

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/70

TEMMUZ 2026 • sigortalifedergi.com • 250 TL



AHMET**YAŞAR** s16
FİRUZAN**İŞCAN** s32
NESLİHAN**NECİBOĞLU** s10
YAVUZ**ÖLKEN** s12
AYHAN**SİNCEK** s20
EYÜP**ÖZSOY** s56



Bir tıkla kapında!

hepsiburada

trendyol

CicekSepeti

amazon

n11



Yerel Risk, Global Değer

SİGORTA LIFE®

SATIŞ KANALLARIMIZ!

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



Yeni bir boyut, aynı kararlılık!



Sigorta Life Dergisi'nin Değerli Okurları,

Yaz mevsiminin tüm enerjisiyle hayatımızı sardığı Temmuz ayında, yepyeni bir heyecan ve gururla huzurlarınızdayız. Sigorta Life olarak yıllardır sektörün nabzını tutan çizgimizi, bu ay itibarıyla yepyeni bir boyuta taşımanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Büyük bir hazırlık sürecinin ardından, Sigorta Life televizyon programımızla CNBC-e ekranlarında yayın hayatımıza başladık. Dergimizin sayfalarında kurduğumuz o güçlü bağ, artık televizyon ekranlarının dinamizmiyle birleştiriyor; sektörümüzün lider isimlerini ve en güncel gelişmeleri ekranlara taşıyoruz. Bizleri bu yeni yolculuğumuzda da yalnız bırakmayan tüm okurlarımıza ve izleyicilerimize yürekten teşekkür ederim.

Ekranlardaki bu heyecanımız sürerken, dergimizin Temmuz sayısında da yine sektöre yön veren, arşivlik bir içerikle karşınızdayız. Bu sayımızın en özel duraklarından biri, HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan ile gerçekleştirdiğimiz derinlikli röportaj oldu. Sektörün en deneyimli ve vizyoner liderlerinden biri olan Sayın İşcan ile hem HDI Sigorta'nın gelecek stratejilerini hem de değişen pazar dinamiklerini, dijitalleşmeyi ve yeni nesil sigortacılığı konuştuk. Sektörün rotasını anlamak adına bu ufuk açıcı röportajı ilgiyle okuyacağınızı umuyorum.

Küresel risklerin ve ekonomik dinamiklerin hızla değiştiği bu dönemde, hem yazılı medyadaki köklü varlığımızla hem de CNBC-e ekranlarındaki yeni yüzümüzle, sigorta ve bireysel emeklilik sektörünün en güçlü sesi olmaya devam edeceğiz.

Keyifli okumalar ve iyi seyirler diler, sağlıklı ve huzurlu bir yaz mevsimi geçirmenizi temenni ederim.

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarketing.com

İçin deki ler

32



8-9

HABER |

Ahmet Yaşar: "Sigorta artık ekonomilerin stratejik güvenlik kalkanıdır"

10

HABER |

Fitch Ratings, Neova Sigorta'nın Ulusal ve Uluslararası Finansal Güç Notlarını yükseltti

12-13

HABER |

AXA Türkiye'den Sektöre Çağrı: "Bugün Hazırlanmazsak Yarın Geç Kalabiliriz"

14

HABER |

HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, CFO Summit 2026'da Konuşmacı Olarak Yer Aldı

16

HABER |

Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'dan Ortak Ürün: KASKONOMİQ ile her araca kasko dönemi başladı

18

HABER |

Türkiye Sigorta, Dijital İtibarda 3 Yıldır Zirvede

20-21

HABER |

Katılım Emeklilik'e Brandverse Awards'ten Altın Ödül

22

HABER |

HDI Sigorta Togg İş Birliği ile Yeni Nesil Bir Kullanıcı Deneyimine İmza Attı

24-25

HABER |

Millî Reasürans'tan TSRS ile Uyumlu İkinci Sürdürülebilirlik Raporu

26

HABER |

BNP Paribas Cardiff'ten Hayatın Her Anında Güvence Arayanlara Kapsamlı Çözüm: "Hayatım Yolunda"

28-29

HABER |

Ahmet Yaşar: "Geleceğin Sigortacılığı Daha Önleyici, Kapsayıcı ve Güvenilir Olacak"

30

HABER |

Allianz Türkiye, Habitat Derneği ve UNDP Türkiye iş birliğinde düzenlenen FinHack'te gençler finansal geleceğin çözümlerini tasarladı

32-37

RÖPORTAJ |

Sigorta Life Sohbetleri'nin konuğu HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan oldu!

38

HABER |

TARSİM Heyeti Tokat'ta Sel ve Su Baskını ile Dolu Hasarlarının Etkilerini İnceledi

40-44

ETKİNLİK |

senCard Games'te Rekabetlik kazandı!

46-47

HABER |

Quick Finansall Çözüm Merkezleri tanıtıldı

48

HABER |

HDI Fibaemeklilik'ten BES Katılımcılarının Birikimlerine Değer Katacak İki Yeni Emeklilik Yatırım Fonu

50

HABER |

Sigorta Life'ın ilk konuğu TSB Başkanı Ahmet Yaşar oldu

52

HABER |

Neova Sigorta'dan karne döneminde çocuklara NeoCan'lı güvence deneyimi

64

S İ G O R T A L I F E

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

ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Gamze Sayan

Grafik Tasarım

Üveys Altun

Editör

Elif Bayrak

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri

Renkvizyon Matbaacılık Yayıncılık

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

Abonelik

iletisim@sigortalifedergi.com

İletişim

0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

sigortalifedergi.com

✕ ▶ f @ in ≡ © | sigortalifedergi

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

sigortalifedergi.com



54

HABER |

OtoKonfor'dan Yeni SuperApp Deneyimi

56

HABER |

Hukuka Aykırı Kişisel Veri Kullanımıyla
Hasar Takibi Dönemi Sona Eriyor

58

HABER |

Türk Tabipleri Birliği'nin HUV Katsayısı Artışı
Hakkında Kamuoyuna Duyuru

60

HABER |

Anadolu Sigorta, Sigorta ve Emeklilik
Kategorisinde "En Gözde Şirketler" Şirketler
Arasında Yer Aldı

62

HABER |

HDI Sigorta Acenteleriyle İzmir'de Buluştu

64-66

HABER |

DASK'tan Bursa'da Deprem Risk Yönetiminde
Güç Birliği Mesajı

68-70

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

72

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

74

LIFE |

İlginç Sigorta Hikayeleri

QUICK
SIGORTA

X

CORPUS
SIGORTA

GÜÇ BİRLİĞİ

Artık kasko
her araç için ekonomik

HER YAŞA HER ARAÇA KASKONOMiQ



İSTEYENE İMM

SERVİS SEÇİMİ
ARAÇ YAŞI **SINIRSIZ**

**KAZA
HALİNDE** ÇEKİCİ
KURTARICI
İKAME ARAÇ



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

Her yaşa, her araca **KASKONOMiQ**.



KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK
UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.



QUICK YARDIM
755 1 755

Q-BLOG Q-MAG Q-SÖZLÜK

f i X y in

QUICK
SIGORTA



TSB Başkanı Ahmet Yaşar'dan Bakü'de güçlü mesaj: “Sigorta artık ekonomilerin stratejik güvenlik kalkanıdır”

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Ahmet Yaşar, Azerbaycan Uluslararası Sigorta Forumu'nda yaptığı konuşmada, sigortacılığın artık yalnızca riskleri teminat altına alan bir sektör olmadığını belirterek, "Koruma açığını kapatan, tasarrufları büyüten ve dayanıklılığı artıran güçlü bir sigorta sektörü; güçlü Türkiye'nin ve güçlü Türk Dünyası'nın vazgeçilmez unsurudur." dedi.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Ahmet Yaşar, Azerbaycan Sigortacılar Birliği ev sahipliğinde Bakü'de düzenlenen Azerbaycan Uluslararası Sigorta Forumu'na (AIIF 2026) katıldı. 25 ülkeden sektör temsilcilerini buluşturan forumda konuşan Yaşar, sigortacılığın ekonomik dayanıklılık ve sürdürülebilir kalkınma açısından üstlendiği stratejik role dikkat çekti.

"Riskler büyüyor, sigortanın önemi artıyor"

Konuşmasında küresel ölçekte iklim değişikliği, doğal afetler, siber tehditler, yaşlanan nüfus ve yapay zekâ kaynaklı dönüşümlerin yeni risk alanları oluşturduğunu belirten Yaşar, risklerin artık daha karmaşık, daha büyük ve sınır tanımayan bir yapıya dönüştüğünü söyledi. "Sigorta artık yalnızca hasar ödeyen bir sektör değil; riskleri yöneten, ekonomileri güçlendiren ve toplumların dayanıklılığını artıran stratejik bir sektördür." diyen Yaşar, sigortanın bugün ekonomik kalkınmanın finansmanı ve toplumsal güvenin temel unsurlarından biri haline geldiğini ifade etti.

Forum kapsamında ele alınan emeklilik sistemleri, reasürans çözümleri, afet dayanıklılığı, sağlık sigortaları, banka sigortacılığı ve yapay zekâ uygulamalarının ortak hedefinin daha dayanıklı ekonomiler ve daha güvenli toplumlar oluşturmak olduğunu vurguladı.

2030 hedefi: 50 milyar dolar prim üretimi

Türkiye sigorta sektörünün son yıllarda güçlü bir büyüme ivmesi yakaladığını belirten Ahmet Yaşar, 2026 yılının ilk çeyreği itibarıyla sektörün aktif büyüklüğünün 4,2 trilyon TL'ye, öz sermayesinin ise 459 milyar TL'ye yükseldiğini, yılın ilk beş ayında ise toplam prim üretiminin 622 milyar TL seviyesine ulaştığını kaydetti. Yaklaşık 31 milyar dolarlık üretim hacmiyle Türkiye'nin dünyanın önemli sigorta pazarlarından biri haline geldiğini belirten Yaşar, "Asıl mesele daha fazla prim üretmek değil, daha fazla insanı ve işletmeyi güvence altına alabilmektir." dedi.

Türkiye Sigorta Birliği'nin 2030 vizyonunu da paylaşan Yaşar, hedeflerinin 50 milyar dolar prim üretimi ve yüzde 5 sigorta penetrasyonu olduğunu açıkladı.

"Sigortasızlık artık başlı başına bir risktir"

Konuşmasının önemli başlıklarından biri de "koruma açığı" oldu. Ekonomik kayıplarla sigortalı kayıplar arasındaki farkın azaltılması gerektiğini belirten Yaşar, "Sigortasızlık artık başlı başına bir risktir." ifadesini kullandı. Yaşar, yüksek sigortalılık oranlarının yalnızca bireyleri değil; işletmeleri, bankacılık sistemini, kamu maliyesini ve ekonomik büyümeyi de koruduğunu belirterek, afetlere karşı dayanıklı ekonomilerin güçlü sigorta sistemleriyle mümkün olacağını söyledi.

BES'te 18 milyon katılımcı, 3,5 trilyon TL'lik kaynak

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin Türkiye ekonomisine sağladığı katkıya değinen Yaşar, BES ve Otomatik Katılım Sistemi'nde katılımcı sayısının 18 milyonu, fon büyüklüğünün ise 2,4 trilyon TL'yi aştığını söyledi. Sigorta şirketlerinin yönettiği fonlarla birlikte sektörün toplam yönettiği kaynağın 3,5 trilyon TL'ye ulaştığını belirten Yaşar, sigorta sektörünün Türkiye'nin en büyük kurumsal yatırımcılarından biri haline geldiğini ifade etti.

"Yapay zekâ güvenin yerini alamaz"

Sigortacılıkta yapay zekânın risk analizi, hasar yönetimi ve müşteri deneyimi açısından önemli fırsatlar sunduğunu belirten Yaşar, teknolojinin tek başına yeterli olmadığını söyledi. "Güveni inşa eden unsur algoritmalar değil; güçlü kurumlar, sağlam düzenlemeler, etik ilkeler ve insan odaklı yaklaşımdır." diyen Yaşar, gelecekte başarıyı belirleyecek unsurun yapay zekâyı en hızlı kullanan şirketler değil, onu güven ve sorumlulukla birleştiren şirketler olacağını vurguladı.

Türk Dünyası sigortacılığında yeni dönem

Ahmet Yaşar, Türk Dünyası sigorta sektörleri arasındaki iş birliğinin giderek güçlendiğini belirterek, geçen yıl ilk buluşmasının Azerbaycan'da yapıldığı Türk Dünyası Sigorta Birliği'nin 2026 Genel Kurulu'na Türkiye'nin ev sahipliği yapacağını açıkladı. Genel Kurul'un yeni iş birlikleri, ortak projeler ve stratejik kararlar açısından önemli bir platform olacağını ifade eden Yaşar, öncelikli gündemlerinin sigorta bilincinin artırılması, koruma açığının azaltılması, reasürans kapasitesinin güçlendirilmesi, dijital dönüşüm, yapay zekâ uygulamaları ve nitelikli insan kaynağının geliştirilmesi olduğunu söyledi.

"Gelin, geleceği birlikte sigortalayalım"

Konuşmasını güçlü bir çağrıyla tamamlayan Yaşar, "Sigortacılık yalnızca bugünü korumaz; geleceği inşa eder. Güçlü sigorta sektörü güçlü ekonomi, güçlü ekonomi güçlü toplum demektir." ifadelerini kullandı. Yaşar sözlerini, "Koruma açığını kapatan, tasarrufları büyüten ve dayanıklılığı artıran güçlü bir sigorta sektörü; güçlü Türkiye'nin ve güçlü Türk Dünyası'nın vazgeçilmez unsurudur. Gelin, geleceği birlikte sigortalayalım." çağrısıyla tamamladı.



**Neslihan
Neciboğlu**

Neova Sigorta
Genel Müdürü

Fitch Ratings, Neova Sigorta'nın Ulusal ve Uluslararası Finansal Güç Notlarını yükseltti

Neova Sigorta, Fitch Ratings'in Uluslararası Finansal Güç (IFS) Notu'nu B+'dan BB-'ye yükseltmesiyle finansal gücünü uluslararası ölçekte bir üst seviyeye taşıdı. Güçlü sermaye yapısı, sürdürülebilir kârlılığı ve istikrarlı finansal performansı ile öne çıkan şirket, uluslararası büyüme vizyonunu da kararlılıkla sürdürüyor.

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings, Neova Sigorta'nın Uluslararası Finansal Güç Notu'nu B+ seviyesinden BB- seviyesine taşıdı. Kuruluş ayrıca, şirketin Ulusal Sigorta Finansal Güç (National IFS) Notu'nu da A+ (tur) seviyesinden AA- (tur) seviyesine yükseltti. Fitch Ratings değerlendirmesinde, Neova Sigorta'nın güçlü sermaye yapısı, dengeli iş portföyü, sürdürülebilir kârlılığı ve son yıllarda güçlenen finansal performansının not artışını destekleyen unsurlar arasında yer aldığı belirtildi. Ayrıca şirketin ana hissedarı Kuveyt Türk Katılım Bankası'nın güçlü desteği ve etkin risk yönetimi yaklaşımı da bu süreçte öne çıkan başlıklar arasında değerlendirildi. Bu durum, Neova Sigorta'nın finansal dayanıklılığını uluslararası standartlarda teyit ederken, şirketin sürdürülebilir büyüme stratejisine ve uzun vadeli hedeflerine duyulan güveni de destekliyor.

