turnuvaya katılan tüm oyuncuları ve takımları yüreğinden kutluyorum. Bu tür organizasyonlarda kazanmak ya da kaybetmekten ziyade sahaya çıkmak, mücadele etmek ve birlikte olmak daha büyük önem taşıyor."

## Tur Medical Genel Müdürü Deniz Canbulat

"Bu organizasyonda yer almaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Sağlık ekibi olarak sahadaki sporculara destek vermek bizim için gurur verici. Tur Medical olarak bu yıl ilk kez turnuvada yer aldık. Hem çalışanlarımızın katılımı hem de organizasyonun atmosferi bizim için çok değerli bir deneyim oldu. Maçlar oldukça heyecanlı geçti. Önemli olan katılım ve birlikte olmaktır."



# 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](http://www.dogasigorta.com)



## Doğa Sigorta Odak Acenteler Projesi Yapay Zeka Destegiyle Büyüyor

**Gerçekleştirilen satış kampanyasında üstün başarı gösteren Odak Acenteler ödüllendirilerek masalsi bir Kapadokya seyahatinde ağırlandı.**

Anadolu Hayat Emeklilik, yayımladığı ikinci Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) Uyumlu Sürdürülebilirlik Raporu'yla, sürdürülebilirlik alanındaki ilerlemesini şeffaf bir şekilde paylaşırken, tüm paydaşları için uzun vadeli değer yaratma hedefini güçlendirmeye devam ediyor. Anadolu Hayat Emeklilik bu raporla birlikte sürdürülebilirlik stratejisini iş modeline entegre eden yaklaşımını daha derinlikli bir perspektifle ortaya koyuyor.

Doğa Sigorta'nın hız, iletişim ve sonuç odaklılık yaklaşımıyla hayata geçirilen "Odak Acenteler Projesi", yenilikçi satış kanalı modeliyle acentelere değer katmayı sürdürüyor. Yaklaşık bir yıl önce başlayan, uzaktan iletişim ve yakın temas modeliyle çalışan proje, hızlı acentelik açılış süreçleri sayesinde yeni iş ortaklarının kısa sürede üretime başlamasını sağlıyor.

Yapay zekâ destekli teknolojik altyapı sayesinde acentelerin taleplerine hızlı ve etkin çözümler sunulurken; Odak Acente Temsilcileri ve yapay zekâ destekli asistan da süreçlere aktif katkı sağlıyor. Üretim, hasar, teknik soru ve operasyonel süreçlerde verilen kesintisiz destekle iş süreçleri çok daha verimli yönetiliyor. Performans yönetimi, süreç kontrolü ve operasyonel hızlandırma adımları yenilikçi yapay zekâ modelleriyle desteklenerek sürdürülebilir başarı hedefleniyor. Ortak motivasyon ve iş birliği kültürü, projenin başarısındaki en önemli unsur olarak öne çıkıyor. Odak Acente Modeli, Doğa Sigorta'nın iş ortaklarıyla yürüttüğü "teknolojiyle entegre büyüme ve birlikte kazanma" felsefesinin en somut örneklerinden biri olarak sektöre de farklı bir bakış açısı katıyor.

## Doğa Sigorta Yönetimi ve Acenteler Masalsı Coğrafyada Bir Araya Geldi

Doğa Sigorta'nın motivasyon ve verimlilik odaklı organizasyonuna üst yönetim de katılım sağladı. Seyahatte; Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay, Bankasürans ve Acenteler Operasyon Grup Müdürü Tolga Arslan ile Odak Acenteler Bölüm Müdürü Evren İskent başarılı acentelere eşlik etti.

### Ayhan Sicimoğlu ile Kültür ve Lezzet Dolu Bir Cumartesi

Programın bir gününün özel konuğu ise ünlü sanatçı ve kültür elçisi Ayhan Sicimoğlu oldu. Acentelerle samimi sohbetler gerçekleştiren Sicimoğlu, Kapadokya ve çevresinin köklü tarihi hakkında değerli bilgiler paylaştı. Sicimoğlu'nun eşsiz anlatımı eşliğinde bölgeye has tadımlar gerçekleştiren acenteler hem kültürel hem de gastronomi açısından zengin bir deneyim yaşadı.

### Macera ve Zanaat Bir Arada

Kapadokya'nın büyüleyici atmosferinde moral depolayan Doğa Sigorta acenteleri, bölgenin simgesi haline gelen geleneksel cam ve çömlek atölyelerine katılarak kendi eserlerini üretme fırsatı buldu. Bölgenin eşsiz coğrafyasını ve peri bacalarını keşfetmek için düzenlenen heyecan dolu jeep safari aktivitesi ise acentelere unutulmaz anlar yaşattı. Ekip, günün yorgunluğunu bölgenin en ünlü yerel restoranlarında ikram edilen lezzetli yemekler eşliğinde attı.

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar Odak Acenteler organizasyonu hakkında duygu ve düşüncelerini şu şekilde aktardı; "Odak acente modelimiz ile sigortacılıkta uzmanlığı ve acentelerin ihtiyaç duyduğu branşlarda derinleşmesini teşvik ederek sektörde fark yaratmaya devam ediyoruz. Bu stratejik modelin sahadaki en güçlü temsilcileri olan acentelerimizin gösterdiği yüksek performans, şirketimizin sürdürülebilir büyüme hedeflerine doğrudan katkı sağlıyor. Bir yıl önce başlattığımız projemizin kısa sürede bir cazibe merkezi haline gelmesi ve oluşturduğumuz ortak iş birliği kültürü bizi çok mutlu ediyor. Başarılı iş ortaklarımızla yan yana olmak, onların bu büyük başarısını Kapadokya gibi büyüleyici bir atmosferde kutlamak bizler için gurur verici. Doğa Sigorta ailesi olarak, en önemli iş ortaklarımız olan acentelerimizi her zaman desteklemeye ve başarılarını ödüllendirmeye devam edeceğiz."

Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay: "Doğa Sigorta olarak hız, iletişim ve sonuç odaklılık yaklaşımıyla hayata geçirdiğimiz projemizde, uzaktan iletişim ve yakın temas modelini başarıyla uyguluyoruz. Yapay zeka destekli teknolojik altyapımız, asistanımız ve Odak Acente Temsilcilerimiz sayesinde; üretimden hasara, teknik sorulardan operasyona kadar tüm süreçlerde acentelerimize hız kazandırıyoruz. Kapadokya seyahatimiz boyunca hem geçmiş dönemin yorgunluğunu attık hem de Ayhan Sicimoğlu'nun katılımı ve bölgenin tarihi dokusuyla motivasyonumuzu en üst seviyeye çıkardık. Her geçen gün artan performansı ve teknolojik gücüyle büyümeye devam eden Odak Acentelerimizle birlikte, önümüzdeki dönemde çok daha güçlü başarılarla imza atacağımıza inancım tamdır."





# Sompo Sigorta Samuraylar Kulübü Marakeş'te buluştu

**Sompo Sigorta Samuraylar Kulübü üyeleri, Fas'ın kültür ve tarih merkezi Marakeş'te buluştu. Atlas Dağları'nın eteklerinde uzanan kıvıllı şehirde gerçekleştirilen özel seyahat, acentelere hem unutulmaz bir seyahat deneyimi yaşattı. Marakeş'in ardından rotasını Ekim ayında Çin'e çevirecek olan Samuraylar Kulübü, acentelerini farklı coğrafyalarda yeni deneyimlerle buluşturmaya devam edecek.**

Sigortacılık sektörünün öncü şirketi Sompo Sigorta, acenteleriyle kurduğu güçlü ilişkiyi farklı deneyimlerle pekiştirmeyi sürdürüyor. 2019 yılından bu yana başarılarıyla öne çıkan acentelerini özel seyahatler ve ayrıcalıklı etkinliklerle buluşturan Samuraylar Kulübü, bu yılın ilk yurt dışı seyahatini 12-15 Mayıs tarihleri arasında Marakeş'te gerçekleştirdi.

Seyahate Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur'un yanı sıra, Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, Bireysel Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Şirzat Çetinkaya ve Kurumsal Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer katıldı. Samuraylar Kulübü üyeleri Marakeş'in tarihi dokusunu, zengin mutfak kültürünü ve eşsiz coğrafyasını keşfetme fırsatı buldu.

Program boyunca Koutoubia Camii, Majorelle Bahçeleri, Bahia Sarayı ve Jemaa el-Fna Meydanı gibi şehrin simge noktaları ziyaret edilirken, Agafay Çölü'nde gerçekleştirilen özel etkinlikler seyahatin en dikkat çekici deneyimleri arasında yer aldı.

Marakeş'in tarih, kültür ve gastronomiyi bir araya getiren atmosferi, acentelere yoğun iş temposunun dışında keyifli bir deneyim sunarken ekipler arasındaki iletişim ve dayanışmayı da güçlendirdi.

**"Acentelerimizle kurduğumuz güçlü ilişki, başarımızın temelini oluşturuyor"**

Samuraylar Kulübü'nün Sompo Sigorta'nın acenteleriyle kurduğu güçlü bağın en önemli göstergelerinden biri olduğunu belirten Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, şu ifadelerle yer verdi: "Samuraylar Kulübü, yüksek performans gösteren acentelerimizle bir araya geldiğimiz, başarıyı birlikte kutladığımız ve iş ortaklığımızı daha da güçlendirdiğimiz çok özel bir platform. Marakeş'te gerçekleştirdiğimiz bu seyahat, farklı bir kültürü keşfetmenin ötesinde, Sompo ailesi olarak aynı hedefler etrafında kenetlendiğimizi bir kez daha ortaya koydu. Acentelerimizle kurduğumuz güçlü ilişki, başarımızın temelini oluşturuyor. Yılın devamında Ekim ayında gerçekleştireceğimiz Çin seyahatiyle Samuraylar Kulübü üyelerimizi yeni bir deneyimde daha buluşturacak olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz."

Marakeş'te gerçekleştirilen bu özel buluşma, Sompo Sigorta'nın acenteleriyle kurduğu güçlü iş ortaklığını ve birlikte büyüme vizyonunu bir kez daha ortaya koydu. Sompo Sigorta, yıl boyunca farklı deneyimlerle acenteleriyle olan bağını güçlendirmeyi sürdürmeyi hedefliyor.