Küresel ölçekte büyüme vizyonunu güçlendiriyor

Finansal gücünü uluslararası açılım hedefleriyle destekleyen Neova Sigorta, son dönemde attığı stratejik adımlarla küresel sigorta ekosistemindeki konumunu güçlendirmeye devam ediyor. Şirket, geçtiğimiz dönemde küresel sigorta ve reasürans piyasasının en önemli merkezlerinden Lloyd's ile iş birliklerini geliştirirken, dünyanın önde gelen kredi ve politik risk sigortacılarını bir araya getiren International Credit Insurance & Surety Association (ICISA) üyeliğiyle de uluslararası sektörde önemli bir kilometre taşına ulaştı. Neova Sigorta, bu üyelikle küresel bilgi paylaşımı, sektör standartları ve uluslararası iş birlikleri açısından daha güçlü bir konuma gelirken, Türkiye sigorta sektörünü uluslararası platformlarda temsil etme kapasitesini de artırdı. Fitch Ratings tarafından gerçekleştirilen not artışı da şirketin finansal gücünün yanı sıra uluslararası büyüme vizyonunu destekleyen önemli göstergelerden biri olarak öne çıkıyor.

"Uluslararası hedeflerimiz doğrultusunda önemli bir güven göstergesi"

Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, şunları söyledi: "Fitch Ratings'in ulusal ve uluslararası finansal güç notlarımızı yükseltmesi, yalnızca finansal performansımızın değil; sürdürülebilir büyüme yaklaşımımızın, güçlü sermaye yapımızın ve disiplinli risk yönetiminin de önemli bir göstergesi. Müşterilerimize, iş ortaklarımıza ve tüm paydaşlarımıza sunduğumuz güveni pekiştiren bu gelişmeyi, Neova Sigorta'nın uzun vadeli yolculuğunda önemli bir kilometre taşı olarak görüyoruz.

Bir yandan Türkiye'deki güçlü büyümemizi sürdürürken diğer yandan ICISA üyeliğimiz, Lloyd's iş birliklerimiz ve uluslararası pazarlara yönelik çalışmalarımızla küresel sigortacılık ekosistemindeki varlığımızı güçlendiriyoruz. Finansal gücümüzü uluslararası iş birlikleriyle destekleyerek hem sektörümüze hem de ülkemize değer üretmeye devam edeceğiz."



SON GÜN
30 EYLÜL
2026

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

**LİMİTSİZ
YATARAK TEDAVİ**

**4 ADET
AYAKTA TEDAVİ**

**ÜCRETSİZ
DİŞ VE GÖZ
MUAYENE PAKETİ**

**ÜCRETSİZ
ONLINE
DOKTOR**

**ÜCRETSİZ
CHECK-UP**



Detaylı bilgi için
QR kodu okutunuz.

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

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





AXA Türkiye'den Sektöre Çağrı: “Bugün Hazırlanmazsak Yarın Geç Kalabiliriz”

AXA Türkiye, Sigorta Araçları Zirvesi'nde sektörün geleceğine ilişkin vizyonunu paylaştı. Yapay zekadan sürdürülebilirliğe, önleyici sigortacılıktan müşteri deneyimine kadar sektörün dönüşüm başlıklarının ele alındığı zirvede AXA Türkiye yöneticileri, 2030'a giden yolda sigortacılığın yeni odağının empati, önleme ve dayanıklılık olacağı mesajını verdi.

Yavuz Ölken

AXA Sigorta CEO'su

AXA Türkiye, desteklediği Sigorta Aracıları Zirvesi'nde sigortacılığın geleceğini şekillendirecek stratejik başlıkları sektör temsilcileriyle paylaştı. İki gün süren oturumlarda; acenteliğin dönüşümü, hayat sigortaları ve bireysel emeklilik, yapay zeka, büyük veri, sürdürülebilirlik, kurumsal risk yönetimi ve önleyici sigortacılık gibi sektörü doğrudan etkileyecek kritik konular masaya yatırıldı. Zirvenin açılışında ve farklı oturumlarında konuşan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, sektörün hızla 2030'un dünyasına hazırlanması gerektiğinin altını çizdi. Ölken, sigortacılığın önümüzdeki yıllarda alışılmış kalıpların ötesinde, büyük bir dönüşüm yaşayacağını vurguladı.

"Sektör Olarak Fabrika Ayarlarımıza Dönmemiz Gerek"

Dünyadaki gelişmelerin sigortacılığın iş yapış biçimlerini yeniden tanımladığını ifade eden Ölken, artık yalnızca gerçekleşen hasarları karşılamanın yeterli olmayacağını belirttikten şunları söyledi: "Riskler değişiyor, müşteri beklentileri dönüşüyor ve teknoloji iş yapış biçimlerimizi yeniden tanımlıyor. Önümüzdeki dönemde sektörümüzü bekleyen en büyük risk, bu değişimlerin hızını hafife almak olacaktır. Geleceğin rekabetini yalnızca fiyat-lama üzerine kurguladığımızda kaybeden taraf oluruz. Gerçek rekabet; müşteriye ve acenteyi daha iyi anlamak, riskleri daha doğru değerlendirmek üzerine kurulmalıdır."

Sigortacılığı sezonluk indirim odaklı yapıdan uzaklaştırmak gerektiğini ifade eden Ölken, sözlerine şöyle devam etti: "Toplam maliyetleri düşüren, verimliliği artıran ve müşterilerimize daha erişilebilir çözümler sunan bir sektör yapısına ihtiyacımız var. Bu yüzden sektör olarak fabrika ayarlarımıza dönmeliyiz. Bizim fabrika ayarlarımız; müşteriye anlamakla başlar, riski doğru değerlendirmekle, acenteyi güçlendirmekle ve sürdürülebilir fiyatlandırma disipliniyle şekillenir. AXA Türkiye olarak Empati Güvencesi yaklaşımımızı önleyici sigortacılık anlayışıyla birleştiriyor, Adaptif Sigortacılık 2030 vizyonumuzla geleceğe hazırlanıyoruz. Çünkü gelecekte değer yaratacak olan, yalnızca gerçekleşen kayıpları karşılayan değil; hayatı koruyan, riskleri öngören ve dayanıklılığı artıran sigortacılık modelidir."

"Yapay Zeka ve Veri, Yeni Dönemin Belirleyicileri Olacak"

Zirvenin dijitalleşme ve veri odaklı müşteri yönetimi başlıklı oturumlarında, yapay zeka ve büyük verinin sigortacılıkta karar alma süreçlerindeki etkisi ele alındı. AXA Türkiye Satış, Kurumsal İletişim ve Sağlık Başkanı Sanem Çıngay Buçukoğlu: "Önümüzdeki dönemde fark yaratacak olan unsur, toplanan veriyi daha anlamlı müşteri deneyimlerine dönüştürebilmek olacak. Yapay zeka bize güçlü araçlar sunuyor; ancak müşteri güvenini inşa eden temel değerler hâlâ şeffaflık, tutarlılık ve uzun vadeli ilişki kurabilme becerisidir. Teknolojinin sağladığı hız ve verimliliği, "Empati Güvencesi" yaklaşımımızı da arka-mıza alarak müşterilerimizin ihtiyaçlarını anlayan insani bir yaklaşımla birleştirmek büyük önem taşıyor." dedi.

Sigortacılığın tarihsel olarak her zaman veri odaklı bir sektör olduğunu belirten AXA Türkiye Büyüme Stratejileri, Müşteri ve Dijital Platformlar Direktörü Aylin Akinlı Kaya ise bugün yaşanan değişimin verinin uzmanlığı daha da güçlü kıldığı yeni bir karar alma modeli olduğunu şu sözlerle ifade etti: "Müşteri yaşam döngüsünün neredeyse her aşamasında veri artık belirleyici bir rol oynuyor. Burada asıl güç, verinin mevcut deneyim ve uzmanlığı desteklemesinden geliyor. Veri bize ne olduğunu ve ne olabileceğini gösterirken; deneyim ve uzmanlık ise bu bilgiyi doğru bağlama oturarak anlamlı kararlar almamızı sağlıyor."

"Acenteler için Yeni Büyüme Alanları Oluşuyor"

Hayat sigortaları ve bireysel emeklilik sisteminin acenteler açısından önemli fırsatlar sunduğunu belirten AXA Hayat ve Emeklilik Başkanı Selçuk Adıgüzel ise, sigortacılığın giderek yaşam boyu ilişki yönetimine dönüştüğünü ifade etti: "Hayat ve BES tarafı acenteler için müşteri bağlılığını artıran ve sürdürülebilir gelir yaratan önemli bir büyüme alanı. Gelecekte acenteler yalnızca ürün satan değil, müşterilerinin yaşam yolculuğuna eşlik eden danışmanlar haline gelecek."

"Dayanıklılık ve Sürdürülebilirlik Yeni Rekabet Alanı"

Kurumsal risklerin giderek daha karmaşık hale geldiğini belirten AXA Türkiye Teknik Başkanı Barış Altın, gelecekte risk yönetiminin şirketlerin rekabet gücünün önemli bir parçası olacağını vurguladı: "İklim riskleri halen ani olmasına rağmen beklenmedik olmaktan çıktı, tüm geçmiş istatistiklerden farklı süreçler ve hasarlar yaşıyoruz. Bunlar hem sigortalı hem de sigortacı tarafında önlem alınabilecek konuları da içeriyor. Bu nedenle önleyici sigortacılığı süreçlerimizin en önemli parçası yapıyoruz."

"Sigortacılığın Geleceği Sürdürülebilirlik Ekseninde Şekilleniyor"

Sürdürülebilirliğin bir gündem maddesi olmaktan çıkıp iş modelinin merkezine yerleştiğini vurgulayan AXA Türkiye Uluslararası İş Geliştirme ve Yeşil Yatırımlar Direktörü Seda Bora Arkan ise dönemi şu sözlerle özetledi: "Geleceğin sigortacılığı yalnızca finansal güvence sunan bir yapı olmayacak. Risk yönetimi, dayanıklılık ve sürdürülebilirlik sektörün merkezine yerleşecek. Gelecekte başarı, hasar sonrasındaki performansla birlikte risk gerçekleşmeden önce yaratılan değerle de ölçülecek." Sigorta Aracıları Zirvesi'nde ortaya konulan vizyon; sektörün ilerleyen dönemde daha veri odaklı, daha önleyici, daha sürdürülebilir ve müşteri ihtiyaçlarına daha duyarlı bir yapıya evrileceğine işaret ederken AXA Türkiye, Empati Güvencesi yaklaşımıyla bu büyük dönüşümün merkezinde yer almaya devam edeceğini bir kez daha vurguladı.



HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, CFO Summit 2026'da Konuşmacı Olarak Yer Aldı

Türkiye'nin önde gelen finans liderlerini buluşturan CFO Summit 2026'da, HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan "Büyümenin Yeni Dinamikleri: Deneyim, Çeviklik ve Dönüşüm" panelinde konuşmacı olarak yer aldı. Zirvede; finans dünyasını şekillendiren güncel trendler, ekonomik gelişmeler, stratejik öncelikler ele alındı.

HDI Sigorta'nın resmi sponsor olarak destek verdiği CFO Summit 2026, DataExpert iş birliği ve BMI Business School organizasyonu ile, Türkiye'nin farklı sektörlerden üst düzey finans yöneticilerini İstanbul'da buluşturdu. İş dünyasının en prestijli liderlik buluşmaları arasında gösterilen C-Summit Serisi kapsamında gerçekleştirilen CFO Summit'te; finans dünyasını şekillendiren güncel trendler, ekonomik gelişmeler, stratejik öncelikler üst yönetim perspektifiyle değerlendirildi.

HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, zirvede düzenlenen "Büyümenin Yeni Dinamikleri: Deneyim, Çeviklik ve Dönüşüm" başlıklı panelde konuşmacı olarak yer aldı. Panelde, sigorta sektörünün değişen müşteri beklentileri doğrultusunda geçirdiği dönüşüm üzerine değerlendirmelerde bulunan Firuzan İşcan şöyle konuştu: "Bugün müşterilerin beklentileri artık sektörlerle sınırlı değil. Deneyimler, hizmet standartlarını yeniden tanımlıyor. Bu nedenle değişime hızla uyum sağlamak, dönüşümü kucaklamak zorundayız. Öte yandan, iklim değişikliği, doğal afetler gibi katastrofik risklerin arttığı bir dönemde, organizasyonların çevikliğini ve dayanıklılığını güçlendirmesi her zamankinden daha önemli. Güçlü sermaye yapısı, etkin risk yönetimi ve nitelikli insan kaynağı da günümüzün odaklanılması gereken konuları arasında en üst sıralarda. Kurumların başarısını belirleyecek en önemli unsur, uyum kabiliyeti. Bu da ancak her kademedeki çalışanı ortak akla katkı sunmaya teşvik eden, gelişimi destekleyen ve dönüşümü sahiplenen bir organizasyon yapısıyla mümkün."

Etkinliğe HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan'ın yanı sıra Genel Müdür Yardımcıları Ayşecan Okyay, Halil Bay, Sinem Gürün ve Burcu Çakıcı da katıldı.

Türkiye'nin lider kurumlarındaki C-Level yöneticileri bir araya getiriyor

Üst düzey yöneticilere yönelik liderlik zirveleri serisi olan C-Summit Series; 2016 yılından bu yana DataExpert iş birliği ve BMI Business School organizasyonu ile düzenleniyor. En prestijli iş dünyası buluşmaları arasında gösterilen C Summit Series (CFO Summit ve CHRO Summit); finans ve insan kaynakları fonksiyonlarındaki gelişmelerin üst düzey yönetim seviyesinde tartışılması için eşsiz bir platform sunuyor. Türkiye'nin lider kurumlarındaki C-Level yöneticilerin bir araya geldiği C-Summit Series, aynı zamanda DataExpert iş birliğiyle BMI Business School tarafından yürütülen "En Etkin 50" fonksiyon lideri araştırmalarının ödül törenlerine de ev sahipliği yapıyor.

5. Sigortacılık Makale Yarışması

*İklim değışikliğı
çağında sigortacılık:
Geleceğı birlikte yazalım*



**Son Başvuru
Tarihi:**

4 Eylül

Detaylar ve
başvuru için
QR kodu
okutabilirsiniz.





Ahmet Yaşar

Maher Holding Sigorta
Grubu Başkanı

Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'dan Ortak Ürün: **KASKONOMİQ** ile her araca kasko dönemi başladı

Türkiye’de yalnızca her dört araçtan biri kasko sigortası kapsamında. Yani trafiğe çıkan milyonlarca araç, her gün çarpma, çarpışma, hırsızlık, yangın, sel, deprem, terör ve orman yangını gibi geniş riskleri kendi üzerinde taşıyor.

Bu düşük sigortalılık oranının temel nedenleri arasında araç parkının yaşlanması, artan bakım maliyetleri ve yüksek kasko primleri bulunuyor. Quick Sigorta ve Corpus Sigorta, bu tabloyu değiştirmek amacıyla güçlerini birleştirerek yeni bir model geliştirdi: KASKONOMİQ.

“Her Yaşa, Her Araca Kasko” mottosuyla sunulan ürün, küçük primlerle büyük güvence sağlarken, kasko sigortasını tüm araçlar için yeniden erişilebilir hale getiriyor. Araç yaşı veya sürücü yaşı sınırlaması olmadan, neredeyse trafik priminin dörtte birine aracın değerinin %75 ya da %85’ine kadar güvence alınabiliyor. Üstelik servis seçimi sınırlaması olmadan sunulan model, sadece kazaları değil; deprem, sel, yangın, terör, halk hareketleri ve diğer doğal afetleri de kapsıyor. Poliçeye dahil Quick Yardım Asistans hizmetleriyle çekici, kurtarma ve yılda bir kez 7 güne kadar ikame araç desteği de sunuluyor.

“Türkiye’de kasko sigortalı araç oranının hâlâ çok düşük”

MaHer Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Türkiye’de kasko sigortalı araç oranının hâlâ çok düşük olduğunu belirterek, “Her dört araçtan yalnızca biri kaskolu. Bu tablo, araç parkının giderek yaşlanmasıyla birleşince risk, sigortacılar yerine araç sahiplerinin üzerinde kalıyor. Biz, KASKONOMIQ modeliyle bu yapıyı dönüştürmek istiyoruz” dedi. Yaşar, “Küçük primlerle büyük riskleri paylaşan, herkesin ulaşabileceği, sadeleştirilmiş bir kasko modeliyle sigortacılığı tabana yayıyoruz.” ifadelerini kullandı.

“Sigorta sadece bir poliçe değil; toplumun güvenlik ağıdır ve KASKONOMIQ bu anlayışın ürünüdür”

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ise, Quick Sigorta’nın her zaman sigortacılığı daha erişilebilir, yenilikçi ve müşteri odaklı hale getirme vizyonu ile hareket ettiğini hatırlatarak, “KASKONOMIQ, bu vizyonun en güncel örneği. Artık kasko yaptırmak bir ayrıcalık değil, herkes için ulaşılabilir bir güvence. Araç yaşı veya marka değeri fark etmeksizin her sürücü kendi bütçesine uygun bir alternatif bulabiliyor. KASKONOMIQ; uygun prim, geniş teminat, esnek muafiyet oranları ve asistans desteğiyle tam bir güvenlik paketi sunuyor” diyerek “Sigorta sadece bir poliçe değil; toplumun güvenlik ağıdır ve KASKONOMIQ bu anlayışın ürünüdür” ifadelerini kullandı.

Acentelere Yeni Fırsat: 4 Araçtan 3’ü Hâlâ Potansiyel Müşteri

Türkiye’de kasko sigortalılık oranı %25 seviyesinde. KASKONOMIQ, bu büyük potansiyele ulaşmak için geliştirildi. Araç sahiplerinin, bugüne kadar tamamen kendi üzerlerinde taşıdıkları %100’lük riski %25 seviyesine düşüren ürün; uygun fiyatlı, esnek ve geniş kasko teminatlarını içeren yapısıyla, acentelerin kasko pazarını yeniden canlandırması için güçlü bir fırsat sunuyor. Üstelik, trafik sigortası yapılırken otomatik olarak sunulan teklif sayesinde bir tuşla veya tek başına satın alınabiliyor. Quick Sigorta ürünü KASKONOMIQ adıyla sunarken Corpus Sigorta KASKONOMIQ adıyla satışa sunuyor.



Selda Çamlıbel Özkoyuncu

Türkiye Sigorta Kurumsal İletişim
ve Marka Yönetimi Direktörü

Türkiye Sigorta, Dijital İtibarda 3 Yıldır Zirvede

Dijital dünyanın en güçlü markalarını belirleyen Dijital İtibar Raporu'nda Türkiye Sigorta, geçen yıl sigorta sektöründeki liderliğini korurken, Türkiye'nin en büyük markalarının yer aldığı genel sıralamada da 28 basamak yükselerek dikkat çekici bir başarıya imza attı.

Dijital kanallardaki güçlü performansını sürdüren Türkiye Sigorta, 18.45 İletişim Ajansı ve Inbusiness dergisi tarafından hazırlanan "Dijital İtibar Raporu'nda (DİR100)" sektörünün lideri olmaya devam ederken, Türkiye'nin en büyük markalarının yer aldığı genel sıralamada da 28 basamak birden yükselerek 21. sıraya çıktı.

Hem sosyal medya hem de diğer dijital mecralardaki verileri kümülatif ve sektörel dağılımlar çerçevesinde ele alan, 2025 yılı sonuçlarını kapsayan Dijital İtibar Raporu, 4. kez yayımlandı. Skor bazlı metodolojiyle markaların bulundukları sektörlerde rakiplerine kıyasla dijitaldeki etkinlik düzeyini ortaya koyan Dijital İtibar Raporu oluşturulurken 43,3 milyon veri, 50 sektörden 591 şirket analiz edildi. Veri toplama ve analiz için küresel medya istihbarat ve sosyal analitik platformu Meltwater kullanıldı. Markaların dijital itibar skoru; "toplam sonuç sayısı", "sosyal medya sonuç sayısı", "web platformları sonuç sayısı", "tekil sonuç sayısı", "tekil kullanıcı sayısı", "pozitif içerik", "negatif içerik", "nötr içerik" ve "tahmini erişim" olmak üzere 9 göstere temelinde belirlendi.

Markalarının dijital itibarını ve başarısını ortaya koyan rapora göre, geçen yıl ortalama skorun 55,62 olduğu sigorta sektöründe 89,90 skoru ile ilk sırada yer alan Türkiye Sigorta, böylece 3 yıl üst üste sektörünün lideri oldu. Türkiye Sigorta, 2025 yılında yüzde 21,4 artışla 222 bin toplam sonuca ve yüzde 50,5 artışla 163 milyon tahmini erişime ulaşarak sigorta sektöründe dijital itibarı en yüksek marka olmayı sürdürdü. Türkiye Sigorta, sadece sektöründeki liderliğini korumakla kalmadı; Türkiye'nin en büyük markalarının yer aldığı genel sıralamada da 28 basamak yükselerek 21. sıraya çıktı ve dijital itibarını sektör sınırlarının ötesine taşıdığını ortaya koydu.

"Bu sonuç, paydaşlarımızla kurduğumuz güçlü iletişimin ve uzun vadeli güven ilişkisinin bir yansıması"

Dijital İtibar Raporu'nda üst üste 3. kez sektör lideri olmanın son derece kıymetli olduğunu ifade eden Türkiye Sigorta Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Direktörü Selda Çamlıbel Özkoyuncu, elde edilen başarıya ilişkin değerlendirmesinde, şunları ifade etti: "Bu sonucu sadece dijital kanallardaki görünürlüğümüzün değil, paydaşlarımızla kurduğumuz güçlü iletişimin ve uzun vadeli güven ilişkisinin bir yansıması olarak görüyoruz. Türkiye Sigorta olarak müşterilerimizden iş ortaklarımıza, çalışanlarımızdan kamuya kadar tüm paydaşlarımızla açık, anlaşılır ve istikrarlı bir iletişim kurmaya özen gösteriyoruz. Dijital mecraları da yalnızca bilgi paylaşımı yaptığımız platformlar olarak değil, paydaşlarımızın beklentilerini daha iyi anlayabildiğimiz ve onlarla etkileşim kurabildiğimiz önemli bir alan olarak değerlendiriyoruz. Genel sıralamada 28 basamak yükselerek 21. sıraya çıkmış olmamız ise marka yönetimi ve iletişim alanında ortaya koyduğumuz çalışmaların karşılık bulduğunu göstermesi açısından ayrıca anlamlı. Önümüzdeki dönemde de paydaşlarımızla kurduğumuz ilişkiyi daha da güçlendirmeye, dijital iletişim alanındaki yetkinliklerimizi geliştirmeye ve marka değerimizi ileri taşımaya devam edeceğiz."

A man with a beard and glasses, wearing a light-colored long-sleeved shirt and pants, is sitting in a meditative pose on the roof of a dark-colored car. A squirrel is perched on a tree branch above the car. The background is a soft-focus forest scene with warm, golden light filtering through the trees.

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

Ayhan Sincek

Katılım Emeklilik Genel Müdürü

Katılım Emeklilik'e Brandverse Awards'ten Altın Ödül

Katılım Emeklilik, Marketing Türkiye ve BoomSonar iş birliğiyle düzenlenen pazarlama, iletişim ve dijital medya dünyasının en prestijli organizasyonlarından Brandverse Awards'ta, BES ve Hayat Sigortaları kategorisinde "Altın Ödül"ün sahibi oldu.

Sektörünün öncü ve yenilikçi markası Katılım Emeklilik, sosyal medyadaki performansını her geçen yıl artırıyor. Geçtiğimiz yıl kazandığı gümüş ödülün ardından bu yıl başarı çitasını en yükseğe taşıyarak dijital dünyadaki lider konumunu bir kez daha kanıtladı. Şirket pazarlama, iletişim ve dijital medya alanlarının en kapsamlı ödül programlarından biri olan Brandverse Awards'ta sosyal medya performansı ile öne çıktı. Şirket, BES ve Hayat Sigortaları kategorisinde Altın Ödül'ün sahibi oldu.

Deloitte Türkiye uzmanlığında titizlikle yürütülen Brandverse Awards-SocialBrands Veri Analitiği değerlendirmesinde, markaların sosyal medya performansları herhangi bir başarıya dayalı olmaksızın, tamamen veri odaklı yöntemlerle ölçümlendi. 1 Nisan 2025 – 1 Nisan 2026 dönemini kapsayan süreçte birden fazla marka hesabı; takipçi artışı, etkileşim oranları, içerik türleri ve paylaşım performansı gibi kritik kriterler üzerinden analiz edildi. Bu zorlu ve kapsamlı analizin sonucunda Katılım Emeklilik, sergilediği yüksek performansla kategorisinin zirvesine adımı yazdırdı.

Sosyal medya finansal farkındalık alanımız

Deloitte Türkiye'nin uzmanlığıyla yürütülen değerlendirme sonucunda, sosyal medya performansı en başarılı markalar kategorilerinde Altın, Gümüş ve Bronz ödüller sahiplerini buldu. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, ödüle ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Sosyal medyayı yalnızca bir iletişim kanalı olarak değil, katılımcılarımızla sürekli etkileşim kurduğumuz ve finansal farkındalık oluşturduğumuz bir alan olarak görüyoruz. Tamamen veri temelli bir değerlendirme sonucunda bu ödüle layık görülmek, dijital iletişim yaklaşımımızın doğruluğunu ve ekiplerimizin emeğini göstermesi açısından bizim için çok değerli. Önümüzdeki dönemde de katılımcılarımızla daha güçlü bağlar kuran içerikler üretmeye devam edeceğiz."



HDI Sigorta Togg İş Birliği ile Yeni Nesil Bir Kullanıcı Deneyimine İmza Attı

HDI Sigorta, Togg ile gerçekleştirdiği iş birliği kapsamında Togg Kasko ürününü Trumore platformunda sunuyor. Elektrikli ve bağlantılı akıllı cihazların yaygınlaşmasıyla birlikte değişen kullanıcı ihtiyaçlarına odaklanan iş birliği, HDI Sigorta'nın yeni nesil akıllı cihazların alanındaki uzmanlığını pekiştirirken, mobilite dünyasının dönüşümüne yönelik çalışmalara da katkı sağlıyor.

Trumore platformunda hayata geçirilen bu entegrasyon ile sigorta hizmetleri, akıllı cihaz kullanımının doğal bir parçası haline geliyor ve akıllı cihaz sahiplerine konforlu bir deneyim sunuyor. Togg Kasko'ya ilişkin teklif, satın alma, poliçe görüntüleme ve yenileme süreçlerini daha bütünsel bir yapı içerisinde sunulmasını mümkün kılan bu iş birliği, kullanıcı beklentilerine uygun çözümleri desteklerken müşteri deneyimini de güçlendirecek. Bu yaklaşım, HDI Sigorta'nın sigortacılığı hayatın farklı anlarına değer katan hizmetlerle geliştirme vizyonunun somut örneklerinden biri olarak öne çıkıyor.

“Farklı kullanıcı profillerine uygun ürün ve hizmetler sunmaya odaklanıyoruz”

HDI Sigorta CEO'su Firuzan İşcan, konuyla ilgili değerlendirmesinde şunları söyledi: “Togg'un mobilite ekosisteminde yarattığı dönüşüm, kullanıcı beklenti ve ihtiyaçlarının da çeşitlenmesini beraberinde getiriyor. Togg ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği, bu değişen ihtiyaçlara yönelik çözümler geliştirme yaklaşımımızın önemli bir yansıması. HDI Sigorta olarak, farklı kullanıcı profillerine ve kullanım alışkanlıklarına uygun ürün ve hizmetler sunmaya odaklanıyoruz. Togg'un teknoloji odaklı yaklaşımıyla HDI Sigorta'nın yeni nesil akıllı cihaz ve mobilite alanındaki çalışmaları arasında güçlü bir uyum olduğuna inanıyoruz.”

İş birliği, Talanx Grubu'nda “Global Best Practice” örnekleri arasında

Bu iş birliği, HDI Sigorta'nın bağlı olduğu Talanx Grubu içerisinde de “Global Best Practice” örneklerinden biri olarak konumlandırıldı. HDI Sigorta'nın yeni nesil akıllı cihazlar ve mobilite alanındaki çalışmalarının önemli bir çıktısı olarak görülen bu uygulama, grubun farklı ülkelerdeki şirketleri tarafından da yakından takip ediliyor.

HDI Sigorta, bu iş birliğiyle yeni nesil akıllı cihaz kullanıcılarının ihtiyaçlarına yönelik uzmanlığını güçlendirirken, teknoloji odaklı risk çözüm ortağı yaklaşımını da pekiştirdi. Trumore platformunun farklı ürün ve hizmetleri bir araya getiren yapısı, kullanıcı ihtiyaçlarına yönelik çözümlerin daha bütünsel bir deneyim içerisinde sunulmasına olanak tanıırken, Togg Kasko ile sunulan çözüm de akıllı cihaz sahiplerinin değişen beklentilerine yanıt veren önemli adımlardan biri olarak öne çıkıyor.