Sefero

EMEKLİLİĞİ  
OLUYORUM  
SEN DE  
OL



İYİ GELECEK  
ÜYESİ

DAHA İYİ BİR GELECEK İÇİN



ANADOLU HAYAT  
EMEKLİLİK

SEN DE İYİ GELECEK ÜYESİ OL

# HDI Sigorta Hasar Yönetimi Süreçlerini Acente İş Birliğiyle Güçlendiriyor



**HDI Sigorta, hasar süreçlerinde hizmet kalitesini ve operasyonel verimliliği artırmaya yönelik çalışmaları kapsamında, acenteleriyle Ankara'da bir araya geldi. Hızlı Destek İstasyonları ve Hızlı Destek Servisleri başta olmak üzere mevcut uygulamaların değerlendirildiği toplantıda, HDI Sigorta yöneticileri ve acenteler hasar süreçlerindeki gelişim alanlarını ele aldı.**

HDI Sigorta, müşteri merkezli yaklaşımı doğrultusunda, hasar süreçleri uygulamalarını daha da güçlendirmek amacıyla Ankara'da acenteleriyle bir araya geldi. İç Anadolu Bölge Müdürlüğü'nün ev sahipliğinde, Ankara Hızlı Destek İstasyonu'nda gerçekleştirilen toplantıya, HDI Sigorta Hasar Genel Müdür Yardımcısı Sinem Gürün ve hasar yönetimi ekibi katıldı. Toplantıda, HDI Sigorta'nın hasar hizmetlerinde önemli bir yere sahip olan Hızlı Destek İstasyonları ve Hızlı Destek Servisleri uygulamalarının mevcut performansı değerlendirildi. Sahadan gelen deneyimlerin ve müşteri geri bildirimlerinin ele alındığı buluşmanın diğer illerde de yapılması planlanıyor.

**"Müşterilerimizin en hızlı ve sorunsuz çözüme ulaşmalarını sağlamayı hedefliyoruz"**

HDI Sigorta Hasar Genel Müdür Yardımcısı Sinem Gürün, toplantıya ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Hasar anı, sigortacılıkta müşterilerimizin bize duyduğu güvenin en somut şekilde test edildiği süreçlerden biri. Hızlı Destek yapımızla, müşterilerimizin kaza sonrasında yaşayabilecekleri stres ve belirsizliği azaltmayı, süreci onlar adına yöneterek en hızlı ve sorunsuz çözüme ulaşmalarını sağlamayı hedefliyoruz. Müşterilerimizin servis arayışı veya süreç koordinasyonu ile ilgili olmasına gerek kalmadan, hasar sürecini uçtan uca yönetiyor ve her aşamada onların yanında oluyoruz. HDI Sigorta olarak, sunduğumuz hizmetleri sürekli geliştirmeyi ve sahadan gelen geri bildirimleri yakından takip etmeyi önemsiyoruz. Acentelerimiz, müşterilerimizle aramızdaki en güçlü köprülerden biri. Onların deneyimlerini, önerilerini ve beklentilerini dinlemek, süreçlerimizi daha hızlı, daha verimli ve daha müşteri odaklı hale getirmemizi sağlıyor. İlkini Ankara'da gerçekleştirdiğimiz bu buluşmayı birlikte öğrenme ve geliştirme anlayışımızın değerli bir parçası olarak görüyor, diğer illerdeki buluşmalarımız için hazırlıklarımızı sürdürüyoruz."

**Hasar süreçleri yönetimine yönelik iki farklı çözüm sunuyor**

HDI Sigorta, müşterilerinin hasar süreçlerini daha hızlı, kolay ve konforlu şekilde yönetebilmeleri amacıyla Hızlı Destek İstasyonları ve Hızlı Destek Servisleri olmak üzere iki farklı çözüm sunuyor.

Hızlı Destek İstasyonları, HDI Sigorta Genel Müdürlüğü'nün yanı sıra İzmir, Ankara, Adana, İstanbul Avrupa Yakası ve Antalya'da olmak üzere toplam 6 noktada hizmet veriyor. Tamamı HDI Sigorta ekipleri tarafından yönetilen bu merkezler, müşterilere hasar sürecinde uçtan uca destek sunan ve sektörde farklılaşan bir hizmet modeli sağlıyor. Müşteriler hasarlı araçlarını Hızlı Destek İstasyonları'na teslim ederken, ikame araç hakkı bulunan sigortalılar araçlarını aynı noktadan teslim alabiliyor. Hasarlı aracın doğru servise yönlendirilmesi, onarım sürecinin HDI Sigorta hasar uzmanları tarafından yakından takip edilmesi ve işlemlerin kalite standartlarına uygun şekilde tamamlanması yine HDI Sigorta ekipleri tarafından yönetiliyor. Onarımı tamamlanan araç ise müşteriye yeniden Hızlı Destek İstasyonları'ndan teslim ediliyor. Böylece müşterilerin servis araması, ikame araç organizasyonu yapması, farklı paydaşlarla iletişim kurması veya süreci kendilerinin yönetmesi gerekmiyor; hasar süreci HDI Sigorta tarafından uçtan uca koordine ediliyor.

Hızlı Destek Servisleri ise hasar sürecinin onarım aşamasında müşterilere hızlı ve kapsamlı hizmet sunan anlaşmalı servis ağını ifade ediyor. 61 ilde faaliyet gösteren 196 anlaşmalı Hızlı Destek Servisi ile müşteriler hasar anında HDI Sigorta ile iletişime geçerek tüm süreci başlatabiliyor. Servisler, operasyon uzman ekipler tarafından koordine ediliyor.

Hızlı Destek Servisleri ve Hızlı Destek İstasyonları kapsamında ayrıca hasarsızlık kademesinin korunması, Süper Genişletilmiş Kasko sahiplerine onarım süresince sınırsız ikame araç imkânı, onarım sonrası 2 yıl garanti, cila ve temizlik hizmeti, orijinal yedek parçalarla onarım ve araç check-up hizmeti gibi ek avantajlar sunuluyor. Tüm servis ağına ise HDI Sigorta web sitesinden ulaşılabilir.

# QFLATS

KURTKÖY

# KÜÇÜK KÜÇÜK BAŞLAYIN, RAHAT ÖDEYİN

%15 PEŞİNAT • 48 AY VADE  
KADEMELİ TAKSİT • 0,45 VADE ORANI



Hem sağlam ve güvenli hem de yatırım değeri olan bir eve sahip olmak hakkınız.

QFlats; MHR GYO güvencesiyle, alanında uzman şirketlerle birlikte güvenle yükseliyor.

Deprem güvenliği, modern yaşam alanları, sosyal donatılar ve merkezi konumuyla sadece bir ev değil, kazandıran bir yaşam sunuyor.

Üstelik size özel ödeme seçenekleriyle...



Viaport  
Alışveriş Merkezi  
3 dk



Sabiha Gökçen  
Havalimanı  
8 dk

KURTKÖY, PENDİK / İSTANBUL



0216 227 58 34

qflats@mhrgyo.com.tr

QFLATS.COM.TR

KAREKODU OKUTUN WHATSAPP'TAN HEMEN BİLGİ ALIN

ARSA SAHİBİ



GELİŞTİRİCİ



ANA YÜKLENİCİ



DEPREM PERFORMANS ANALİZİ



BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI



İNŞAAT TÜM RİSKLER SİGORTASI



# Berna Ergüntan

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim, Sürdürülebilirlik ve Afet Yönetimi Koordinatörü



## Anadolu Sigorta'nın "Yüzyıllık İmza" Gala Gecesi Business Honors Awards'ta Ödül Kazandı

Anadolu Sigorta, 100. yılını taçlandırdığı "Yüzyıllık İmza" gala gecesi projesiyle Business Honors Awards'ta "En İyi Kurumsal Etkinlik Projesi" kategorisinde ödüle layık görüldü.

Anadolu Sigorta'nın 100. yıl kapsamında 11 Nisan 2025'te Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde gerçekleştirdiği "Yüzyıllık İmza" gala gecesi, bir kez daha ödülle taçlandırıldı. Şirket, iş dünyasında fark yaratan projelerini ve yenilikçi yaklaşımlarını değerlendiren Business Honors Awards kapsamında "En İyi Kurumsal Etkinlik Projesi" kategorisinde ödül kazandı. Ödül töreni, 12 Mayıs'ta Crowne Plaza İstanbul Ortaköy Bosphorus'ta gerçekleştirildi.

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim, Sürdürülebilirlik ve Afet Yönetimi Koordinatörü Berna Ergüntan "Şirketimizin yalnızca geçmişine değil, ikinci yüzyılına yönelik vizyonuna da odaklanan "Yüzyıllık İmza" gala gecemiz güçlü sahne prodüksiyonu, görsel anlatım dili ve içerik kurgusuyla 100. yılımızda hepimizi gururlandırmıştı. Anadolu Sigorta'nın Cumhuriyet tarihiyle iç içe geçen yolculuğunu aktaran "Yüzyıllık İmza" gala gecesinin Business Honors Awards tarafından ödüllendirilmesi de bu anlatının ne denli başarılı olduğunu kanıtlıyor. Gelecekte de hayata geçirdiğimiz projelerle kurumsal mirasımızı ileri taşımaya devam edeceğiz" dedi.

"Yüzyıllık İmza" gösterisi, Anadolu Sigorta'nın Cumhuriyet tarihiyle iç içe geçen yolculuğunu sanatın farklı disiplinleriyle sahneye taşıyan özel bir prodüksiyon olarak konumlandı. Şirketin yüz yıllık serüveni; müzik, dans ve dijital görsel anlatımların bir araya geldiği güçlü bir sahne kurgusuyla davetlilere aktarıldı. Sanat yönetmenliğini Beyhan Murphy'nin, müzik direktörlüğünü ise Tuluğ Tırpan'ın üstlendiği gecede; Birce Akalay, Salih Bademci ve Sertab Erener performanslarıyla sahnede yer aldı.

**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

# Yavuz Ölken

AXA Sigorta CEO'su

## AXA Sigorta, Sektörde Kapsayıcılığı Güçlendirecek Yeni Bir Değerler Ortaklığına İmza Attı

**AXA Sigorta, kapsayıcılık vizyonu doğrultusunda Dünya Engelliler Birliği ile engelli bireylerin hayata daha güçlü katılımını desteklemek için yeni bir değerler ortaklığına imza attı. Dünya Engelliler Haftası'nda duyurulan bu anlamlı iş birliğiyle, engelli bireylerin sektörde yetkinlik kazanmasını sağlayacak erişilebilir bir eğitim platformu kurulması hedefleniyor.**

"İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak" marka amacıyla hareket eden AXA Sigorta, kapsayıcılık anlayışını bir adım öteye taşıyor. Şirket, Dünya Engelliler Birliği ile hayata geçirdiği yeni değerler ortaklığı kapsamında, engelli bireylerin sigorta sektöründe eğitim almasını sağlayan ve istihdam olanaklarına erişmesini destekleyecek kapsamlı bir projeye imza attı. Metin Şentürk başkanlığındaki Dünya Engelliler Birliği ile hayata geçirilen iş birliği; Artse Reasürans ve Sigorta Brokerliği öncülüğünde, Dünya Engelliler Birliği'nin katkıları ve Finsuretechs'in teknoloji desteğiyle geliştiriliyor.