AXA SİGORTA

Dünya Dostu Sigortacılık anlayışımızla, karbon ayak izini azaltan, yeşil enerjiyi ve yenilenebilir enerji kaynaklarını destekleyen ürün ve hizmetler sunuyoruz. Elektrikli Araç Kasko Sigortası ile başınıza gelebilecek birçok riske karşı aracınızı teminat altına alıyoruz.

Yerinde şarj hizmetimizle, mobil şarj istasyonlarını ihtiyaç anında bulduğunuz yere getiriyoruz.

Elektrikli Araç Kasko Sigortası Neleri Kapsar?

- Duvar Tipi Şarj Ünitesi
- Siber Güvence
- Şarj Kablosu
- Yerinde Şarj Hizmeti
- Batarya (Pil)

Geleceğe Uyumlu

Elektrikli Araç Kasko Sigortası

axasigorta.com.tr

Detaylı bilgi için
karekodu
okutabilirsiniz.



Fikret Utku Özdemir

Milli Reasürans Genel Müdürü

Millî Reasürans'tan TSRS ile Uyumlu İkinci Sürdürülebilirlik Raporu

Millî Reasürans, Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) ile uyumlu olarak hazırladığı ikinci sürdürülebilirlik raporunu yayımladı. Şirket yayımladığı raporda, 2025 yılı faaliyet döneminde iklim değişikliği kaynaklı risk ve fırsatlara yönelik yaklaşımını, sürdürülebilirlik yönetişimini, stratejisini, risk yönetimi uygulamalarını ve hedeflerini paydaşlarıyla şeffaf bir şekilde paylaştı.

Türkiye reasürans sektörünün köklü kuruluşu Millî Reasürans, TSRS ile uyumlu ikinci sürdürülebilirlik raporunda iklim değişikliğinin iş modeli ve faaliyetleri üzerindeki etkilerini kapsamlı senaryo analizleriyle değerlendirdi. Raporda, iklim değişikliği kaynaklı fiziksel riskler ve geçiş riskleri ele alınırken; aşırı hava olayları, sel ve su baskınları, sıcaklık artışları ve düzenleyici dönüşümlerin sigorta ve reasürans sektörü üzerindeki olası etkileri analiz edildi. Bununla birlikte, düşük karbonlu ekonomiye geçiş sürecinde ortaya çıkabilecek yeni ürün geliştirme alanları, risk önleme hizmetleri ve sürdürülebilir sigortacılık uygulamaları da fırsat alanları arasında değerlendirildi.

Sürdürülebilir finansman ve iklim hedeflerinde yeni adım

Millî Reasürans, bu yılki raporlamada iklimle ilgili olarak ilk kez nicel ve ölçülebilir bir hedef belirleyerek sürdürülebilirlik yaklaşımını daha da güçlendirdi. Bu kapsamda, ihtiyari kabul portföyündeki yenilenebilir enerji payının baz yıl 2025'e göre 2026 yılı içerisinde %1,5 oranında artırılması hedefi belirlendi. Şirket, bu hedefi Paris Anlaşması ve net sıfır emisyon vizyonu ile uyumlu şekilde, iklimle ilgili hedeflerin kademeli olarak güçlendirilmesi yönünde önemli bir adım olarak değerlendiriyor.

Millî Reasürans, sürdürülebilirlik yatırımları kapsamında finansal kaynak tahsisini yalnızca çevresel ve sosyal etki yaratma perspektifiyle değil; finansal dayanıklılığın korunması ve risklerin etkin yönetilmesi perspektifi ile beraber uzun vadeli stratejik hedefleriyle de uyumlu şekilde ele alıyor. Bu doğrultuda kaynak kullanım yaklaşımı; yeşil finansman araçları, sürdürülebilir fonlar ve iklimle bağlantılı tematik yatırımlar aracılığıyla portföyün çevresel ve sosyal etkisini artırmayı hedefliyor.

Portföy kompozisyonu düzenli olarak gözden geçirilirken, sürdürülebilirlik kriterleri karar alma süreçlerine entegre ediliyor. Şirketin konsolide sürdürülebilirlik bağlantılı finansal varlıkları 2025 yılında 11.954 milyon TL oldu. Bu portföy; BIST Sürdürülebilirlik Endeksi kapsamındaki pay senetleri, sürdürülebilirlik kriterlerine uygun Eurobondlar ve yeşil finansal araçlardan oluşuyor.

Sürdürülebilirlik yönetişiminde güçlü yapı

Raporda, sürdürülebilirlik yönetişiminin güçlendirilmesine yönelik adımlar da öne çıkıyor. Millî Reasürans bünyesinde faaliyet gösteren Sürdürülebilirlik Komitesi ve Sürdürülebilirlik Birimi, iklim değişikliğiyle bağlantılı risk ve fırsatların izlenmesinde aktif rol üstlenirken, sürdürülebilirlik hedefleri Yönetim Kurulu gözetiminde takip ediliyor. Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir başkanlığında faaliyet gösteren Sürdürülebilirlik Komitesi, sürdürülebilirlik stratejisinin uygulanması, hedeflerinin belirlenmesi ve performansın izlenmesinden sorumlu olarak çalışmalarını sürdürüyor.

Çevresel performans verileri paylaşıldı

Millî Reasürans, rapor kapsamında çevresel performans göstergelerini de paydaşlarının bilgisine sundu. Buna göre şirket ve bağlı ortaklıklarının konsolide toplam sera gazı emisyonu 2025 yılında 1.343,52 ton CO₂e olarak gerçekleşti. Şirket, enerji tüketimi ve emisyon yönetimi süreçlerini düzenli olarak takip ederken, yenilenebilir enerji kullanımını desteklemek amacıyla I-REC sertifikalarından yararlanmayı sürdürdü.

Tüm değer zinciri dikkate alınıyor

Millî Reasürans, sürdürülebilirlik yaklaşımını yalnızca kendi operasyonlarıyla sınırlı tutmayarak bağlı ortaklıklarını, iştiraklerini ve etkileşimde bulunduğu değer zincirini de değerlendirme kapsamına aldı. Bu kapsamda rapor risk ve fırsatları değerlendirme sürecinde bütüncül bir bakış açısı ile hazırlandı.

Fikret Utku Özdemir: "Paydaşlarımız için değer yaratmaya devam edeceğiz"

Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, yayımlanan rapora ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "TSRS ile uyumlu ikinci sürdürülebilirlik raporumuz, iklim değişikliğiyle bağlantılı risk ve fırsatları nasıl yönettiğimizi, sürdürülebilirlik yaklaşımımızı kurumsal süreçlerimize nasıl entegre ettiğimizi ve uzun vadeli değer yaratma anlayışımızı ortaya koyuyor. Millî Reasürans olarak, reasürans sektörünün riskleri öngörme ve yönetme sorumluluğuyla hareket ediyor; iklim değişikliğinin olası etkilerini bilimsel veriler ve senaryo analizleri ışığında değerlendiriyoruz. Şeffaflık, hesap verebilirlik ve sürdürülebilir büyüme ilkeleri doğrultusunda paydaşlarımız için değer yaratmaya devam edeceğiz."



BNP Paribas Cardif'ten Hayatın Her Anında Güvence Arayanlara Kapsamlı Çözüm: "Hayatım Yolunda"

BNP Paribas Cardif Türkiye, kapsamlı hayat sigortası çözümü "Hayatım Yolunda" ile hayatın her anında güvence arayanların yanında yer alıyor. Güçlü teminatları ve günlük yaşamı destekleyen asistans hizmetleriyle dikkat çeken çözüm, sigortalıları ve ailelerini hayatın beklenmedik risklerine karşı güvence altına alıyor.

Hayat sigortacılığı ve BES alanındaki faaliyetleriyle Türkiye'nin lider sigorta kuruluşları arasında yer alan BNP Paribas Cardif Türkiye, kapsamlı hayat sigortası çözümü Hayatım Yolunda ile bireylerin hem kendilerini hem de ailelerini hayatın beklenmedik risklerine karşı korumalarına destek oluyor. Geniş teminat yapısı ve günlük yaşamı kolaylaştıran asistans hizmetleriyle öne çıkan bu çözüm, hayatın her anında güvence arayanlara kapsamlı bir koruma sunuyor.

Yaşamsal Risklere Karşı Kapsamlı Koruma

Standart hayat sigortalarının sunduğu teminatların ötesine geçen Hayatım Yolunda, yaşam kaybı teminatının yanı sıra kaza sonucu yaşam kaybı durumunda iki kat tazminat desteği sağlıyor. Ürün kapsamında ayrıca kanser, kalp krizi ve inme gibi kritik hastalıklara yönelik teminatlar da yer alıyor.

Hayatım Yolunda'nın önemli özelliklerinden biri ise Kritik Hastalık Teminatından yararlanılması halinde poliçenin diğer teminatlar açısından devam etmesi. Böylece sigortalılar, sağlık sorunları sonrasında da koruma altında kalmayı sürdürüyor.

Sadece Risk Anında Değil, Hayatın Her Gününde Yanında

Günümüzde sigorta çözümlerinden beklentiler yalnızca risk gerçekleştiğinde devreye girmesiyle sınırlı değil. Kullanıcılar, günlük yaşamlarında da hayatlarını kolaylaştıran hizmetler sunan çözümleri tercih ediyor. Hayatım Yolunda da bu ihtiyaca yanıt vererek sigortalılarına poliçe süresi boyunca birçok asistans hizmetinden ücretsiz yararlanma imkânı sunuyor.

Sigortalılar;

- Yılda 6 kez online doktor danışmanlığı,
- Yılda 6 kez online psikolojik danışmanlık,
- Yılda 6 kez diyetisyen ve sağlıklı beslenme danışmanlığı,
- Yılda 1 kez mini check-up,
- Yılda 1 kez telefon ve internet bağlantıları için teknik destek,
- Acil durumlarda sınırsız 7/24 kara ambulansı

hizmetlerinden ücretsiz olarak yararlanabiliyor.

Bunun yanında anlaşmalı kurumlarda geçerli olmak üzere optik ürünlerde, göz muayenelerinde, katarakt ameliyatlarında, hobi kulüplerinde, ev güvenliği ve evde teknik destek hizmetlerinde çeşitli indirim avantajları da sunuluyor.

Farklı İhtiyaçlara Uygun Seçenekler

18-70 yaş arasındaki bireylerin yararlanabildiği Hayatım Yolunda, farklı ihtiyaçlara uygun paket seçenekleriyle sunuluyor. Ürün ayrıca Gelir Vergisi Kanunu kapsamında belirlenen limitler dahilinde vergi avantajı sağlayarak aile bütçesine katkıda bulunuyor. Hayatım Yolunda, kapsamlı teminatları ve günlük yaşamı destekleyen asistans hizmetleriyle, sevdiklerinin yanında olmayı her koşulda sürdürmek isteyenler için güçlü bir çözüm sunuyor.

1936'dan beri
DEĞİŞMEYEN
TERCİHİNİZ

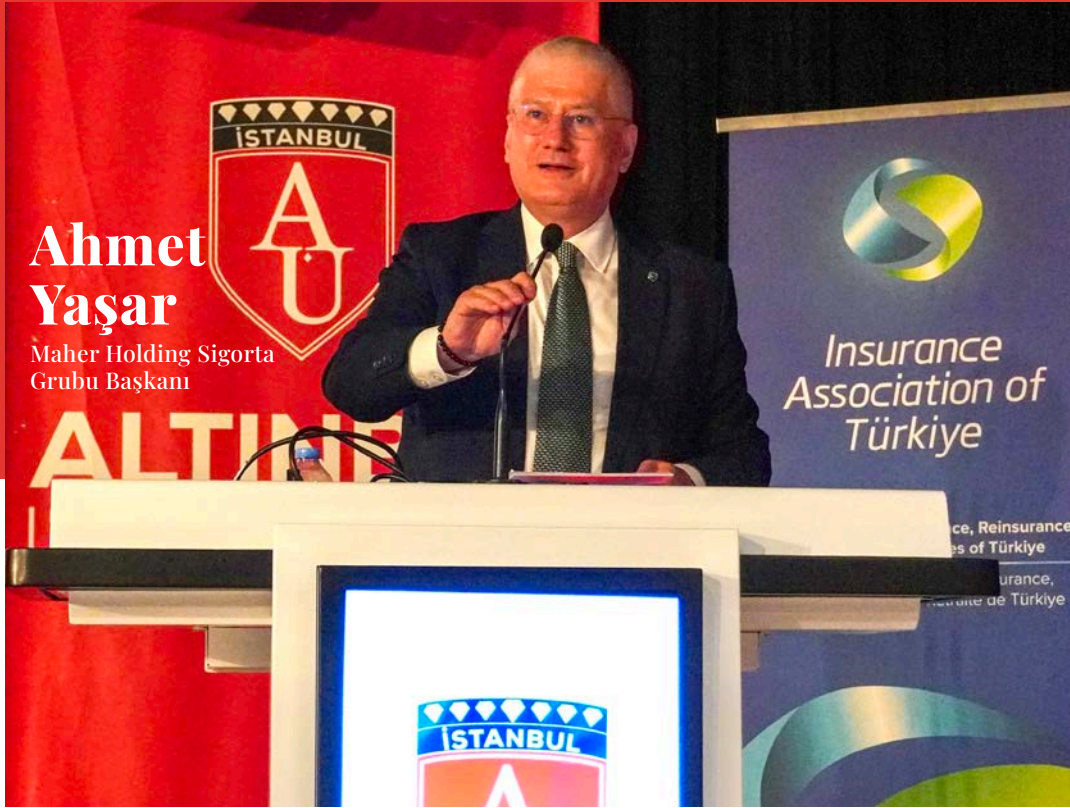
ANKARA
SİGORTA



90 *Yıl*
1936'dan
bugüne

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar: “Geleceğin Sigortacılığı Daha Önleyici, Kapsayıcı ve Güvenilir Olacak”

Türkiye Sigorta Birliği ile Altınbaş Üniversitesi iş birliğinde düzenlenen "Teknolojik Gelişmelerin Sigorta Hukukuna Yansımaları Sempozyumu"nda konuşan TSB Başkanı Ahmet Yaşar, sigortacılığın yalnızca gerçekleşen hasarı tazmin eden bir yapı olmaktan çıkarak; riski önceden gören, ölçen, uyarı ve önlem alınmasını sağlayan "önleyici sigortacılık" anlayışına dönüştüğünü vurguladı. Yaşar, yapay zekâ, büyük veri, gömülü sigortacılık, otonom sistemler, siber riskler ve dijital platformların sigorta hukukunun temel kavramlarını yeniden düşünmeyi gerektirdiğini belirterek, teknolojik yeniliklerle hukuki güvenliğin birlikte ilerlemesinin artık bir tercih değil zorunluluk olduğunu ifade etti.



Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ile Altınbaş Üniversitesi iş birliğinde düzenlenen "Teknolojik Gelişmelerin Sigorta Hukukuna Yansımaları Sempozyumu", akademi ile sigorta sektörünü aynı platformda buluşturdu. Yapay zekâ, büyük veri, dijitalleşme, siber güvenlik ve yeni nesil sigortacılık uygulamalarının hukuk üzerindeki etkilerinin ele alındığı sempozyum, Aralık 2025'te imzalanan iş birliği protokolü kapsamında kurulan Sigorta ve Ticaret Hukuku Araştırma Merkezi'nin ilk önemli akademik etkinliği olma özelliğini taşıdı. Sempozyumun açılış konuşmaları Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar, Altınbaş Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Cemal İbiş ve Altınbaş Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Sevtap Yokuş Veznedaroğlu tarafından gerçekleştirildi.

Teknoloji sigortacılığı ve sigorta hukukunu yeniden şekillendiriyor

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar, açılış konuşmasında insanlık tarihi boyunca her büyük teknolojik dönüşümün hukuku da yeniden şekillendirdiğine dikkat çekti. Sanayi Devrimi'nin iş hukukunu, otomobilin trafik hukukunu, internetin kişisel verilerin korunmasını; dijitalleşmenin ise elektronik ticareti ve elektronik sözleşmeleri gündeme taşıdığını belirten Yaşar, bugün yapay zekâ, büyük veri, gömülü sigortacılık, otonom sistemler, siber riskler ve dijital platformların sigorta hukukunun temel kavramlarını yeniden düşünmeyi gerektirdiğini söyledi.

Sigortacılık önleyici bir anlayışa dönüşüyor

Sigortacılığın doğası gereği geleceği okumaya çalışan bir meslek olduğunu vurgulayan Yaşar, teknolojinin sağladığı imkânlarla riskleri daha ortaya çıkmadan analiz etme, yönetme ve azaltma kabiliyetinin güçlendiğini ifade etti. Yaşar, "Artık sigortacılık yalnızca gerçekleşen hasarı tazmin eden bir yapı değildir. Yeni nesil sigortacılık; riski önceden gören, ölçen, uyarın, önlem alınmasını sağlayan ve mümkün olduğunca hasarı gerçekleşmeden engellemeyi hedefleyen bir anlayışa dönüşmektedir. Biz buna önleyici sigortacılık diyoruz." dedi.

Yeni hukuki sorulara bugünden yanıt aramak gerekiyor

Teknolojinin yeni fırsatların yanı sıra yeni hukuki soruları da beraberinde getirdiğini belirten Ahmet Yaşar; yapay zekânın verdiği kararların hukuki sorumluluğu, algoritmaların oluşturduğu risk skorlarının denetimi, büyük verinin kullanım sınırları, gömülü sigortacılık uygulamalarında tüketicinin bilgilendirilmesi ve özgür iradesinin korunması, akıllı sözleşmelerin klasik sözleşme hukukuyla uyumu ve siber saldırılar sonrasında ortaya çıkan zararların kapsamı gibi başlıkların önem kazandığını söyledi.

Yakın gelecekte otonom araçlar, robotik sistemler, dijital varlıklar ve kuantum teknolojileriyle birlikte bugün henüz adı konmamış pek çok hukuki sorunla karşılaşılabilirliğini kaydeden Yaşar, görevin yalnızca mevcut sorunları çözmek değil, henüz ortaya çıkmamış hukuki sorunları bugünden öngörmek ve bunlara yönelik çözüm yollarını birlikte geliştirmek olduğunu vurguladı.

"Güçlü ekonomi, güçlü güvence sistemleriyle mümkündür"

Türkiye Sigorta Birliği olarak teknolojiyi yalnızca operasyonel verimlilik sağlayan bir araç olarak görmediklerini ifade eden Yaşar, teknolojiyi sigortalılık oranını artıracak, güvenceye erişimi kolaylaştıracak, riskleri daha doğru analiz edecek, toplumsal ve ekonomik dayanıklılığı güçlendirecek stratejik bir dönüşüm alanı olarak değerlendirdiklerini söyledi. Yaşar, güçlü ekonominin güçlü güvence sistemleriyle mümkün olduğunun altını çizdi.

Gömülü sigortacılık koruma açığının azaltılması için fırsat sunuyor

Sempozyumda ele alınan başlıklardan biri olan gömülü sigortacılığın da bu dönüşümün önemli örneklerinden biri olduğunu belirten Yaşar, sigortanın ihtiyaç duyulan anda ve ihtiyaç duyulan platformda hayatın doğal bir parçası hâline gelmesinin, hem sigortalılık oranlarının artırılması hem de koruma açığının azaltılması açısından önemli fırsat sunduğunu ifade etti. Yaşar, bu yeni modelin tüketicinin korunmasından bilgilendirme yükümlülüğüne, veri paylaşımından sorumluluk rejimine kadar pek çok yeni hukuki düzenlemeyi de beraberinde getirdiğini belirterek, teknolojik yeniliklerle hukuki güvenliğin birlikte ilerlemesinin artık bir tercih değil zorunluluk olduğunu söyledi.

Araştırma Merkezi geleceğin sigorta hukukuna ışık tutacak

Türkiye Sigorta Birliği ile Altınbaş Üniversitesi iş birliğiyle hayata geçirilen Sigorta ve Ticaret Hukuku Araştırma Merkezi'ni son derece kıymetli bulduklarını belirten Yaşar, merkezin Prof. Dr. Tekin Memiş'in akademik liderliğinde akademiye, uygulamayı ve sektörü aynı çatı altında buluşturarak geleceğin sigorta hukukuna yön verecek önemli çalışmalara imza atacağına inandığını söyledi. Yapay zekâdan büyük veriye, gömülü sigortacılıktan siber risklere, dijital sözleşmelerden yeni teminat modellerine kadar pek çok konuda yürütülecek bilimsel çalışmaların sektör açısından son derece değerli olduğunu vurgulayan Yaşar, merkezin yalnızca bugünün sorunlarını değerlendiren değil; geleceğin mevzuatına, yargı kararlarına ve sektör uygulamalarına ışık tutan önemli bir referans merkezi olacağına inandığını ifade etti.

"Sigortacılık güven üzerine kuruludur"

Konuşmasının sonunda sigortacılığın güven üzerine kurulduğunu, hukukun ise güvenin en önemli teminatı olduğunu belirten Yaşar, teknolojinin bu iki kavramı her geçen gün daha fazla yaklaştırdığını söyledi. Yaşar, "Bizim görevimiz teknolojiyi sınırlandırmak değil; teknolojinin güven içinde gelişmesini sağlayacak hukuki zemini oluşturmaktır. Çünkü geleceğin sigortacılığı yalnızca daha dijital olmayacaktır. Aynı zamanda daha akıllı, daha öngörücü, daha kapsayıcı ve daha güvenilir olacaktır." değerlendirmesinde bulundu.

Geleceğin sigortacılığının yolunun akademinin bilgisiyse sektörün tecrübesini, hukukun ilkeleriyle teknolojinin imkânlarını aynı potada buluşturmaktan geçtiğini belirten Yaşar, sempozyumun sektör, hukuk dünyası ve ülke için hayırlı sonuçlar getirmesini diledi.

Prof. Dr. Cemal İbiş: "Üniversite-sektör iş birliği geleceğe yapılan yatırımdır"

Altınbaş Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Cemal İbiş, teknolojik dönüşümün hukuk ve sigortacılık alanında yeni bilgi üretimini zorunlu kıldığına dikkat çekerek, üniversitelerin yalnızca eğitim veren kurumlar değil, aynı zamanda sektörlerin dönüşümüne yön veren bilim merkezleri olduğunu vurguladı. İbiş, Türkiye Sigorta Birliği ile yürütülen iş birliğinin hem akademik dünyaya hem de sektöre önemli katkılar sağlayacağını belirterek, hukukun teknolojiyle birlikte gelişmesini sağlayacak bilimsel çalışmaların önemine dikkat çekti.

Prof. Dr. Sevtap Yokuş Veznedaroğlu: "Sigorta hukuku dijital çağın yeni sorunlarına çözüm üretmeli"

Altınbaş Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Sevtap Yokuş Veznedaroğlu ise konuşmasında, teknolojinin hukuk alanında yeni tartışma başlıkları oluşturduğunu belirterek, sigorta hukukunun yapay zekâ, veri güvenliği ve dijitalleşme ekseninde gelişen yeni risk alanlarına uygun çözümler üretmesinin önemine değindi. Veznedaroğlu, hukuk ile teknolojinin birlikte ele alınmasının yalnızca akademik açıdan değil, sektörün sürdürülebilir gelişimi açısından da kritik olduğunu ifade etti.



Allianz Türkiye, Habitat Derneği ve UNDP Türkiye iş birliğinde düzenlenen FinHack'te gençler finansal geleceğin çözümlerini tasarladı

Allianz Türkiye, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) Türkiye ve Habitat Derneği ortaklığıyla yürütülen "Finansla Gelecek" projesi kapsamında hayata geçirilen FinHack: Finansal Erişim Hackathonu, 27-28 Haziran tarihleri arasında İstanbul Modern'de gerçekleştirildi. İstanbul'daki lise öğrencilerini finansal erişim ve finansal gelecek temalarında yenilikçi çözümler geliştirmek üzere bir araya getiren etkinlikte dereceye giren takımlar teknoloji hediye çekleri ile ödüllendirildi.

Toplum genelinde finansal okuryazarlık bilincini yaygınlaştırmak amacıyla Allianz Türkiye, Habitat Derneği ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) Türkiye ortaklığında yürütülen Finansla Gelecek projesi kapsamında düzenlenen FinHack: Finansal Erişim Hackathonu, 27-28 Haziran tarihlerinde İstanbul Modern'de gençlerin yoğun katılımıyla gerçekleştirildi. İstanbul'da yaşayan 14-19 yaş arası lise öğrencilerini bir araya getiren etkinlikte katılımcılar, finansal erişim ve finansal gelecek alanlarında yenilikçi çözüm fikirleri geliştirdi.

Programa, İstanbul'daki 46 farklı liseden öğrenciler, 2 ve 3 kişilik takımlar halinde başvuruda bulundu. Toplam 50 başvuru arasından seçilen 10 takım ve 25 öğrenci final programına katılmaya hak kazandı. Finalist olarak davet edilen 10 takım, iki gün boyunca girişimcilik, tasarım odaklı düşünme, iş modeli geliştirme ve sunum teknikleri eğitimlerinin yanı sıra uzman mentorların desteğiyle projelerini geliştirme fırsatı buldu. Final gününde projelerini jüri üyelerine sunan öğrencilerin çalışmaları; yenilikçilik, uygulanabilirlik, sürdürülebilirlik, sosyal etki ve finansal erişime katkı kriterleri doğrultusunda değerlendirildi.

Jüri değerlendirmesinin ardından dereceye giren takımlar şu şekilde belirlendi: Tüm abonelik ödemelerinin takibini ve yönetimini tek bir uygulamada toplayan BEF Birincilik Ödülü, Veri analizi ve IoT ödemeleri birleştirilerek çiftçilerin karıştıkları finansal riskleri en aza indirmeyi amaçlayan SAGAN – Antifreeze ikincilik ödülü ve son olarak gençler için yapay zekâ destekli finansal simülasyon ve yatırım yönetme aracı tasarlayan Parova üçüncülük ödülünün sahibi oldu.

İlk hedef: 10 bin gence ulaşmak

Finansla Gelecek projesi kapsamında bugüne kadar 5 binden fazla gence ulaşan Allianz Türkiye, Habitat Derneği ve UNDP Türkiye, gençlerin finansal okuryazarlık, girişimcilik ve geleceğin becerileri alanlarında güçlenmelerini desteklemeye devam ediyor. Finansla Gelecek projesi ile bugüne kadar 68 farklı ilde 7.328 gence yüz yüze ve çevrim içi kanallardan finansal okuryazarlık eğitimi verildi. İlk etapta 10 bin gence ulaşmayı amaçlayan projenin tüm dijital içerikleri, Allianz YouTube kanalı ve Habitat Derneği web sitesi üzerinden de ücretsiz olarak gençlerin erişimine açık.

MEMNUNİYETİN MERKEZİ

ŞİMDİ
FİNANSIN MERKEZİNDE!

NEOVA
SİGORTA

“Sigortacılıkta 3 yıllık hedeflerimizi tamamladık, şimdi sırada teknik yetkinlik dönemi var”

Sigorta Life Sohbetleri’nin konuğu olan HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, şirketteki 3 yıllık dönüşüm yolculuğunu, 2027-2029 vizyonunu ve sektördeki yapısal değişimleri anlattı. Finansal gelirlerin azalacağı önümüzdeki dönemde doğru fiyatlandırma ve teknik kârlılığın hayati önem taşıyacağını vurgulayan İşcan, merak edilen soruları yanıtladı.

Ağustos ayında 3 yıl olacak HDI Sigorta macerası yolculuğunuz. 3 yıl öncesiyile şimdiki arasındaki gözlemlerinizi neler? Bu yolculukla ilgili neler söylemek istersiniz?

"Ben profesyonel kariyerim boyunca çok farklı işlerde, çok farklı markalar altında çalışmadım. HDI Sigorta benim çalıştığım üçüncü marka oldu. Ancak tabii ki üstlendiğiniz her rol ve devraldığınız her bayrak, beraberinde farklı iş problemlerini, farklı ortamları, kültürleri ve hedefleri getiriyor. Göreve ilk başladığımda hissettiğim o büyük heyecan, yapmak istediğimiz şeyleri ekip arkadaşlarımızla birlikte tanımladığımızda gerçek bir maceraya dönüştü. Bu 3 yıllık süre zarfında bütün ekiple hep bir araya geldiğimiz, ortak değerlerimizi konuştuğumuz, vizyonumuzu birlikte belirlediğimiz günler akla geliyor. İlk defa orada aslında hep birlikte bir hayal kurduk. HDI Sigorta dün neredeydi, o gün nerede bulunuyordu ve yarın nerede olmak istiyor, nerede olacak. İşte bunun hayalini kurduk. Yani 3 sene evvel bu maceraya başlarken tüm şirket hep birlikte hayal kurarak işe başladık diyebilirim."

Firuzan İşcan

HDI Sigorta Genel Müdürü

“ ”

En çok geliştirdiğimiz konulardan biri finansal dayanıklılık

Hem finans anlamında hem de sigorta anlamında çok güçlü bir grubun Türkiye'ye ayağısınız. 2026'nın ikinci çeyreğine kadarki süreci yorumlama şansınız var mı? Buraya kadar nasıl geldik? Bundan sonrası için hedeflerimiz neler?