AXA Sigorta'nın "Empati Güvencesi" yaklaşımından ilham alan projenin ilk fazı kapsamında oluşturulacak platform aracılığıyla; katılımcılara temel sigortacılık, MS Office ve sektörel yetkinliklere yönelik eğitimler sunulacak. Eğitim süreçlerini tamamlayan katılımcılar, SEGEM sertifikası sınavına hazırlanarak sigorta sektöründe çalışma yetkinliklerini geliştirme imkânı elde edecek. Projenin ikinci fazında ise; ürün geliştirme çalışmaları kapsamında, Dünya Engelliler Birliği ile gerçekleştirilen çalıştaydan elde edilen çıktılar doğrultusunda, AXA Sigorta'nın ürünleri engelli bireylerin ihtiyaç ve beklentilerini daha kapsayıcı biçimde karşılayacak şekilde düzenlenecek.

Eğitim, sertifikasyon, teknoloji ve sektör erişimini bir araya getiren proje; sigorta sektöründe erişilebilirlik ve kapsayıcılık yaklaşımının güçlendirilmesine katkı sağlamayı amaçlıyor. İş birliği ile aynı zamanda farklı kurumların uzmanlıklarını ortak bir amaç etrafında buluşturan sürdürülebilir bir iş modeli oluşturulması planlanıyor. Değerler ortaklığına ilişkin açıklamada bulunan AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken şunları söyledi: "AXA Sigorta olarak, insanların hayatına dokunan işlerin gerçek anlamda değer yarattığını görüyoruz. Dünya Engelliler Birliği ile bizi bir araya getiren unsur da bu ortak bakış açısıdır. Hayata geçirdiğimiz projeye engelli bireylerin bilgiye ve gelişim fırsatlarına çok daha kolay erişebilmelerini amaçlıyoruz. Eğitim, teknoloji ve sektör deneyimlerini bir araya getiren bu yapının, sigortacılık ekosistemi için de değerli bir örnek oluşturacağına inanıyoruz. Başta Metin Şentürk olmak üzere tüm paydaşlara, gönül ve destek verenlere teşekkür ederiz. Bu iş birliğiyle, engelli bireylerin yaşamlarına dokunmaya ve sektörde kalıcı bir etki yaratmaya devam edeceğiz."

Bu iş birliğinin, erişilebilir eğitim ve mesleki gelişim açısından önemine dikkat çeken Dünya Engelliler Birliği Başkanı Metin Şentürk, gerçekleştirilen imza töreninde sözlerine şöyle devam etti: "Farklı sektörlerde kapsayıcılığı güçlendirecek çalışmaların yaygınlaşmasının büyük önem taşıdığını düşünüyoruz. Eğitimin sonunda mezunlarımızın sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketlerde, acente dağıtım kanallarında, çağrı merkezlerinde, operasyon birimlerinde ve dijital kanallarda aktif olarak istihdam edilmeleri için arz ve talebin buluşmasına destek olacağız."

Platformun teknik altyapısı ve başvuru süreçlerine ilişkin detayların önümüzdeki günlerde paylaşılması planlanırken, ilerleyen dönemde projenin ikinci fazı ile katılımcılara yeni değerler sunulması planlanıyor.

# HASAR SÜREÇLERİNDE GÜVENİLİR İŞ ORTAĞINIZ

## AUTOGONG

+37 YILLIK  
DENEYİM



DOĞRU  
DEĞERLEME

HIZLI  
OPERASYON



GENİŞ  
ALICI AĞI

**ONLINE HASARLI ARAÇ İHALE PLATFORMU**

Rekabetçi İhaleler | Güçlü Dijital Altyapı | Tam Süreç Yönetimi

# BNP Paribas Cardif Emeklilik'in Sürdürülebilirlik Odaklı BES Fonu (BSR) 1 Yaşında



**BNP PARIBAS  
CARDIF**

**Gökhan  
Sertsöz**

BNP Paribas Cardif  
Türkiye Banka Sigortacılığı  
ve Acente Sigortacılığı  
Genel Müdür Yardımcısı



**BNP Paribas Cardif Emeklilik'in geçtiğimiz yıl yatırımcılarla buluşturduğu BSR Sürdürülebilirlik Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu, ilk yılını geride bıraktı. 15 Mayıs 2025 itibarıyla BEFAS'ta işlem görmeye başlayan fon, BES katılımcılarına birikimlerini sürdürülebilirlik odaklı şirketlere yönlendirme imkânı sunuyor.**

Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik alanındaki faaliyetleriyle Türkiye'nin lider sigorta kuruluşları arasında yer alan BNP Paribas Cardif Türkiye, sürdürülebilirlik yaklaşımını yatırım çözümlerine taşımaya devam ediyor.

15 Mayıs 2025 tarihinde BEFAS platformunda işlem görmeye başlayan BSR Fonu, sürdürülebilirlik odaklı yatırım yaklaşımıyla BES katılımcılarının birikimlerini geleceğin dünyasını şekillendiren şirketlere yönlendirmesine olanak tanıyor. Portföyünün en az yüzde 80'ini sürdürülebilirlik temalı yatırım araçlarına yönlendiren fon; çevresel sorumluluk, toplumsal cinsiyet eşitliği ve güçlü yönetim ilkelerini benimseyen şirketlere yatırım yaparak, finansal hedeflerle etik değerleri aynı noktada buluşturuyor.

BSR Fonu'nun 1'inci yılına ilişkin değerlendirmelerde bulunan BNP Paribas Cardif Türkiye Banka Sigortacılığı ve Acente Sigortacılığı Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Sertsöz, "Günümüzde yatırım kararlarında çevresel, sosyal ve yönetim kriterleri her geçen gün daha fazla önem kazanıyor. Biz de BNP Paribas Cardif olarak, sürdürülebilirlik vizyonumuzu BES alanındaki yatırım çözümlerimize taşımaya devam ediyoruz.

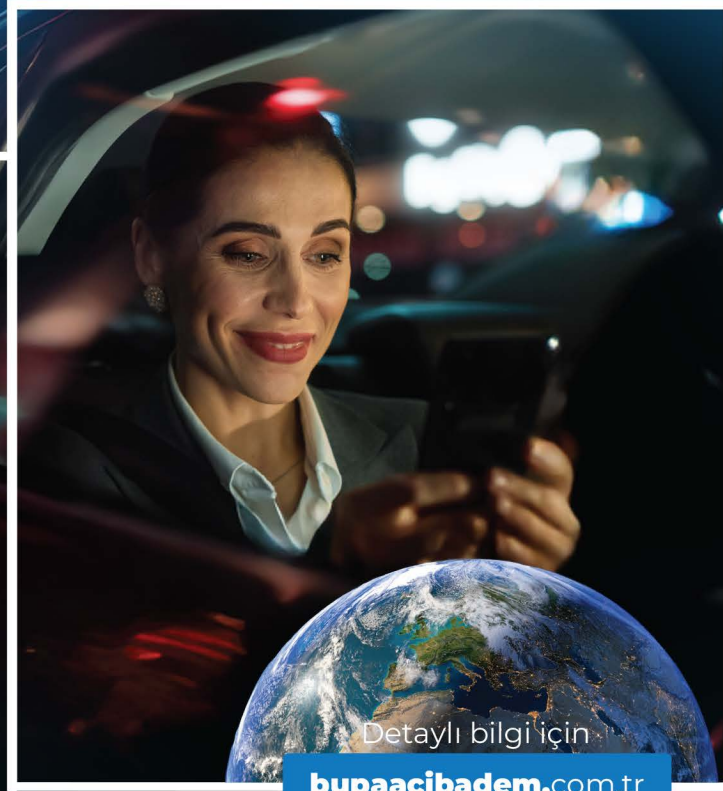
BSR Fonumuz ile yatırımcılarımıza yalnızca finansal getiri hedefleyen bir yatırım alternatifi değil, aynı zamanda sürdürülebilir bir geleceğe katkı sunabilecekleri uzun vadeli bir yatırım yaklaşımı sunuyoruz. Yatırımcılarımız böylece, bir yandan birikimlerini büyütürken bir yandan da doğanın korunması ve sosyal adaletin desteklenmesi gibi kritik küresel amaçlara doğrudan katkıda bulunmuş oluyorlar" dedi.

Sürdürülebilirlik odaklı fonların, modern yatırım dünyasında risk yönetimi açısından da önemli avantajlar sunduğuna dikkat çeken Gökhan Sertsöz, "BSR gibi sürdürülebilirlik odaklı fonlar, risk yönetimi açısından modern yatırım dünyasında büyük bir avantaj sunar. ESG (Çevresel, Sosyal, Yönetişim) kriterlerine uyum sağlayan şirketler, genellikle daha dirençli ve uzun vadeli büyüme potansiyeline sahip yapılar olarak öne çıkar. Bu fon sayesinde, profesyonel yöneticiler tarafından titizlikle seçilmiş, yerel ve uluslararası piyasalarda sürdürülebilirlik lideri olan devlerin hisselerine yatırım yaparak portföyünüzü çeşitlendirebilirsiniz. Hem dünyayı daha yaşanabilir kılmak hem de orta ve uzun vadede sağlam temelli bir büyüme yakalamak isteyen yatırımcılar için BSR, ideal bir stratejik araçtır" diye konuştu.

Sürdürülebilirlik konusunda uzun vadeli kurumsal stratejisi olan BNP Paribas Cardif, BSR fonu sayesinde sorumlu yatırım yaklaşımını destekliyor. Ayrıca BES alanında dijitalleşme yatırımlarını da sürdüren BNP Paribas Cardif Emeklilik, müşterilerinin diledikleri yerde ve zamanda yatırım çözümlerine erişebilmelerine olanak tanıyor. Şirket, dijital BES altyapısı sayesinde katılımcıların online kanallar üzerinden BES planlarına katılmalarını, ek katkı payı ödemelerini ve yatırım fonlarını kolayca yönetmelerini sağlıyor.

# Kariyeniz Sınır Tanımıyor, Peki Sağlığınız?

Kişiye Özel Global Sağlık Sigortası ile dŸnyanın neresinde olursanız olun sağlığınız gŸvende.



Detaylı bilgi için

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



ACIBADEM  
SİGORTA



# Millî Reasürans'ın Düzenlediği 38. Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası'nda Ödüller Sahiplerini Buldu

Millî Reasürans'ın düzenlediği ve sigorta sektörünün en köklü uluslararası buluşmalarından biri olan Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası, 5-7 Haziran tarihleri arasında 38'inci kez gerçekleştirildi. Mitaş Spor Tesisleri'nde düzenlenen organizasyonda, yerli ve yabancı sigorta, reasürans ve brokerlik şirketlerinden 64 sektör profesyoneli üç gün boyunca kortta mücadele etti. Turnuvanın şampiyonluğunu Fatih Ağacık (VHV Sigorta) ve Frederick Schöneich (New Re) ikilisi elde ederken, ikinci sırayı İsmail Çelik (Ex-Bupa Acıbadem) ve Damien Smith (Inigo Insurance) ikilisi aldı.