"Çatı holdingimiz olan Talanx Grubu bünyesinde, sigortacılık ve reasürans olmak üzere iki ana iş bölümü barındırıyor. Grubun yarısını, dünyanın en büyük üçüncü reasürans şirketi olan Hannover Re oluşturuyor. Yani işin yüzde 50'lik kısmı reasürans tarafındayken, diğer yüzde 50'lik kısım ise bizim yaptığımız gibi sigorta hizmetlerinden oluşuyor. Bu tarafta hem bireysel hem kurumsal bütün müşteri segmentlerine hizmet sunuyoruz. Almanya merkezli olan grubumuz, Avrupa'da ve Güney Amerika'daki birçok ülkede faaliyet gösteriyor; biz de bu yapının Avrupa parçasının içerisinde yer alıyoruz. Talanx'ın Türkiye'deki varlığı aslında 2006 yılına dayanıyor, yani sektörde 20 yılı doldurduk. Sektördeki diğer yabancı sermayeli şirketlerle kıyaslandığında nispeten yeni sayılabiliriz ancak Talanx Grubu, yabancı sermayenin Türkiye'ye giriş yaptığı o dönemde gelerek bu stratejik yatırımı gerçekleştirdi.

Geleceğe doğru yürürken kendimize koyduğumuz hedeflerin başında teknolojiyi etkili kullanan bir sigorta şirketi olmak geliyordu. Çünkü müşterilerimize hizmet sağlarken, ofislerimizde çalışırken ve aracılarımıza hizmeti iletmeleri için yardımcı olurken en temel noktada teknoloji ve dijital çözümler yer alıyor. O anlamda son 3 senede teknolojiye çok önemli ölçüde yatırımlar yaptık. Veriyle birlikte karar vermeyi, ürünlerimizin altyapısını ve sigortacılık uygulamalarımızı öncelikle yeniledik. Bu bağlamda 3 sene içerisinde bizim için en önemli kazanımlardan bir tanesi, bütün teknolojik altyapımızı baştan aşağı yenilemek oldu.

İkinci odak noktamız finansal anlamda dayanıklılıktı. Bir sigorta şirketi olarak grubumuz, dünyanın önde gelen güçlü yapıları arasında yer alıyor. Reasürans dediğimiz mekanizma, tüm sigortacılık faaliyetlerinin arkasındaki ana koruma kalkanıdır. Bizim bir sigorta şirketi olarak aracılarımıza, müşterilerimize ve içinde bulunduğumuz finans sektörüne verdiğimiz en önemli garanti, güçlü bir finansal yapıyla taahhütlerimizi yerine getirebilme gücüdür. O anlamda bu son 3 yılda sermayemizi kuvvetlendirdik ve sermaye yeterlilik oranımızı önemli ölçüde iyileştirdik. Dolayısıyla en çok geliştirdiğimiz konulardan biri finansal dayanıklılık oldu. Üçüncü olarak, sektördeki tüm şirketler gibi biz de pazar payını büyütme, daha çok müşteriye erişim sağlama ve sigorta pazarını büyütmeye gayesindeyiz. Müşteri sayımızı artırmak ve sektöre yeni müşteriler katmak anlamında, toplam üretimimizin yüzde 83'ünü oluşturan acente kanalıyla birlikte önemli gayretler gösterdik. Acentelerimizle birlikte yeni müşteri kazanmak, mevcut müşterilerimize daha iyi hizmetler sunarak onları elimizde tutmak üzere çalıştık. Bu süreçte pazar payımızı hem belirli bir noktada tuttuk hem de geçtiğimiz dönemde küçük bir pazar payı kazanımı elde ettik.

Çok önemseydiğimiz dördüncü konu ise tüm aracılarımıza, çalışanlarımıza ve toplumumuza katkı sağlamaktır. Bizim gözümüzde şirket dediğimiz şey, insanlardan oluşan yaşayan bir organizmadır. Sigorta sektörü, müşterilerine hizmet verirken aslında büyük bir ekosistemi idare ediyor. Dolayısıyla topluma, aracılarımıza, çalışanlarımıza ve müşterilerimize vermemiz gereken sözler, tutmamız gereken taahhütler var. Topluma katkı sağlama misyonumuzu çeşitli sosyal sorumluluk aktiviteleriyle, özellikle de gençleri spora teşvik edecek uygulamalarla yerine getirmeye çalışıyoruz. Son noktada ise tüm paydaşlarımızın nezdinde sevilen bir marka olmak bizim için çok önemliydi. HDI Sigorta, bir Alman sigorta şirketi olmasına rağmen markasında yeşil rengi barındırıyor. Yeşil; sıcaklığı, yakınlığı, ulaşılabilirliği ve temas edilebilirliği temsil eden sıcak bir renktir. Biz de markamızı paydaşlarımız gözünde daha sevilir hale getirmek için geçtiğimiz yıllarda büyük bir çaba gösterdik. Üç yılın ardından geriye dönüp baktıklarında koydukları vizyonun neredeyse tamamını gerçekleştirdik. Koyduğumuz hedeflere ulaştık. O anlamda ekibimize, acentelerimize ve birlikte çalıştığımız iş ortaklarımıza şunu açıkça söyleyebilirim: Yaptığımız işten hep birlikte gurur duyalım. Çünkü belirlediğimiz tüm vizyon hedeflerini gerçekleştirdik"

Sıralama şirketlere göre değişiyor, sağlık biraz hareketli. Siz bu konularla ilgili neler söylemek istersiniz? Birlikte çalıştığımız ve şirket satışlarının yüzde 83'ünü oluşturan acenteler var. Dolayısıyla oto branşıyla ve diğer ürünlerle ilgili genel değerlendirmeleriniz neler olur?

"Sektörden olan izleyiciler açısından aslında herkes sektörün gelişimine son derece hâkim, ben sadece küçük bir hatırlatma yapabilirim. Türkiye sigorta sektörü, toplam prim üretiminde tarihsel olarak oto kaza (kasko ve trafik) ağırlıklı bir yapıya sahip. Ancak bu ağırlık, geçmişteki yüzde 65 seviyelerinden aşağı doğru geriliyor; çünkü diğer branşlarda oldukça ciddi bir büyüme söz konusu. Trafik branşının üretimde birinci sıradaki yerini koruduğunu biliyoruz. Ancak geçtiğimiz yıllarda ve özellikle bugün, sağlık branşı çok ciddi şekilde ön plana çıktı. Sağlıkta bu gelişim ve büyüme grafiği oldukça dikkat çekici bir seviyede. Şöyle ifade etmek gerekir, Türkiye sigorta sektöründe son 20 yılda oto kaza sigortalarının, yani kasko ve trafik branşlarının toplam ağırlığı her zaman yüzde 50'nin üzerinde seyretti, hatta bazı dönemlerde yüzde 65 seviyelerine kadar tırmandı. Şimdi ise bu oradan geriye doğru geliyor. Fakat bu durum oto branşının küçülmesinden değil, diğer branşların çok daha hızlı büyümesinden kaynaklanıyor. Özellikle sağlık sigortalarında, pandemi sonrasında sigortalı sayısında yaşanan artışla birlikte çok ciddi bir büyüme ivmesi yakalandı. Sağlık sigortası primlerinin toplam üretim içindeki payı, trafik sigortasından sonra ikinci sıraya yerleşti. Yangın sigortaları üçüncü, kasko ise dördüncü sırada yer alıyor. Dolayısıyla bugün sektörün temel sıralamasını trafik, sağlık, yangın ve kasko olarak değerlendirebiliriz. Kasko sigortalarında ortalama prim artış hızının son üç yılda daha yavaş seyretnemesinin de bu tablonun oluşmasında etkili olduğunu söyleyebiliriz."

"Son dört yılda araç satışları yaklaşık 1,2 milyon ile 1,5 milyon arasında gerçekleşti. Bu hareketlilik doğrudan yeni müşteri kazanımı anlamına geliyor. Öte yandan, yaşadığımız deprem felaketinin ardından yangın ve deprem sigortalarına yönelik önemli bir ilgi oluştu. Ancak maalesef bu ilginin sürdürülebilirliğini sağlayamadık, yenileme oranlarında istediğimiz seviyelere ulaşamadık. Dolayısıyla bu alanlarda gelişim potansiyelimiz halen devam ediyor. Sonuç itibarıyla ortada ciddi bir 'korunma açığı' bulunuyor. Özellikle son dönemde sektör olarak bu kavramı sıkça dile getiriyoruz. Korunma açığı, mevcut risklerin yeterince teminat altına alınamaması demektir. Bu durum trafik sigortalarında da var, kaskoda daha sınırlı, konut sigortalarında ise çok daha belirgin. Baktığımızda karşı karşıya olduğumuz alan, büyük bir gelişim alanıdır.

Burada asıl dikkat etmemiz gereken konu müşteri davranışları olacak, önümüzdeki dönemin en kritik başlıklarından biri budur. Müşterilerin beklentilerini karşılayacak çözümler üretmek zorundayız. Bugüne kadar sektör olarak çoğunlukla kapsamı oldukça geniş, tam paket ürünler sunduk. Ancak bu ürünler kimi zaman müşterinin ihtiyaç duyduğundan daha fazla teminat içeriyor ve doğal olarak daha yüksek maliyetli oluyor. Önümüzdeki dönemde ekonomik koşulların etkisiyle insanların yalnızca ihtiyaç duydukları ürünlere yönelmesi daha belirgin hale gelecek. Bu nedenle müşterilerimizin risklerini doğru şekilde teminat altına alabilecek, daha odaklı ve erişilebilir ürünleri ürün portföyümüze eklemek durumundayız. Korunma açığını kapatmanın yolu da tam olarak buradan geçiyor. Örneğin kasko sigortalarında sigortalılık oranı yüzde 25 seviyelerindeyse ve özellikle yaşlı araç segmentlerinde bu oran daha da düşükse, burada yeni çözümler geliştirmemiz gerekiyor. Geçmişte birçok şirket farklı ürün denemeleri yaptı ve bunların bazıları beklenen sonucu vermedi. Ancak önümüzdeki dönemde bu arayışlardan vazgeçmememiz gerekiyor, çünkü bu ihtiyaç giderek daha fazla ön plana çıkacak."

Finansal sigortalara ya da gömülü sigortalara bakış açınız nasıl?

"Mevzuatımızda gömülü sigortalara ilişkin bazı özel tanımlar bulunuyor. Regülatörümüzün de sektörle fikir alışverişinde bulunarak bu konuda yeni çalışmalar yürüttüğünü biliyorum. Gömülü sigorta, tüketicinin bir ürün ya da hizmet satın alırken aynı süreç içerisinde, eş zamanlı olarak sigorta korumasına da erişebilmesi anlamına geliyor. Bu model, sigortanın yaygınlaşması açısından önümüzdeki dönemde daha da önem kazanacaktır. Özellikle sahiplik kavramının değiştiği, kısa süreli kullanım ve kiralama modellerinin yaygınlaştığı yeni tüketici davranışlarında gömülü sigortaların kritik bir rol oynayacağını düşünüyorum. Bu nedenle önümüzdeki dönemde bu ürünlerin gündemimizde daha fazla yer alacağını ve toplam üretim içerisindeki payının giderek artacağını öngörüyorum."

Biraz HDI tarafına dönmek istiyorum. Burada güçlü konumlandığınız branşlar hangileri? Bu alandaki rekabet avantajınızı nasıl tanımlarsınız?

"Biz Türkiye'nin 81 ilinde faaliyet gösteren bir şirkettiz. 4.500'ün üzerinde acentemiz var. Tüm müşteri segmentlerine ve tüm branşlarda hizmet veriyoruz; dolayısıyla bir önceliklendirme yaptığımızda müşterinin ihtiyacı neyse, biz doğrudan o ürünü sunmak istiyoruz. Portföyümüzde ağırlığı olan ürün grupları elbette farklılık gösteriyor.



Sektör geneline paralel olarak oto branşında, özellikle kasko ve trafik sigortalarında güçlü bir konumdayız. Son üç yılda özellikle sağlık branşında da önemli bir büyüme hedefledik ve bu alandaki istekliliğimizi net bir şekilde ortaya koyduk. Sağlıkta yeni müşteri kazanımında sektörün üzerinde büyüyor, pazar payı kazanıyoruz; nitekim sektörde ilk ona doğru yükselen bir performans sergiliyoruz. Özetle bireysel branşlarda müşterilerimize tüm ürünleri sunabiliyoruz. Ticari tarafta ise nakliyat sigortaları her zaman bizim için önemli bir odak noktası oldu. Özellikle MTA sigortalarında güçlü bir pazar payımız bulunuyor. Bununla birlikte ticari segmentte de müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını karşılayabilecek ürün ve hizmet altyapısına sahibiz. Buradaki en kritik konu müşteri deneyimidir. Aracılarımızın deneyimi önemli, çalışanlarımızın deneyimi önemli. Günümüzde en değerli varlığımız zaman; bu nedenle sürtünmesiz bir operasyon yürütmek zorundayız. Polİçe düzenleme, hasar süreçleri ve polİçe sonrası hizmetlerde kesintisiz bir deneyim sunmalıyız. Aracılarımızın zamanını verimli kullanmalarını sağlamalı, müşterilerimize temas ettikleri her noktada hızlı ve kolay bir hizmet vermeliyiz. Çünkü müşteri beklentileri her geçen gün artıyor; onları memnun etmek ve bizi tercih etmeye devam etmelerini sağlamalıyız."

Hızlı destek biriminiz de var. Bu da sektörde bir farklılık yaratıyor. Kısaca bahseder misiniz?

"Hızlı Destek Servislerimizi çok önemsiyoruz. Sektörde bu konuda özelleşmiş bazı uygulamalar mevcut ancak biz bu sistemi iki boyutlu olarak ele alıyoruz. Özellikle büyük şehirlerde Hızlı Destek İstasyonlarımız bulunuyor. Müşterilerimiz yürür durumda olan hasarlı araçlarını bu istasyonlara getiriyorlar. Araçları teslim aldıktan sonra tüm servis süreçlerini müşterilerimiz ve acentelerimiz adına biz takip ediyoruz. Bu süreçte kendilerine yedek araç hizmeti sağlıyor, düzenli bilgilendirme yapıyor ve onarım tamamlandıktan sonra araçları yine kendi istasyonlarımızda teslim ediyoruz. Bu sistem, müşteri deneyimini doğrudan yönetebilmemizi ve geri bildirimleri ilk elden almamızı sağlıyor. Aynı zamanda bizim için bir öğrenme ve geliştirme laboratuvarı işlevi görüyor. Müşterimiz aracını getirdiğinde birlikte hasar tespit videosu çekiyor, gerekli bilgilendirmeleri yapıyor ve evrak süreçlerini şeffaf şekilde yönetiyoruz. Hasar süreçlerinde en kritik noktalardan biri belirsizliktir. Müşteri aracında bir hasar oluştuğunda sürecin nasıl ilerleyeceğini net olarak bilmek ister. Biz de hasarın tespiti, onarımı ve teslimine kadar geçen tüm süreci şeffaf ve sürekli bir iletişim içerisinde yöneterek müşterilerimizin bu dönemi daha rahat geçirmesini sağlıyoruz."

Teknoloji ve dijitalleşme yatırımları konusunda öncelik verdiğiniz alanlar nelerdir?