1987 yılından bu yana Millî Reasürans ev sahipliğinde düzenlenen Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası, bu yıl 38'inci kez gerçekleştirildi. Sigorta, reasürans ve brokerlik şirketlerinden çok sayıda katılımcıyı İstanbul Suadiye'de bulunan Mitaş Spor Tesisleri'nde bir araya getiren organizasyon bu yıl da yoğun ilgi gördü. Bu yıl turnuvaya sigorta sektöründe faaliyet gösteren 25'i yabancı, 39'u yerli olmak üzere toplam 64 oyuncu katılırken, karşılaşmaları yaklaşık 200 yerli ve yabancı sektör temsilcisi de izledi. Turnuvanın bu yılki şampiyonları; Fatih Ağacık (VHV Sigorta) ve Frederick Schöneich (New Re) ikilisi oldu. İkinciliği ise İsmail Çelik (Ex-Bupa Acıbadem) - Damien Smith (Inigo Insurance) elde etti.

Yarı finalde Candoğan Orlu (SGR İstanbul) - Alex Wort (Guy Carpenter) ile Uğur Büroğlu (Nasco Türkiye) - Volkan Yüksel (Sigortamnet) çiftleri mücadele ederken, Sürpriz Turnuva birincisi ise Mehmet Başar (Addvalora Global) - Sercan Başar (Marsh Brokerlik) ikilisi oldu.

## Sektörün geleneksel buluşma noktası

Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası'nın yıllar içinde sigorta sektörünün en köklü geleneklerinden biri haline geldiğini belirten Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir etkinlikle ilgili olarak şunları söyledi: "Millî Reasürans'ın 1987 yılından bu yana düzenlediği Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası, sektörümüzün farklı paydaşlarını yalnızca spor aracılığıyla değil, aynı zamanda dostluk ve dayanışma kültürü etrafında da bir araya getiriyor. Bu yıl da yurt içinden ve yurt dışından 64 sektör temsilcisini aynı organizasyonda buluşturmanın mutluluğunu yaşadık. Sporun birleştirici gücü sayesinde kurulan ilişkilerin ve paylaşımların sektörümüz açısından önemli bir değer yarattığına inanıyoruz. Millî Reasürans olarak bu köklü geleneği sürdürmekten ve sektörümüze katkı sağlamaktan gurur duyuyoruz."

Turnuvanın ilk gününün tamamlanmasının ardından cuma akşamı Mitaş Spor Tesisleri'nde kokteyl prolonge, cumartesi akşamı ise Gallagher Re'nin ev sahipliğinde Moda Deniz Kulübü'nde bir akşam yemeği düzenlendi. Turnuva, pazar günü düzenlenen ödül töreni ve kapanış kokteyli ile sona erdi.



TÜRKİYE  
KATILIM  
SİGORTA

# GENİŞLETİLMİŞ KASKO SİGORTASI

## Her yolculukta ayrıcalıklı bir güvence.

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

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

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



Bizimle İletişime Geçin

0850 260 10 23

0216 210 02 23



Web Sitemizi Ziyaret Edin

[www.turkiyekatilimsigorta.com.tr](http://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.



# Doğa Sigorta Türkiye genelinde hizmet veren oto ve oto dışı eksperleriyle buluştu

Şirket, 7 bölgede düzenlediği kahvaltılı toplantılarda sektörel gelişmeleri ve gelecek stratejilerini paylaştı. Doğa Sigorta Hasar ve Hukuk Genel Müdür Yardımcısı Ümit Gültekin ve Oto Hasar ve Lojistik Direktörü Duran Çakı ev sahipliğinde Türkiye genelinde gerçekleşen toplantılara Oto Dışı Hasar Bölüm Müdürü Hakan Albayrak yanı sıra bölge müdürleri ve ekipleri de eşlik etti. İstanbul'da gerçekleşen toplantıda ise Oto Dışı Hasar Bölüm Müdürü Sultan Çorum beraberinde Oto ve Oto dışı Hasar ekipleri de yer aldı.

## Sahadan Gelen Geri Bildirimler Stratejiye Yön Veriyor

Toplantılarda, eksperlerin saha deneyimleri ve müşteri beklentileri detaylıca incelendi. Hizmet kalitesini artıracak çözümler, operasyonel verimlilik ve sürdürülebilir iş süreçleri üzerine fikir alışverişi yapıldı. Bölgesel dinamiklerin ele alındığı oturumlarda, süreçlerin iyileştirilmesine yönelik ortak kararlar alındı.

## "İş Birliği Kültürünü Sürdüreceğiz"

Eksperlerin sahadaki rollerinin önemine değinen Hasar ve Hukuk Genel Müdür Yardımcısı şu değerlendirmelerde bulundu: "Eksperlerimizden gelen geri bildirimler, hizmet standartlarımızı güçlendirmek açısından büyük önem taşıyor. Sahadaki bu güçlü bağ, operasyonel süreçlerimizi mükemmelleştirmemize katkı sağlıyor. İş birliği kültürümüzü pekiştiren bu bölge toplantılarını önümüzdeki dönemde de kararlılıkla sürdüreceğiz."

Şirket, bu stratejik buluşmalarla sahadan aldığı güçle hizmet kalitesini ve operasyonel verimliliğini üst seviyeye çıkarmayı hedefliyor.

Oto Hasar ve Lojistik Direktörü Duran Çakı ise eksperlere verdikleri önem ile Doğa Sigorta olarak daha önce de bu yönde toplantılar organize ettiklerini, bu toplantıların iş süreçlerine katkısına inandıklarını aktardı. Yeni eksperler ile yüz yüze tanışmak, Doğa Sigorta'nın kurumsal yapısını ve kadrolarını tanıtmak açısından da verim sağladığını belirtti. Titizlikle organize edilen toplantılara eksperlerin ilgisinden çok memnun olduklarını ve bu tip etkinlikleri sürdüreceğini bildirdi.



Bize güvenen  
Sompolu'lara  
**milyonlarca**  
**teşekkürlerimizle...**

Büyük bir başarıya imza atarak  
1 milyon kasko poliçesiyle  
müşterilerimizin yanında olduk.

Siz de Sompo Sigorta ailesine katılın,  
güven dolu yolculuğumuzun bir  
parçası olun.



## AXA İyilik Haftası Başladı: AXA Türkiye, Bengisu Avcı ile Denizler için Harekete Geçti...

AXA Grubu'nun dünya genelinde faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde her yıl düzenlediği AXA İyilik Haftası (AXA Week for Good), AXA Türkiye çalışanlarının ve değerler ortağı Milli Ultra Maraton Yüzücüsü ve Antrenörü Bengisu Avcı'nın katılımıyla başladı. "Empati Güvencesi" yaklaşımını sahaya taşıyarak iyilik için harekete geçme konusundaki kararlılığını bir kez daha ortaya koyan Şirket, çevre ve toplumsal dayanışma odaklı projeler hayata geçiriyor.

AXA Türkiye, çalışan gönüllülüğünü teşvik etmek ve toplumsal faydayı artırmak amacıyla AXA Grubu'nun dünya genelinde faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde aynı anda yürüttüğü AXA İyilik Haftası'nı, bu yıl da kapsamlı bir programla hayata geçirerek küresel bir iyilik hareketinin parçası oluyor. Haftanın ilk etkinliği, Dünya Okyanus Günü'nde Karaburun, Yeniköy Plajı'nda gerçekleştirilen kıyı ve deniz temizliği oldu. AXA Türkiye'nin değerler ortağı, milli ultra maraton yüzücüsü ve antrenörü Bengisu Avcı'nın katılımıyla düzenlenen etkinlikte bir araya gelen AXAlılar, deniz kirliliğine dikkat çekerek doğal yaşamın korunmasına katkı sağladı. İklim değişikliği ve çevresel risklere karşı farkındalık yaratmayı amaçlayan bu etkinlik, AXA İyilik Haftası kapsamında düzenlenen ilk etkinlik oldu. Ocean's 7'yi bitiren ilk ve tek Türk yüzücü Bengisu Avcı'nın da iklim değişikliğine dikkat çekmek amacıyla 7 okyanusu yüzerek geçmiş olması, etkinliğin anlamını artırdı.

Hafta boyunca AXAlılar, toplumsal bağları güçlendirmek adına sahada aktif rol üstlenerek geniş kapsamlı gönüllülük çalışmaları yürütecek. Bu kapsamda Hatay Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlkokulu öğrencileri için özenle hazırlanan karne hediyeleri, iyi dilek notlarıyla birlikte çocuklara ulaştırılacak. Eş zamanlı olarak Çorbada Tuzun Olsun Derneği iş birliğiyle, temel ihtiyaçların karşılanmasına destek olmak amacıyla hazırlanan hijyen ve destek kitleri de ihtiyaç sahiplerine ulaştırılacak. Kırmızı Çocuklar Derneği iş birliği ve AXAlı gönüllülerinin katılımıyla futbol ve basketbol maçları düzenlenecek; AXA çalışanlarından oluşan AXA Band'in gerçekleştireceği konser gençlere keyifli bir müzik deneyimi sunacak.

Toplumsal dayanışma projeleri kapsamında ayrıca GEA Arama Kurtarma iş birliğiyle zihinsel engelli çocuklarla kurabiye atölyeleri düzenlenecek, huzurevi ziyaretleri gerçekleştirilecek ve ihtiyaç sahiplerine ulaştırılmak üzere tekerlekli sandalye montajları yapılacak. Kent bahçeciliği atölyeleriyle sürdürülebilir yaşam konusunda farkındalık yaratılırken, Ashoka Türkiye iş birliğiyle gerçekleştirilecek "Herkes için Değişim Atölyesi"nde ise empati, değişim yaratma ve yeni liderlik becerileri ele alınacak.

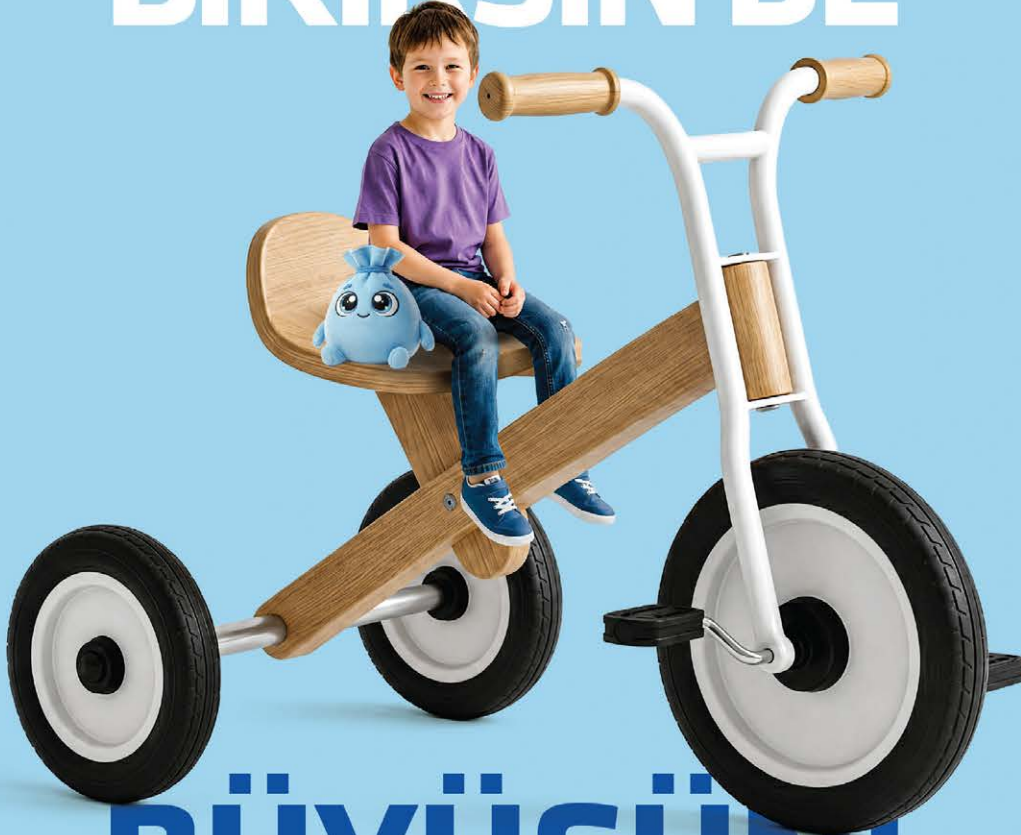
AXA İyilik Haftası'nın çevresel boyutunda ise AXAlılar, adımlarını ve pedallarını iyiliğe dönüştürecek. Hafta boyunca hedeflenen 20 milyon adım ve 500 kilometrelik pedal mesafesi ile çalışanlar hem sağlıklı yaşama yönelecek hem de bu performans karşılığında yüzlerce yeni fidanın toprakla buluşmasını sağlayacak. AXA Türkiye, AXA İyilik Haftası kapsamında gerçekleştirdiği tüm bu çalışmalarla çalışan gönüllülüğünü güçlendirmeyi, toplumsal dayanışmayı desteklemeyi ve sürdürülebilir bir gelecek için ortak değer yaratmayı hedefliyor.

%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**  
Şimdi Başla

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



**Burak  
Bayhan**

Sompo Sigorta Satış ve  
Pazarlamadan Sorumlu  
Genel Müdür Yardımcısı

# Sompo Sigorta'dan 1 milyon kasko poliçesine özel reklam filmi

**Yeni reklam filmi yapay zeka teknolojisiyle hayata geçirildi**

Sompo Sigorta'nın yeni reklam filmi, yapay zekâ destekli prodüksiyon süreciyle de dikkat çekiyor. Sinematik anlatım diliyle öne çıkan film, markanın yenilikçi ve teknoloji odaklı yaklaşımını yansıtıyor. Kampanyanın yaratıcı süreci Indie İstanbul imzası taşırken, yapım süreci Kiara tarafından gerçekleştirildi. Filmin yönetmenliğini ise Hikmet Güler üstlendi.

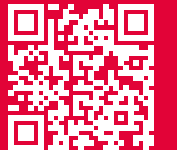
Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, "Sigorta sektöründe müşterilerin beklentileri her geçen gün daha fazla değişiyor ve çeşitleniyor. Biz de bu dönüşümü yakından takip ederek, müşterilerimizin ihtiyaç duyduğu güven duygusunu her temas noktasında hissettirmeye odaklanıyoruz. Yeni reklam filmimizde yalnızca sayısal bir başarıyı değil, müşterilerimizle birlikte çıktığımız yolculuğu ve Sompo Sigorta'nın hayatın her anında güven veren bir marka olma yaklaşımını yansıtmak istedik. Önümüzdeki dönemde de müşteri deneyimini merkeze alan yaklaşımımızı güçlendirerek yolumuza devam edeceğiz" dedi.

**Sigorta sektörünün öncü markalarından Sompo Sigorta, kasko branşında ulaştığı 1 milyon poliçe başarısını yeni reklam filmiyle ekranlara taşıdı. Yapay zekâ teknolojisiyle hazırlanan film, markanın müşterileriyle çıktığı güven yolculuğunu merkezine alırken, izleyiciyi Sompo Sigorta'nın dünyasına davet ediyor.**

Sigorta sektöründe önemli bir kilometre taşıma ulaşan Sompo Sigorta, kaskodaki 1 milyon poliçe başarısını yeni reklam filmiyle kutladı. "Güven dolu yolculuk" temasıyla hazırlanan kampanya, markanın poliçe sahipleriyle beraber büyüyen yolculuğunu anlatırken, kasko sigortası planlayanları da Sompo Sigorta deneyimini yaşamaya davet ediyor.

Marka için önemli bir dönüm noktası niteliği taşıyan başarı, müşterilerle birlikte inşa edilen güven ilişkisi üzerinden anlatılırken, reklam filmi boyunca Sompo'yu tercih eden sigortalılara teşekkür mesajı ön plana çıkıyor. 23 saniyelik tek versiyon olarak hazırlanan reklam filmi; 3 Haziran tarihinden itibaren televizyon, dijital platformlar ve radyoda, bir ay süreyle yayında olacak.

Reklam filmine QR  
koddan ulaşabilirsiniz.





Hasar Restorasyonu

*"İşimiz hayati  
kolaylaştırmak"*

HIZLI  
MÜDAHALE

**KALICI  
ÇÖZÜM**

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

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

TOBB



IICRC

Institute of Inspection Cleaning  
and Restoration Certification

444 1 491

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



## TSB Sigorta Buluşmalarının 4. Durağı Samsun Üniversitesi Oldu

**Türkiye Sigorta Birliği'nin üniversite-sektör iş birliğini güçlendirmek amacıyla düzenlediği "Sigorta Buluşmaları" programı, dördüncü durağında Samsun Üniversitesi'nde öğrencilerle sektör temsilcilerini bir araya getirdi.**

Türkiye Sigorta Birliği'nin üniversite-sektör iş birliğini güçlendirmek amacıyla hayata geçirdiği "TSB ile Üniversitelerde Sigorta Buluşmaları" programının dördüncü durağı Samsun Üniversitesi oldu. 18 Mayıs 2026 Pazartesi günü gerçekleştirilen etkinlikte öğrenciler, sigorta sektörünün önde gelen temsilcileriyle bir araya gelerek sektörün bugünü, geleceği ve kariyer fırsatları hakkında kapsamlı bilgi edinme imkânı buldu.

Programa, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar, Emaa Sigorta Genel Müdürü Prof. Dr. Aykut Ekinci, TSB Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay ve AXA Türkiye Karadeniz Bölge Koordinatörü Hakan Devecioğlu katıldı. Etkinlik boyunca sigortacılık sektörünün dönüşümü, dijitalleşme, regülasyonlar, afet yönetimi ve gençlere sunulan kariyer olanakları ele alındı. TSB Başkanı Ahmet Yaşar, konuşmasında sigorta sektörünün insan odaklı yapısına dikkat çekerek, günümüzde sigortacılığın yalnızca geleneksel bir finans alanı olmaktan çıktığını vurguladı. Yapay zekâ, veri analitiği ve dijitalleşmenin etkisiyle sektörün geleceğin en dinamik alanlarından biri haline geldiğini ifade eden Yaşar, özellikle teknolojiyle büyüyen genç neslin yenilikçi bakış açısının sektörün dönüşümünde belirleyici rol oynayacağını söyledi.

Yaşar, bugün sigortacılığın yalnızca polİçe üretiminden ibaret olmadığını belirterek; veri yönetimi, müşteri deneyimi, siber riskler, iklim riskleri ve dijital çözümler gibi çok geniş bir uzmanlık alanı sunduğunu dile getirdi. "Bugün yalnızca istihdamın niceliğini değil, niteliğini de önceliklendiren güçlü bir yapı inşa ediyoruz" diyen Yaşar, önümüzdeki dönemde hedeflerinin genç yetenekleri sektöre kazandırmak, çalışan bağlılığını artırmak ve kariyer gelişimini destekleyen güçlü bir ekosistem oluşturmak olduğunu ifade etti. Üniversitelerle kurulan güçlü iş birliklerinin gençlerin sektöre olan ilgisini artıracaklarını belirten Yaşar, bu şekilde sektöre nitelikli insan kaynağı kazandırmayı hedeflediklerini söyledi.

Emaa Sigorta Genel Müdürü Prof. Dr. Aykut Ekinci ise konuşmasında teknolojik gelişmelerin sigorta sektöründeki etkilerine değinerek, özellikle dijital dönüşümün kariyer yolculuklarını yeniden şekillendirdiğini anlattı. Sigortacılıkta analitik düşünme, teknoloji okuryazarlığı ve veri odaklı yaklaşımın önem kazandığını belirten Ekinci, gençlerin değışen iş dünyasına uyum sağlayabilmeleri için teknolojiyle iç içe bir bakış açısı geliştirmelerinin kritik olduğunu ifade etti. Sigorta sektörünün artık yalnızca finans değil, aynı zamanda teknoloji ve inovasyon sektörü olarak da değerlendirilmesi gerektiğini vurguladı.

TSB Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay da konuşmasında sigorta sektöründeki regülasyon süreçlerine ve Türkiye'nin yaşadığı büyük afetlerin sektöre etkilerine değindi. Özellikle Maraş depremlerinin, sigortacılığın toplumsal dayanıklılık açısından ne kadar kritik bir role sahip olduğunu bir kez daha ortaya koyduğunu belirten Oksay, afetlere hazırlıklı olmanın önemine dikkat çekti. Sigortacılığın yalnızca ekonomik değil aynı zamanda sosyal bir güvence sistemi olduğunu ifade eden Oksay, güçlü bir sigorta yapısının toplumların krizlere karşı direncini artırdığını söyledi.

AXA Türkiye Karadeniz Bölge Koordinatörü Hakan Devecioğlu ise öğrencilerle kariyer deneyimlerini paylaşarak, uluslararası tecrübenin önemine dikkat çekti. Farklı kültürler ve çalışma modelleriyle edinilen deneyimlerin profesyonel gelişime önemli katkılar sunduğunu belirten Devecioğlu, sigorta sektörünün gençlere geniş bir kariyer alanı sunduğunu ifade etti. Sektörün sürekli gelişen yapısı sayesinde genç profesyonellere hem yurt içinde hem de uluslararası arenada önemli fırsatlar sunduğunu kaydeden Devecioğlu, öğrencilere kendilerini farklı alanlarda geliştirmeleri yönünde tavsiyelerde bulundu.