"Ben endüstri mühendisiyim ancak sigorta sektöründeki kariyerime bilgi işlem departmanında başladım. Teknoloji bilgisi bugün bir çalışan için adeta ikinci bir yabancı dil gibi. Çünkü artık hangi işi yaparsanız yapın, her sektörün merkezinde teknoloji bulunuyor. Teknoloji okuryazarlığı kariyer yolculuğum boyunca bana her zaman büyük avantaj sağladı. Bugün de şirketimizin önceliklerinin en başında teknoloji yer alıyor. Dünyada savaşlar ve jeopolitik gelişmelerden sonra en çok konuşulan konuların başında teknolojik dönüşüm ve yapay zeka geliyor; bu nedenle bizim için de kritik önemde."

Bu dönüşümde öncelikle veriye odaklanıyoruz. Veriyi şirketimizin tüm karar mekanizmalarında aktif olarak kullanmak istiyoruz. Bunun için müşteri temas noktalarından başlayarak acentelerimizde, police süreçlerinde ve hasar operasyonlarında öncelikle veriyi doğru üretmek ve toplamak gerekiyor. Ardından bu veriyi işleyerek tüm karar süreçlerimizde kılavuz olarak kullanıyoruz. Teknoloji yatırımlarımızda ikinci önceliğimiz hız ve otomasyon. Tekrarlayan işlemlerde teknolojinin gücünden faydalanarak süreçleri hızlandırıyoruz. Böylece hem müşterilerimizin hem de acentelerimizin hayatını kolaylaştırıyoruz."

İklim değişikliği ve doğal afet risklerinin arttığı bu dönemde HDI Sigorta'nın afet risk yönetimi ve reasürans stratejisi nasıl şekilleniyor?

"On beş yıl önce risk sıralamalarına baktığımızda bugünkünden çok farklı bir tablo vardı. Zaman içerisinde siber riskler gündeme geldi. Son yıllarda ise iklim değişikliği ve buna bağlı olarak artan doğal afetler ön plana çıktı. Anormal hava olaylarının sıklığı ve şiddeti artıyor. Bu durum tüm dünyayı etkiliyor. Biz sigortacılar da geçmiş istatistikleri daha sık güncelleyerek risk modellerimizi yeniden şekillendiriyoruz. Burada iki önemli konu var. Birincisi reasürans kapasiteleri, ikincisi ise bu riskleri nasıl yönettiğimiz. Artık daha sık yaşanan afetleri dikkate alarak koruma yapılarımızı oluşturuyor ve bunu müşterilerimize yansıtıyoruz."

Önümüzdeki üç yıllık döneme ilişkin vizyonunuz nedir? Neler planlıyorsunuz?

"2026 bizim için tam bir geçiş yılı. Az evvel bahsettiğim gibi daha önce koymuş olduğumuz 3 yıllık vizyonun son yılı. Dolayısıyla varmak istediğimiz noktaya vardık. Oradaki tüm hedeflerimizi gerçekleştirdik. Ağustos ayında sigortacılık sistemimizin tamamı artık hayata geçmiş oluyor. Dolayısıyla bizler için çok önemli bir kutlama anı olacak. Diğer finansal ve diğer konularda da hedeflerimizi tutturduk. Bu sene 2026'da bu geçiş yılında 27-28-29 vizyonumuzu arkadaşlarımla çalışıyorum. 3 yılda nereye varmak istiyoruz. Onun yapı taşlarını birlikte oluşturduk. Şu anda bir vizyon cümlecğine henüz dönmüş değil ama önceliklerimiz belli. Nedir bu önceliklerimiz? Biraz bundan bahsetmek isterim:

Deneyim ve Zaman Yönetimi: Az evvelki sorularda da sıkça dahil ettiğim üzere müşteri, müşteri deneyimi, çalışan deneyimi, araçlarımızın, acentelerimizin deneyimi çok önemli. Orada en değerli sermayeyi, zamanı yönetmek için operasyonel anlamda hızlı, verimli olmak zorundayız. Bunu sağlamak için de teknolojinin bütün nimetlerinden faydalanıyoruz, faydalanmaya devam edeceğiz.

Sürdürülebilirlik ve Teknik Uzmanlık: İkincisi, yaptığımız işin sürekliliği, sürdürülebilirliği çok önemli. Reasürans dedik, doğal afetler dedik, oto sigortalar, değişen bir dünya ve riskler var. Dolayısıyla portföyümüzün sürdürülebilirliğini sağlamak üzere teknik yetkinlikler, sigortacılık anlamındaki teknik kabiliyetler çok önemli. Bizim için portföy yönetimi, teknik uzmanlık bu bağlamda, bu resimde önemli bileşenlerden bir tanesi.

Teknoloji ve Yapay Zeka Sürdürülebilirliği: Üçüncü taraf, teknolojiyi, veriyi, yapay zekayı koymak lazım. Çünkü hem portföyü yönetmek, hem müşteriye araçlarımızda çalışan en iyi hizmeti ve akışları sağlamak için teknolojiyi, yapay zekayı çok verimli bir şekilde kullanmamız lazım. Şu anda yapay zeka diye kullandığımız cümlelerin içerisinde bazen göz ardı ettiğimiz konulardan bir tanesi aslında ucuz bir teknoloji değil yapay zeka. Dolayısıyla burada işin yapay zeka kullanımının da sürdürülebilir olmasını sağlamamız lazım. Çok hızlı geliyor. Dolayısıyla işin üçüncü birleşeni kesinlikle teknoloji, yapay zeka, dijital araçlar.

İnsan Odaklı Kültürel Dönüşüm: İşin olmazsa olmazı insan. Yani bütün bu dönüşüm, değişim hikayelerinin yüzde yetmişini, yetmiş beşini insana vermemiz lazım. Çalışanlarımızın yetkinliklerini geliştirmek, bu yeni dünyanın gerektirdiği okuryazarlıkları kazandırmak, değişen dünyada birbirimizle itiş kakis değil, rekabet dışarıda. Dolayısıyla enerjimizi rekabette, sektörde daha iyi yere varmak için bu kültürel dönüşümü devam ettirme ihtiyacımız var. Sürekli öğrenme, ortak akıl ve bütün potansiyelimizi kullanmak olmazsa olmaz. Grubumuzun değerleri benzer. Burada işbirliği, ortak akıl ve birlikte takım kültürünü oluşturmak en kritik noktalardan bir tanesi.

Marka Yatırımları: Ve az evvel geçtiğimiz üç yılda sevilen marka olmak dedik, o orada duruyor. Yani markamızı daha iyi anlatmak, markayla ilgili yatırımlarımızı sürdürmek bizim için önemli olacak. Bununla ilgili en önemli marka yatırımı iyi hizmet vermek ve insanların bizi, müşterilerimizin bizi tavsiye etmesi. Ama onun dışında marka yatırımlarımızı da sürdürmeye devam edeceğiz.

Sigorta şirketleri son dönemde finansal karlılıklarını artırdı. Ancak ilerleyen dönemde faizlerin düşmesi gibi gelişmeler bu tabloyu etkileyebilir mi? Bu konuda değerlendirmeniz nedir?

"Biz bir finans şirketiyiz. Müşterilerimizin bize emanet ettiği paraları yönetiyor ve taahhütlerimizi yerine getiriyoruz. Dolayısıyla bu paraların değerini korumak zorundayız. Bu da finansal getiriler ve mali karlılık yoluyla mümkün oluyor. Büyük bir grubun parçası olmamız nedeniyle yatırım kararlarında risk yönetimi bizim için son derece önemli. Yüksek risk yüksek getiri sağlayabilir ancak aynı zamanda kayıp riski de taşır. Bu nedenle fonlarımızı, grubumuzun belirlediği risk çerçevesi içinde ve mevcut makroekonomik koşulları dikkate alarak değerlendiriyoruz. Önümüzdeki dönemde ekonomi programının hedeflerine ulaşması ve faizlerin düşmesi halinde finansal gelirlerde bir miktar azalma yaşanması mümkün. Bu durumda sigorta şirketlerinin teknik yetkinlikleri daha da önem kazanacak. Doğru risk seçimi ve doğru fiyatlandırma becerileri öne çıkacak. Bizim de gelecek vizyonumuzun temel unsurlarından biri teknik uzmanlık. Çünkü sigortacılıkta sürdürülebilir başarının temelinde risk yönetimi ve teknik karlılık yer alıyor."

İnsan kaynakları ve yetenek yönetimi de günümüzde giderek önem kazanıyor. Bu alanda hangi çalışmaları yürütüyorsunuz?

"İnsan kaynağının gelişimi bizim için stratejik öneme sahip. Özellikle üniversite öğrencileri ve yeni mezun gençler için geliştirdiğimiz 'Young Together' programıyla son iki yıldır geleceğin yöneticilerini yetiştirmeyi hedefliyoruz. Program kapsamında ilk yıl 12, ikinci yıl ise 8 genç yeteneği bünyemize kattık. Katılımcılar üç yıllık bir rotasyon programı içerisinde her yıl farklı bir departmanda görev alıyor. Böylece şirketin bütün işleyişini yakından tanıma ve kendileri için en uygun alanı keşfetme fırsatı buluyorlar. Bu programın en önemli kazanımlarından biri bağlılık oranı. Genç çalışanlarda iş değiştirme oranlarının yüksek olduğu bir dönemde, programa katılan arkadaşlarımızdan yalnızca bir kişi ayrıldı. O da kendi girişimini kurmak üzere farklı bir kariyer yolu seçti. Bunun dışında hem mevcut çalışanlarımızın gelişimine yatırım yapıyor hem de genç yetenekleri geleceğe hazırlıyoruz."

Talanx Grubu'nun Türkiye'ye ve Türk sigorta sektörüne bakışı nasıl?

"Son 18 ay içerisinde Talanx Grubu CEO'sunu iki kez Türkiye'de ağırladık. Bu yıl içerisinde de yeni bir ziyaret planlanıyor. Ayrıca geçtiğimiz yıl grubun en üst düzey 100 yöneticisinin katıldığı uluslararası organizasyona ev sahipliği yaptık. Talanx'ın Türkiye'deki varlığı yaklaşık 20 yıla dayanıyor. Grup, sadece 2006 yılında pazara giriş yapmakla kalmadı, sonraki yıllarda da yatırımlarını sürdürdü. 2018-2019 yılında Ergo Sigorta ve Liberty Sigorta'nın Türkiye operasyonlarının satın alınması, 2022 yılında Fibaemeklilik ortaklığı, Fiba Banka ve Fiba Sigorta iş birliği bunun somut örnekleri. Bazı yabancı sermayeli şirketlerin Türkiye'den ayrıldığı dönemlerde bile Talanx Grubu Türkiye'ye olan inancını korudu. Bugün de Türkiye'yi uluslararası faaliyet gösterdiği ülkeler arasında önemli bir büyüme pazarı olarak görüyor."

“ ”

"Müşterilerimize ve acentelerimize ne kadar yakın olursak işimizi o kadar iyi yapabiliriz"

Bizim kendi aramızda en sık konuştuğumuz konulardan biri Türkiye'de nasıl daha fazla büyüyebileceğimiz. Bu büyüme hem organik yollarla hem de fırsat oluşması halinde iş birlikleri, ortaklıklar veya farklı yatırım modelleriyle gerçekleşebilir. Grup, Türkiye'nin potansiyeline inanıyor ve burada daha fazla nasıl değer yaratabileceğini sürekli değerlendiriyor."

HDI Sigorta'nın sosyal sorumluluk projeleri hakkında neler söylemek istersiniz?

"Tüm paydaşlarımızı önemsiyoruz. Bunun içinde toplum da var. Topluma karşı sorumluluklarımız olduğuna inanıyoruz ve bu doğrultuda çeşitli sosyal sorumluluk projeleri yürütüyoruz. Özellikle sporun yaygınlaşmasını destekliyoruz. Profesyonel kulüplerin yanı sıra amatör spor kulüplerine, bireysel sporculara ve daha az görünür branşlara da destek veriyoruz. Buradaki amacımız yalnızca görünürlük sağlamak değil, gençlere ilham vermek ve onları sporla buluşturmak. Sanat da destek verdiğimiz alanlardan biri. Geçtiğimiz yıldan bu yana Sadri Alışık Tiyatro ve Sinema Ödülleri'nin isim sponsoruyuz. Bu yıl da ödül töreni Eylül-Ekim döneminde gerçekleştirilecek. Sanat ve spor, toplumu bir araya getiren ve ortak değerler oluşturan çok önemli alanlar. Bu nedenle bu tür projelerde yer almaya devam edeceğiz."

Yaz döneminde saha çalışmalarınız devam edecek mi?

"Son üç yılda sektörümüzde en fazla saha ziyareti ve bölge toplantısı gerçekleştiren şirketlerden biri olduğumuzu düşünüyoruz. Göreve başladığım ilk dönemden itibaren tüm bölgelerimizi ziyaret ettik. Bölge toplantıları bizim için çok önemli çünkü Türkiye genelindeki acentelerimizle doğrudan bir araya gelme ve onların görüşlerini dinleme fırsatı sunuyor. Bu yıl bölge toplantılarına kısa bir ara verdik çünkü içeride yoğun şekilde yürüttüğümüz projeler vardı. Ancak birebir ziyaretlerimiz devam ediyor. Bölge müdürlüklerimizde yaptığımız yenilemelerin açılışlarını gerçekleştiriyoruz. Temmuz ayında da İzmir'de saha ziyaretlerimiz olacak. Biz işlerin uzaktan yönetilemeyeceğine inanıyoruz. Müşterilerimize ve acentelerimize ne kadar yakın olursak işimizi o kadar iyi yapabiliriz."

Röportaj boyunca müşteri deneyimi konusuna sık sık vurgu yaptınız. Bu yaklaşım HDI Sigorta'nın temel değerlerinden biri mi?

"HDI Sigorta'nın DNA'sında yer alan en önemli değerlerden biri ulaşılabilir olmaktır. Biz kendisini duvarların arkasına kapatan, sadece sistem işleten bir şirket olmak istemiyoruz. Bugün de böyle değiliz, yarın da olmayacağız. Müşterilerimizle, acentelerimizle ve iş ortaklarımızla aramızdaki mesafenin kısa olmasını önemsiyoruz. Samimiyet, sıcaklık ve ulaşılabilirlik bizim kurum kültürümüzün temel taşları arasında yer alıyor."



Kısa Kısa...

Sizi mutlu eden üç şey?

Aile. Arkadaşlarım. Tenis.

Bir toteminiz var mıdır? Galatasaraylısınız. Nasıl taraftarlık sizde? Maçlara gider misiniz?

Maçlara açıkça söylemek gerekirse böyle çok koyu bir taraftar olduğum söylenemez. Ama son dönemde maçlara özellikle arkadaşlarla, şirket içerisinde arkadaşlarla fırsat yaratıp gitmeye çalışıyorum. Hem böyle bir birlikte geçirdiğimiz güzel zaman oluyor hem de Galatasaray bu sene iyi gitti. O birlikte güzel gerçekten vakit geçirme imkanımız oldu.