Türkiye Sigorta Birliği tarafından sürdürülen "TSB ile Üniversitelerde Sigorta Buluşmaları" programı ile gençlerin sigorta sektörünü daha yakından tanınması, finans ve sigortacılık alanlarında farkındalık kazanması ve eğitim dünyası ile sektör arasında güçlü bir köprü kurulması hedefleniyor. Program kapsamında ayrıca öğrencilere sektördeki kariyer olanaklarının doğrudan aktarılması ve genç yeteneklerin sektöre kazandırılması amaçlanıyor.



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

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

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



## Erhan İleri

HDI Fibaemeklilik  
Genel Müdür Yardımcısı

### *“Bu sistemdeki tek sır erken girmek”*

Sigorta Life Sohbetleri'nin konuğu olan HDI Fibaemeklilik Genel Müdür Yardımcısı Erhan İleri, bireysel emeklilik sisteminde özellikle 18 yaş altı BES'in önemine dikkat çekerek, erken yaşta sisteme dahil olmanın uzun vadede büyük avantaj sağladığını söyledi. BES'te fon yönetiminden dijitalleşmeye, yapay zekâ kullanımından sosyal sorumluluk projelerine kadar birçok konuda değerlendirmelerde bulunan İleri, “Tasarruf bilinci artık çok daha erken yaşta oluşuyor” dedi.

**Öncelikle kendinizi tanıtabilir misiniz?  
HDI Fibaemeklilik bünyesindeki sorumluluk alanlarınızdan kısaca bahsedebilir misiniz?**

Sigorta sektöründeki süremi hesaplamam benim için oldukça kolay, tam 2000 yılında başladım ve şu anda sektördeki 26. yılının içerisindeyim. HDI Fibaemeklilik'te satış, pazarlama ve müşteri hizmetlerinden sorumluyum. Satış kanallarımız içerisinde ağırlıklı olarak brokerlar, acenteler ve bankasürans (banka sigortacılığı) kanalı yer alıyor. Bu üç birime birden bakmanın getirdiği yoğun bir tempo olsa da işleri bütünsel olarak yönetme şansına sahibiz. Müşteri tarafında satışa giderken, pazarlama, satış ve satış sonrası hizmetleri tek bir ekip olarak birleştirdiğimizde, HDI Fibaemeklilik adına tek bir noktadan, aynı bakış açısıyla daha bütüncül ve senkronize bir hizmet sunabiliyoruz.

**Türkiye’de bireysel emeklilik sisteminin (BES) son yıllardaki büyümesini nasıl değerlendiriyorsunuz? Katılımcı sayısındaki artışın arkasındaki en önemli faktörler sizce neler? BES’te fon yönetimi nedir ve nasıl olmalı sizce?**

Geldiğimiz son noktadan başlayacak olursak, bugün Gönüllü BES tarafında 10 milyonu aşkın katılımcı ve 2 trilyon TL'nin üzerinde bir fon büyüklüğü mevcut. Otomatik Katılım Sistemi (OKS) tarafında ise 8 milyona yakın katılımcıyla 150 milyar TL civarında bir fon büyüklüğüne ulaştık. Rakamlara baktığımızda sistemdeki asıl kırılma yılının 2020, yani pandemi ve pandemi sonrası dönem olduğunu görüyoruz. Pandemiyle birlikte hane halkında tasarruf ihtiyacı ve bilinci çok daha fazla hissedilir oldu. Tabii bu süreçte BES fonlarının rekabetçi getiriler sunması ve katılımcıların bu yüksek getirileri net bir şekilde fark etmesi de büyümede ciddi bir itici güç oldu.

Mevcut ekonomik konjonktürde enflasyonist baskı, satın alma gücündeki değişimler ve gelecek kaygısı gibi nedenler tasarruf bilincini ön plana çıkarıyor. Eskiden BES'in çok sade bir tanımı vardı, Sisteme girersiniz, minimum 10 yıl katkı payı ödersiniz ve 56 yaşını tamamlayınca emeklilik hakkı kazanırsınız. Ancak bugün bu davranış biçimi evrildi. Katılımcılar sistemi sadece emeklilik için değil, çocuklarının eğitimi, gelecekteki konut alımı veya finansal bir market içerisindeki uzun vadeli, avantajlı bir yatırım ürünü olarak görmeye başladı.

Sistemde çok zengin bir fon evreni var. Biz HDI Fibaemeklilik olarak 15 farklı portföy yönetim şirketiyle çalışıyor ve 45'in üzerinde emeklilik fonu yönetiyoruz. BEFAS tarafına baktığımızda ise katılımcının kendi risk grubuna ve beklentisine göre seçebileceği gümüşten altına, yurt dışı hisse senetlerine kadar 350'ye yakın fon alternatifi bulunuyor. Ayrıca sistem, fonlar üzerindeki stopaj avantajıyla uzun vadeli yatırımcılar için benzersiz bir finansal koruma alanı yaratıyor. Türkiye’de hane halkının tasarruf edilebilir geliri maalesef gelişmiş ülkelerin altında. Avrupa’da bu oran %15 civarındayken Türkiye’de %10 seviyelerinde ve nominal olarak satın alma karşılığı daha geride. Bu kısıtlı tasarrufları BES bünyesinde büyütmenin en önemli anahtarı ise doğru fon yönetimidir. Şu anda bir katılımcının sektör içerisine baktığımızda bir yıl içerisindeki fonda dağılım değişikliği oranı %12 civarında. %12 civarında bir katılımcı aslında burada bir fonda dağılım değişikliği yapmış. Bunun özellikle uzun vadeli bir yatırımda ve değişen piyasa koşulları içerisinde biraz daha artması gerekiyor.

## En önemli motivasyon aslında tasarruf ihtiyacının hissedilmesi

**Türkiye’de 18 yaş altı Bireysel Emeklilik Sistemi’nin uygulanmaya başlamasından bu yana geçen süreyi sektör açısından nasıl değerlendiriyorsunuz? Beklenen büyüme ivmesi yakalandı mı?**

18 yaş altı BES tarafında şu anda sektöre giren her 6 katılımcıdan bir tanesi 18 yaş altı. 18 yaş altına girişi hem sektör olarak hem şirket olarak uzun vadede sermaye birikimi içinde çok önemsiyoruz. Bugün 18 yaş altına baktığımızda ağırlıklı olarak 0-10 yaş grubunun daha bir yoğunluğu olduğunu görüyoruz. Güzel taraflardan bir tanesi devam oranları da oldukça yüksek. Ebeveynler 18 yaş altına katkı payı yatırdığında buradaki devam oranları gönüllü BES’e göre daha yüksekte gidiyor. Ama en önemli nokta şu, 18 yaşına geldiğinde çocuklarımızın eğitim ihtiyacı olabilir, ileride işe girdi, bir konut edinimi olabilir veyahut da erkek katılımcı gençlerimizin askerlikle ilgili bir finansal ihtiyacı olabilir. Finansal ihtiyaçları için aslında bugünden bir sermaye birikimi sağlıyor. Bu noktada burada küçük katkı payları da olsa, sisteme başlamak, erken girmek çok çok değerli.

**Ebeveynlerin çocukları için tasarruf yapma bilincinde 18 yaş altı BES ile birlikte nasıl bir değişim gözlemliyorsunuz? Devlet katkısı ebeveynlerin yönelmesinde ne kadar belirleyici? Mevcut ekonomik konjonktürde ailelerin uzun vadeli tasarruf araçlarına yaklaşımı nasıl şekilleniyor? 18 yaş altı BES’e olan güven ve ilgi hangi seviyede?**

En dikkat çekici gözlemimiz şu, 18 yaş altı sözleşmelerin sistemde kalma ve devam oranları, yetişkinlerin gönüllü BES’ine göre çok daha yüksek. Ebeveynler, çocuklarının geleceği söz konusu olduğunda ekonomik dalgalanmalardan bağımsız olarak bu tasarrufa çok daha sıkı sadık kalıyor. Devlet katkısı ise sistemin genelinde olduğu gibi bu segmentte de çok güçlü bir motivasyon aracı. Devlet katkısı oranımız bildiğiniz gibi %20 olarak güçlü bir şekilde devam ediyor. Devlet katkısının kademeli hak ediş süreçleri var, tamamını emeklilik hakkı kazanınca alıyorsunuz ancak 10 yıldan sonra %60’ını hak ediyorsunuz. Bu %60’lık oran 18 yaş altı çocukların ebeveynleri için ciddi bir motivasyon. Örneğin 0 yaşında sisteme giren bir çocuk, 18 yaşına geldiğinde zaten devlet katkısının %60’ını doğrudan hak etmiş oluyor.

Devlet katkısı burada bir motivasyon olsa da aslında bu sözleşmeye başlamada hem 18 yaş altı hem gönüllü BES için en önemli motivasyon aslında tasarruf ihtiyacının hissedilmesi. Tasarruf ihtiyacının hissedilmesiyle beraber bireysel emeklilik sözleşmesine yatırılan katkı payları uzun vadede gelecekte her katılımcı için bir değer atfediyor. Aslında o motivasyon sistemi içerisine girmeyi sağlayan, sistemde büyümeyi sağlayan da yatırılan katkı payının karşılığının getir olarak gözüktüğü olması. Bu noktada katılımcılar istedikleri bir yatırım fonunu veya yatırım araçlarına girdiklerinde, yatırım yapabildiklerinde bunu getiri olarak gördüklerinde burada da süre olarak zaman içerisinde devam etme motivasyonu daha çok artıyor. İkinci bir grup da var, bunlar da yatırımcı grubu. Aslında bireysel emeklilik sistemini tamamen bir yatırım enstrümanı olarak görüyor. Buradaki en önemli nokta stopaj avantajı ve bireysel emeklilik fonlarının gerçekten de getiri olarak birçok beklentiye cevap verebiliyor olması diyebilirim.

**Bu segmentte sizi rakiplerinizden ayıran temel hizmetler veya sunduğunuz özel avantajlar nelerdir?**

HDI Fibaemeklilik olarak 18 yaş altı kategorisinde tasarladığımız "Gelecek Net Planı" ile rakiplerimizden çok net bir şekilde ayrışıyoruz. Bu plandaki en büyük motivasyonumuz ve değer ölçütümüz, giriş aidatının olmaması ve düzenli ödeme yapıldığı sürece hiçbir kesintinin uygulanmamasıdır. Sisteme giriş katkı payı barajını da oldukça makul bir seviyede, 500 TL civarında tuttuk.

**18 yaş altı BES katılımcılarında ortalama aylık katkı payı ve tasarruf eğilimleri hakkında genel bir tablo paylaşabilir misiniz?**

Bireysel Emeklilik Sistemi’nin genelinde gönüllü BES’teki ortalama aylık katkı payı şu an sektör genelinde 2.700 TL civarında seyrediyor. Tabii bu rakam il bazında değişiyor; İstanbul ve İzmir bu ortalamada biraz daha önde yer alıyor. 18 yaş altı segmentine özel olarak baktığımızda ise aylık katkı payı ortalamalarının 1.200 - 1.300 TL civarında şekillendiğini görüyoruz. Tasarruf eğilimi olarak aileler bütçelerine göre düzenli ve istikrarlı ödemeler yapmaya oldukça yatkımlar. 18 yaş altı BES’te en önemli belki de son dönemde ortaya çıkan, bizim de şirket olarak hayata geçireceğimiz noktalardan bir tanesi Hediye BES. 18 yaş altı BES katılımcısının anne veya babası ödeme yapıyor. Ama bu ödemelere de özellikle dedesinin, amcasının, halasının katkı payı ödeyeceği, bayramlarda orayı destekleyebileceği Hediye BES / Hediye Ödeme noktasında da teşvikleri artırmak buranın büyüklüğünü daha da çok artıracaktır.

**Sisteme dahil olan çocukların yaş dağılımına baktığımızda daha çok hangi yaş grubunda yoğunluk görüyorsunuz? Ebeveynler çocuklarının hangi döneminde sisteme girmeyi tercih ediyor?**

Sisteme giriş tarafında ebeveynlerin konsantrasyonu çocukların en erken döneminde, yani "0 yaş" anında başlıyor. Yoğunluk net bir şekilde 0-7 yaş grubunda. Toplam 18 yaş altı portföyümüzün yaklaşık %25-30’u bu yaş aralığında toplamıyor. Çocuk büyüyüp yaş ilerledikçe okul giderlerinin artması veya "nasılsa ileride kendisi de yapabilir" düşüncesiyle sisteme yeni giriş adetleri biraz düşüyor.

**Ailelerin sisteme katılımını kolaylaştırmak adına dijital kanallarınızda ne gibi yenilikler veya kolaylıklar sundunuz?**

Dijitalleşme bizim şirket olarak asıl varlık sebebimiz. Kurulduğumuz günden beri tüm süreçlerde dijitalleşmeyi hep ön planda tuttuk. HDI Fibaemeklilik olarak temas ettiğimiz tüm kanallarda, kendi web sitemiz, mobil uygulamamız, entegre çalıştığımız bankaların mobil şubeleri ya da web sitemizdeki chatbot’umuz üzerinden sözleşme başlatmak yalnızca 1 dakikalık son derece basit ve kağıtsız bir süreçtir. Yapay zeka destekli araçlarımızla buralara erişimi daha da kolaylaştırıyoruz. Müşterinin kendi yaşamsal ihtiyaçlarına göre hem BES hem de risk/hayat sigortası ürünlerini tek bir platformdan uçtan uca alabileceği dijital yapılar üzerinde çalışıyoruz.

**Sisteme dahil olan çocuklar 18 yaşına geldiklerinde bireysel olarak devam edebilme imkânına sahip oluyor. Bu geçiş sürecinde katılımcıların sistemde kalmasını teşvik etmek adına nasıl bir strateji izliyorsunuz?**

Bizim gözlemlerimize göre gençler paralarına ve geleceklarine ebeveynlerinden daha çok sahip çıkıyorlar, şu anki Z ve Alfa kuşağında beklediğimizden çok daha yüksek bir yatırım bilinci var. Borsayı, döviz ve dijital varlıkları çok sıkı takip ediyorlar. 18 yaşını doldurup hakları devraldıklarında sistemden tamamen çıkış eğilimi görmüyoruz. Buradaki en büyük teşvik ve stratejimiz mevzuatın sunduğu yeni esneklikler. Artık "kısmi çekiş" hakkı sayesinde gençler evlilik veya konut edinimi gibi büyük ihtiyaçlarında sistemden tamamen çıkmak zorunda kalmadan içeriden nakit çekebiliyorlar. Ayrıca BES sözleşmelerini bir bankaya teminat (temlik) göstererek ihtiyaç duyduklarında çok daha rahat kredi kullanabiliyorlar. Sözleşmede 10 yılı doldurdıkları için devlet katkısının %60'ını zaten hak etmiş oluyorlar, bu da onlara sistemi kapatmak yerine katkı paylarını kendi bütçelerine göre artırarak devam etme motivasyonu veriyor.

**18 yaş altı BES'e yönelik yeni ürün, fon seçenekleri ya da kampanyalar planlıyor musunuz?**

Kampanyaları dijital kanallarımız üzerinden sürekli aktif tutuyoruz. En son 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nda dijitalden sözleşme başlatan 18 yaş altı katılımcılarımıza 1.500 TL'lik hediye çekleri vermiştik. Önümüzdeki süreçte çok önemseydiğimiz "Hediye BES / Hediye Ödeme" projesini hayata geçireceğiz. Bu projeye, bayramlarda veya özel günlerde çocuklara nakit harçlık vermek yerine, dedelerinin, amcalarının, teyzelerinin doğrudan çocuğun BES hesabına bir dijital tıkla katkı payı/ara ödeme gönderebileceği bir teşvik mekanizması kuracağız.

**Çocuklarının geleceği için henüz 18 yaş altı BES'e adım atmamış ebeveynlere vermek istediğiniz en önemli mesaj ne olur?**

Eğer bizi dinleyen veya okuyan ebeveynlerin çocukları için hala bir sözleşmesi yoksa, şu andan itibaren hemen yaptırın. Rakamın büyüklüğü veya küçüklüğü hiç önemli değil. Yol uzun, finansal olarak sıkıştığımızda ara verebilir, bütçeniz rahatladığında ise ara ödemelerle içeriği destekleyebilirsiniz. Zamanın para üzerinde muazzam bir katlama etkisi var. Bugün 10 yaşındaki bir çocuk için başlatacağımız 500 TL'lik bir BES planının yaratacağı bileşik değeri, o çocuk 40-45 yaşına geldiğinde kendisi sıfırdan yapmaya çalışsa aylık 5.500 TL ödemesi gerekir, yani tam 10-11 katı bir maliyetle karşılaşır. Katkı payı, fon getirisi ve devlet katkısı bir araya geldiğinde uzun vadede yatırılan ana paranın 5 ila 10 katı arasında bir büyüme gerçekleşiyor. Bu sistemdeki tek sır erken girmek.

**Sigorta ve emeklilik sektöründe dijitalleşme müşteri davranışlarını nasıl değiştiriyor? Yapay zekâ ve veri analitiği, emeklilik ürünlerinin geliştirilmesinde nasıl rol oynuyor?**

Dijitalleşme, müşterilerimizin hız ve şeffaflık beklentisini en üst seviyeye çıkardı. Artık tüketiciler uzun formlar doldurmak veya şubeye gitmek istemiyor; tüm finansal süreçlerini tek bir tıkla, şeffaf şekilde mobilden takip etmeyi arzuluyor. Yapay zekâ ve büyük veri analitiği ise bu noktada bize müşteriye daha iyi tanıma fırsatı veriyor.



**Gamze Sayan**  
Sigorta Life  
Direktör

**Erhan İleri**  
HDI Fibaemeklilik  
Genel Müdür  
Yardımcısı

Veri analitiği sayesinde katılımcılarımızın yaş, gelir ve risk algılarını analiz ederek onlara tamamen kişiselleştirilmiş fon önerileri sunabiliyoruz. Yapay zeka tabanlı algoritmalarımızla, piyasa koşullarına göre en doğru fon dağılım optimizasyonunu otomatikleştirerek hem ürün geliştirme süreçlerimizi hızlandırıyor hem de katılımcılarımızın birikim performansını maksimize ediyoruz.

**HDI Fibaemeklilik'te sosyal sorumluluk projeleri kurum stratejisinin neresinde duruyor? HDI Fibaemeklilik olarak meme kanseri farkındalığı gibi sosyal projelere bakışınız nedir? Tasarruf alışkanlığını sadece ebeveynlere değil, çocuklara da kazandırmak adına yürüttüğünüz eğitim, farkındalık veya sosyal sorumluluk projeleri bulunuyor mu? Bu projeler şirket kültürünü nasıl etkiliyor?**

Sosyal sorumluluk, HDI Fibaemeklilik için kurumsal stratejinin tam merkezinde, sürdürülebilirlik ilkelerimizin ayrılmaz bir parçası olarak duruyor. Özellikle kadın sağlığı ve meme kanseri farkındalığı gibi hayati konularda uzun yıllardır aktif projeler yürütüyor, farkındalık sponsorlukları ve özel sigorta ürünlerimizle kadınların yanında yer alıyoruz. Topluma değer katmayı bir kurumsal ödev olarak görüyoruz.

Tasarruf tarafında ise bilincin çocuk yaşta başladığına inanıyoruz. Bu amaçla, yaklaşık iki yıl önce dijital mecralarda ve YouTube'da başlattığımız "BES'ini Fonla Büyüt" serimizle çok değerli ekonomistleri konuk ederek tasarrufu, yatırımı ve fon yönetimini herkesin anlayacağı dille, en yalın haliyle anlatıyoruz. Çocuklara finansal okuryazarlık aşımaya yönelik içerikler üretiyoruz. Bu projeler içerideki ekiplerimizin işe olan bağlılığını, ortak bir amaca hizmet etme motivasyonunu ve dolayısıyla şirket kültürümüzü inanılmaz derecede olumlu etkiliyor ve bizi kenetliyor.

**Bu çalışmalarda sizi kişisel olarak motive eden şey nedir?**

Beni kişisel olarak en çok motive eden şey, insanların hayatlarına dokunabilmek ve onların gelecek güvencelerini inşa etmelerine liderlik edebilmektir. Bugün sisteme dahil ettiğimiz o yaşındaki bir bebeğin, 18 yıl sonra üniversiteye başlarken ya da kendi işini kurarken bizim vesilemizle biriken o güçlü sermayeyi arkasında hissedeceğini bilmek, bir profesyonel için paha biçilemez bir manevi tatmin. Toplumsal tasarruf bilincini yukarı taşımak ve bireylerin gelecek kaygılarını azaltarak huzurlu yarınlar planlamasına katkı sağlamak, 26 yıldır bu sektöre duyduğum heyecanı her gün ilk günkü gibi taze tutuyor.

# DOKTORUM BENİMLE REÇETEM CEBİMDE

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



7/24 Online  
Doktor



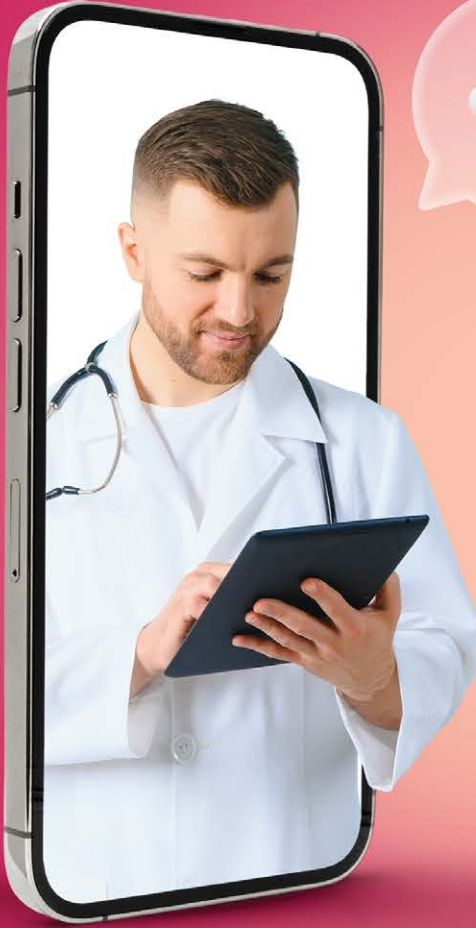
Online Klinik  
Psikolog



Online  
Diyetisyen



Evde ve  
Yerinde  
Laboratuvar



**BEREKET**  
SIGORTA **b**



**doktorum**  
**benimle**

Bereket  
Mobili  
İndir!



Sektörden

# Kısa Kısa

## Anadolu Hayat Emeklilik, Acenteleriyle Japonya'da Bir Araya Geldi

Anadolu Hayat Emeklilik, "Uzak Rota Yurt Dışı Seyahat Ödüllü Acente Satış Kampanyası" kapsamında üstün performans gösteren acenteleriyle 15-24 Mayıs tarihleri arasında Japonya'da bir araya geldi. Etkinlikte, Türkiye'nin farklı şehirlerinden acenteler yer aldı.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün öncü şirketlerinden Anadolu Hayat Emeklilik, iş ortaklarının başarısını destekleyen kampanya ve organizasyonlarla satış gücünü geliştirmeye ve sürdürülebilir kılmaya devam ediyor. Anadolu Hayat Emeklilik, "Uzak Rota Yurt Dışı Seyahat Ödüllü Acente Satış Kampanyası" kapsamında üstün performans gösteren acenteleriyle 15-24 Mayıs tarihleri arasında Japonya'da bir araya geldi.



Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak, Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Altınsoy ve Anadolu Hayat Emeklilik Acenteler Müdürü Birkan Cemil Cano'nun katıldığı etkinlikte, program boyunca gerçekleştirilen görüşmelerle şirketin vizyonu ve hedefleri değerlendirilerek yeni rotalara ve bakış açılara imkân sağlandı. Şirket ile acenteler arasındaki güçlü bağlar pekiştirilirken, önümüzdeki döneme ilişkin hedefler açısından da güçlü bir sinerji ve motivasyon sağlandı. Buluşmada Japonya'nın tarihi alanları keşfedilirken, geleneksel kıyafetler ve yerel lezzetler eşliğinde ülkenin köklü kültürel mirası deneyimlendi.

**TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir ENGÜRÜLÜ** ve beraberindeki TARSİM Heyeti, Manisa ve ilçelerinde meydana gelen dolu nedeniyle etkilenen arazilerde incelemelerde bulunmak üzere, 15 Mayıs tarihinde bölgeye ziyaret gerçekleştirdi.

Bölgedeki son durum hakkında bilgiler alan ve hasar gören arazileri yakından inceleyen heyet, sahadaki operasyonel süreçler hakkında eksperlerin değerlendirmelerini dinleyerek, sorularını yanıtladı. Üreticilere geçmiş olsun dileklerini de ileten heyet, değişen iklim koşullarına bağlı olarak doğal afetler ile çeşitli risklerin her geçen gün arttığına dikkat çekti ve tarım sigortasının ihmal edilmemesi gerektiğini hatırlattı.



## TARSİM Heyeti, Manisa'ya Geçmiş Olsun Ziyareti Gerçekleştirdi

**TRAMER  
360** 

## Araç Alırken Sürprizlere Yer Yok!

Yeni hizmetimiz TRAMER360 ile araç geçmişini tek bir raporda görüntüleyin.



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

**Hemen sorgula: [Sigortam360.com](http://Sigortam360.com)**



Sigorta  
Bilgi ve Gözetim  
Merkezi

## Anadolu Sigorta, Acenteleri ve Türkiye İş Bankası Müdürleriyle Kıbrıs'ta Buluştu

Anadolu Sigorta'nın geleneksel "Acenteler ve Türkiye İş Bankası Müdürler Toplantısı", bu yıl Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ndeki (KKTC) Elexus Hotel'de düzenlendi. Farklı oturumlar, ödül törenleri, workshop'lar ve sosyal etkinliklerle zenginleşen organizasyonda şirketin ikinci yüzyıldaki vizyonu, stratejik öncelikleri ve güçlü iş ortaklığı yapısı ele alındı.

Anadolu Sigorta'nın her yıl düzenlediği "Acenteler ve Türkiye İş Bankası Müdürler Toplantısı", 12-17 Mayıs tarihlerinde Kıbrıs Elexus Hotel'de gerçekleştirildi. Acenteler ile 12-15 Mayıs, Türkiye İş Bankası yöneticileri ile 15-17 Mayıs tarihlerinde bir araya gelen Anadolu Sigorta, şirketin köklü geçmişinden aldığı güçle ikinci yüzyıla yönelik hedeflerini değerlendirdi.



Organizasyon kapsamında 13 Mayıs'ta acentelere, 16 Mayıs'ta ise Türkiye İş Bankası müdürlerine yönelik gerçekleştirilen toplantı ve ödül törenlerinde, Anadolu Sigorta'nın performansı, stratejik öncelikleri ve önümüzdeki döneme ilişkin yol haritası paylaşıldı. Teknik müdürlükler ve bölge müdürlüklerinin katılımıyla düzenlenen workshop'larda sahadan gelen geri bildirimler ele alınırken, iş birliğini daha ileriye taşıyacak başlıklar üzerinde fikir alışverişinde bulunuldu.

Katılımcılar, toplantıların yanı sıra düzenlenen sosyal etkinliklerde de bir araya gelerek etkileşimlerini güçlendirdi. Tavla turnuvası ile zenginleşen program, gala geceleri ve sahne performanslarıyla devam etti. Organizasyonun en dikkat çeken anlarından biri ise sevilen sanatçı Haluk Levent'in sahne aldığı konserler oldu.

Üyelik şirketlerinden derlenen 2026 yılı Mayıs sonu verilerine göre, sigorta sektöründe toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine kıyasla %28,4 artış göstererek 621.696.674.476 TL'ye ulaştı.

Üyelik şirketlerinden derlenen 2026 yılı Mayıs sonu verilerine göre, sigorta sektöründe toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine kıyasla %28,4 artış göstererek 621.696.674.476 TL'ye ulaştı.

Açıklanan verilere göre sektör, yılın ilk beş aylık döneminde büyüme eğilimini sürdürdü. Prim üretimindeki artış, sigorta sektörünün finansal büyüklüğünün ve pazar dinamiklerindeki genişlemenin devam ettiğine işaret etti.



## 2026 Mayıs sonu sigorta sektöründe prim üretimi %28,4 arttı

# Risklerinizi doğru fiyatlandırđınıza emin misiniz?

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

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

**Lumnion**

İstanbul | Köln | Mönich

# Sigorta Sözlü- ğü

**AUTOGONG**  
Katkılarıyla

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?

## • İkame Nedir?

İkame, sigorta sektöründe, sigortalı araç hasar gördüğünde ve onarım süresi sözleşmedeki süreyi aştığında, aynı özelliklere sahip başka bir aracın geçici olarak sağlanmasıdır. İkame araç temini, sigorta sözleşmesinde belirtilen şartlara göre yapılır. Sigortalı araç trafiğe çıkamayacak durumda olmalı ve kaza sigorta kapsamında olmalıdır. İkame araçla yapılan kazalarda, suçlu taraf belirlenir ve suçlu sigorta ettiren ise tüm hasar masraflarını öder. İkame araçların dikkatli kullanılması, zarar verilmemesi ve iade edilirken de belirli şartlara uyulması gerekmektedir.

## • Rücu Nedir?

Rücu, sigorta sektöründe, sigorta şirketinin zararı tazmin ettikten sonra, zarara sebep olan asıl sorumlu kişiye dönerek bu zararı ondan talep etme hakkıdır. Bu hak özellikle kasko sigortalarında sıkça görülür. Sigorta şirketi, önce sigortalıya tazminatı öder, ardından mahkeme yoluyla gerçek sorumlu kişiden bu bedeli tahsil edebilir. Rücu davası sadece sigortalıya değil, üçüncü kişilere karşı da açılabilir. Ancak sigortalının ağır kusurlu olmaması önemlidir. Rücu hakkının zaman aşımı süresi 10 yıldır. Bu hak, hem sigorta şirketi hem de taraflar için büyük önem taşır.

## • İrat Nedir?

Belirli bir süre boyunca veya bir kişinin hayatı boyunca periyodik olarak yapılan ödemelerdir. Eğer ödemeler yaşama olasılıklarına bağlı olarak yapılırsa bu sözleşme bir hayat iradı (annüitesi) olarak adlandırılır.

# RS 5.0



**RS Holding**

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

**TUR** | ASİSTANS  
GRUBU

**DESTECH**  
Teknoloji Grubu

**RS Otomotiv**  
Grubu

# İlginç Sigorta Hikayeleri

## *Sürpriz Kedinin Sebep Olduğu Kaza*

Girit'te bir turist, bikini giymiş iki kızın fotoğrafını çekmek için durduğu anda aniden antrenman yapan bir kedinin dikkatini çekti. Hızla hareket eden kedinin çarptığı beton durağa kafası çarpan adamın burnu kırıldı. Sigorta şirketi hastane masraflarını karşıladı, "sürpriz kedi" türü kazaları da kapsayan poliçeye razı oldu.

## *Akrep Isırığı ve Kanalizasyon Serüveni*

İsrail'de, kaybettiği cüzdanını bulmak için kanalizasyon kapağından içeri uzanmaya çalışan bir adam, sokaktan giren bir akrep tarafından ısırıldı. İnsan eliyle ayıklanamadığı için sadece tıbbi tedavi giderleri ödendi; "cezbetmek için açılan kovuk" dipnotuyla poliçe geçerli kabul edildi.

Haberin detaylarını ve daha fazlası için QR kodu okutarak inceleyebilirsiniz!



# İSTANBUL'da TUR Filo ile Yeni Bir Dönem Başlıyor

## GÜCÜMÜZ **FİLOMUZDA!**

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

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

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

Sektöre yön veren bu dönüşümde, öz gücümüzle sahadayız.

**Kalite bizimle yola çıkıyor.**

 **TUR** | ASSIST

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

**HDI**  
SİGORTA

**TÜM RİSKLERLE  
ARANDA**



**QR KODU OKUT**

**HER ANINDA  
DAİMA YANINDA**