Erken uyanmak mı? Geç kalkmak mı?

Geç kalkmayı severim ama kalkmıyorum.

Hırs mı? Konfor mu?

Şimdi bizim hayatlarımızda böyle beyaz yaka, kariyer, hırs olmak zorunda. Olmazsa olmaz. Yemeğin tuzu, baharatı olmaması gibi bir şey. Hırs olmazsa rekabet olmaz. Rekabet olmazsa performans olmaz. Dolayısıyla konfor belki özel hayat ama çalışma hayatında hırs olmak zorunda.

En çok hangi yetenekle doğmuş olmak isterdiniz?

Dil yeteneği. Dil konuşmayı isterdim.

Sizi en çok ne güldürür? Durum komedisi mi? Kelime oyunları mı? Yoksa absürt olaylar mı?

Absürt komedi.

Deniz kenarı mı? Orman derinliği mi?

Deniz kenarı.

Planlı yaşamak mı? Akışına bırakmak mı?

Planlı yaşamak.

Kendi başınıza kalmak mı? Kalabalık bir grubun bir parçası olmak mı?

Kalabalık bir grubun parçası olmak insanı iyi hissettiriyor ama arada yalnız kalmaya da ihtiyaç var.

Hayatınız bir film olsaydı türü ne olurdu?

Aksiyon olmazdı. Romantik komedi. Biraz drama olurdu yani.

En çok hangi yaşınızda takılı kalmak isterdiniz ve neden o yaş?

20'li yaşlar. Şimdi 20'li yaşlardan 30'lu yaşlara geçerken ciddi bir geçiş anı. 20'li yaşlar gençti. Öğrencilik, okul, ilk çalışma hayatı ilk her şeyin ilki. 30 bir orta yaşa geçmek ama 50'yi geçmek o çok fena.

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

Ben sosyal medyacı değilim. O yüzden çocuklarımla görüntülü, annemle görüntülü konuşmayı, birlikte olmayı özlerim.

Bir akşam yemeğinde tarihteki herhangi 3 kişiyle masaya oturma hakkınız olsa bu 3 kişi kim olur?

Mustafa Kemal Atatürk'ün sofrasına oturmak isterdim, sadece izleyici olmak bile yeterli olabilir. İkinci kişi Winston Churchill 1. Dünya Savaşı, 2. Dünya Savaşı baya uzun bir döneme şahitlik ettiği, bir şeyleri yönettiği için dünya sahnesinde o olabilir. Üçüncü olarak da Tesla'yı derdim herhalde.

Röportajın video haline
QR koddan ulaşabilirsiniz.





TARSİM Heyeti Tokat'ta Sel ve Su Baskını ile Dolu Hasarlarının Etkilerini İnceledi

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberindeki heyet, 24 - 25 Haziran tarihlerinde, meydana gelen sel ve su baskını ile dolu hasarlarının etkilerini incelemek, saha çalışmalarını takip etmek, üreticiler ve sektör paydaşlarıyla bir araya gelerek, görüş alışverişinde bulunmak amacıyla Tokat'ta bir dizi ziyaret gerçekleştirdi.

TARSİM Heyeti program çerçevesinde, Tokat Valisi Abdullah Köklü'yi, Turhal Kaymakamı Ersin Tépeli'yi, Tokat İl Tarım ve Orman Müdürü Ömer Cebeci'yi ve Türkiye Arı Yetiştiricileri Merkez Birliği (TAB) Başkanı Ali Demir'i ziyaret etti. Ziyaretler kapsamında, TARSİM Sistemi ve işleyişi ile uygulamaları hakkında bilgiler verildi ve tarım sigortasının yaygınlaştırılmasına ilişkin yapılabilecek ortak çalışmalar hakkında görüşmelerde bulunuldu.

TARSİM Heyeti programın devamında, Tokat ili merkez ve ilçelerinde incelemeler gerçekleştirerek, TARSİM Bölge Müdürlüğü yetkililerinden ve eksperlerden sürdürülen çalışmalar hakkında bilgiler aldı. Aynı zamanda üreticilerle de bir araya gelen Heyet, TARSİM'in daima yanlarında olduğunu vurgulayarak, tarım sigortasının ihmal edilmemesi yönündeki önerilerini paylaştı.

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



Hayalini kurduğunuz eve sahip oldunuz ve yuvanızı kurdunuz.

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

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

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

ONLINE PSİKOLOG HİZMETİ
8 Seans psikoterapi paketi ücretsiz.

ONLINE DİYETİSYEN HİZMETİ
8 Seans diyetisyen kontrolü ücretsiz.



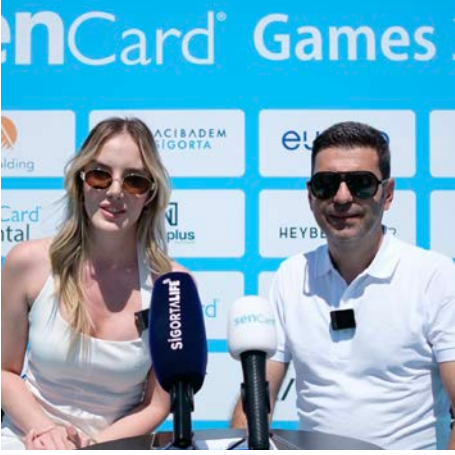


senCard Games'te Rekaberlik kazandı!

Türkiye'nin önde gelen markalarını sporun birleştirici gücü etrafında buluşturan sen-Card Games "Yaza Merhaba Turnuvası", bu yıl 43 marka ve 63 takımın katılımıyla büyük bir coşkuyla gerçekleştirildi. Plaj voleybolunda Şişecam, futbol kategorisinde ise Türk Telekom şampiyonluğa ulaşırken, katılımcı markaların üst düzey yöneticilerini buluşturan "Liderler Maçı" Türkiye Omurlilik Felçlileri Derneği yararına oynanarak organizasyona sosyal fayda boyutu da kazandırdı.

senCard'ın iş ortaklarını, sektör temsilcilerini ve ailelerini spor, dayanışma ve eğlence ekseninde buluşturan kurumsal spor organizasyonu, 20-21 Haziran tarihlerinde İstanbul Büyükşehir Belediyesi Maltepe Spor Tesisleri'nde altıncı kez düzenlendi. Rekabet ile beraberliği aynı potada buluşturan "rekaberlik" anlayışıyla öne çıkan turnuva, kurumlar arası iletişimi güçlendirirken sektörün farklı paydaşlarını da aynı sahada bir araya getirdi. Biz de Sigorta Life olarak organizasyon boyunca organizasyona katılan birçok isimle özel röportajlar gerçekleştirdik.

senCard Direkt Satış Genel Müdürü Alen Karabetyan



"Başta babam olmak üzere tüm babaların Babalar Günü'nü kutluyorum. Yaşça büyük babalarımızın ellerinden öpüyorum. Sadece biyolojik olarak baba olanların değil, babalık duygusunu taşıyan, bir çocuğun hayatına dokunan, ona yol gösteren ve destek olan herkesin Babalar Günü'nü en içten dilekleriyle kutluyorum. Bugün burada gördüğümüz tablo, aslında senCard Games'i planlamaya başladığımız ilk günden beri hayalini kurduğumuz atmosferdi. Çocukların yüzündeki gülümsemeyi görmek, ailelerin birlikte vakit geçirmesi, dostların, iş ortaklarının ve sektör temsilcilerinin aynı ortamda keyifle buluşması bizim için tarif edilemez bir mutluluk. Gerçekten bir festival ve panayır havası oluştu. Bizim en büyük hedefimiz de tam olarak buydu. İki gün boyunca 3 binin üzerinde katılımcıyı ağırlıyoruz. Bence bu organizasyon yalnızca senCard adına değil, burada yer alan tüm kurumlar ve sektörümüz adına önemli bir başarı hikayesi oldu. Bu başarının arkasında sadece senCard yok. Arkamızda yer alan 18 sponsorumuzun çok büyük katkısı var. senCard burada sadece bir vesile. Buraya katılan firmalar, sponsorlarımız, takımlar, aileler, çocuklar ve tüm paydaşlarımız bu organizasyona değer katıyor. Onların desteği sayesinde bugün böylesine güçlü bir atmosfer oluşturabildik. Organizasyonumuzun sloganı 'Rekaberlik'. Bu kelimeyi rekabet ve beraberlik kavramlarını bir araya getirerek oluşturduk. Sahada herkes kazanmak için mücadele ediyor ancak saha dışında dostluk, paylaşım ve birliktelik ön plana çıkıyor. Bizim vermek istediğimiz mesaj tam olarak bu. Ayrıca Türkiye Omurlilik Felçlileri Derneği yararına düzenlenen liderler maçıyla sosyal sorumluluk tarafını da güçlendiriyoruz. Sadece spor yapmak değil, toplumsal fayda üretmek de bizim için çok önemli. Rekaberliği iyilikle buluşturuyoruz. Kupayı kaldırırsa kaldırsın, bizim için en büyük kazanan rekaberlik olacak. Son olarak özellikle şunu ifade etmek istiyorum; bugün burada oluşan bu tablo yüzlerce kişinin emeğinin sonucudur. Sahada mücadele eden sporculardan sponsorlara, üst düzey yöneticilerden teknik ekiplere, basın mensuplarından organizasyon çalışanlarına, sahayı hazırlayan ve gün boyunca emek veren tüm ekip arkadaşlarımıza kadar herkes bu organizasyonun bir parçası. senCard Games'i değerli kılan da tam olarak bu birliktelik. Burada bulunan herkese gönülden teşekkür ediyorum."

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar

"senCard Games artık gelenekselleşmiş bir organizasyon haline geldi. Aldığım bilgiye göre bu yıl 43 marka ve 63 takım turnuvada yer alıyor. Bu organizasyonu diğerlerinden ayıran en önemli özellik ise hem sigortacıların hem de sigortalıların aynı platformda buluşması. Kurumsal müşterilerimiz, sigorta şirketlerimiz ve sektörün farklı paydaşları aynı sahada mücadele ediyor. Günün sonunda elbette bir şampiyon olacak ancak burada mücadele eden tüm markalara ve takımlara başarılar diliyorum. Yüz döneminde düzenlenen bu tür organizasyonlar sektöre önemli bir dinamizm kazandırıyor. Spor ile sigorta bir araya geldiğinde ortaya çok güzel bir sinerji çıkıyor. Bu etkinlikler yalnızca spor organizasyonu değil; sektör çalışanlarının kaynaşmasına, farklı şirketlerde çalışanların birbirini tanımasına ve ilişki yönetiminin güçlenmesine de katkı sağlıyor. Sigorta sektörü tamamen ilişki yönetimine dayalı bir sektör. Bu nedenle sigorta farkındalığının artırılması ve ülkemizin koruma açığının azaltılması açısından da bu organizasyonların önemli olduğunu düşünüyorum. Öte yandan sektörde çok sayıda etkinlik düzenleniyor. Bunların daha planlı ilerlemesi adına Türkiye Sigorta Birliği olarak bir 'Sigorta Takvimi' oluşturuyoruz. Turnuva ve etkinlikleri bu takvim içerisinde konumlandırarak sektörün tamamının sahipleneceği ortak bir yapı oluşturmayı hedefliyoruz. Ben sigortacılığı yalnızca bir meslek olarak görmüyorum. Hayatımın her alanında sigortacılık var. Bu nedenle burada sektör temsilcileriyle ve sigortalıların bir arada olmaktan büyük mutluluk duyuyorum."



Bupa Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Gürcan

"Her geçen yıl senCard Games üzerine koyarak büyüyor. Bu noktada emeği geçen arkadaşlarımızı gönülden kutluyorum. Bu yıl 43 farklı marka ve 63 takım organizasyonda yer alıyor. Talep o kadar yoğun ki katılımı sınırlamak zorunda kaldık. Burası yalnızca futbol ya da voleybol oynanan bir alan değil. Aynı zamanda rekabet ile beraberliğin bulunduğu büyük bir festival alanı. Biz buna 'rekabellik' diyoruz. senCard altında bir sağlık sigortası markasının ötesinde bir ekosistem markası. Sağlık hizmetlerinden dijital çözümlere kadar birçok alanı kapsıyor. Burada oluşturulan birliktelik, sigorta farkındalığının daha geniş kitlelere ulaşmasına da katkı sağlıyor. Babalar Günü vesilesiyle; baba olan, olmayan, kendini baba gibi hisseden ve çocukların hayatına dokunan herkesin Babalar Günü'nü kutluyorum. Turnuvada oldukça güçlü takımlar bulunuyor. Rekabet her geçen yıl daha da artıyor. Ancak en güzel tarafı kadın ve erkeklerin aynı takım ruhuyla mücadele etmesi ve birlikte başarıyı paylaşması."



HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan Işcan

"Öncelikle herkesin Babalar Günü'nü kutluyorum. Sabah çocuklarımızla güzel vakit geçirdikten sonra senCard Games'in bu sıcak atmosferine geldim. Her yıl organizasyonun üzerine koyarak büyüdüğünü görüyorum. Bu yıl da oldukça kalabalık ve maçlar büyük çekişme içinde geçiyor. Hem futbol hem de voleybol takımlarımızla organizasyonda yer alıyoruz. Elbette önemli olan katılmak ancak kazanmak da mutluluk veriyor. Futbol takımımız çeyrek finale yükseldi. Voleybol takımımız da güzel mücadele etti. Bu tür organizasyonlar sektör çalışanlarını bir araya getiriyor. Sigortalılarımızın da burada olması kaynaşmayı güçlendiriyor. Sporun ön planda olduğu, ailelerin birlikte keyifli vakit geçirdiği güzel bir etkinlik."



Bupa Acıbadem Sigorta Genel Müdürü Ashhan Duymaz

"Her yıl bu organizasyonda yer almaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Katılımcı sayısının her yıl arttığını görmek ayrıca sevindirici. Bizim için bu organizasyonun en önemli yanı farklı kurumları sosyal bir ortamda bir araya getirerek takım ruhunu güçlendirmesi. Bupa Acıbadem Sigorta olarak daha uzun, daha sağlıklı ve daha mutlu bir yaşamı desteklemeyi amaçlıyoruz. Bu tür organizasyonların sağlıklı yaşam kültürünü yaygınlaştırdığına inanıyoruz. Tüm babaların ve babalık yapan herkesin Babalar Günü'nü kutluyorum."

Quick Sigorta Acenteler ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Sibel Doğan

"İki gündür çok güzel bir atmosfer içerisindeyiz. Futbol ve voleybolda toplam 63 takım mücadele ediyor. Takım ruhunun ve rekabelliğin ön planda olduğu çok değerli bir organizasyon. Özellikle Türkiye Omurilik Felçlileri Derneği yararına düzenlenmesi etkinliğe ayrı bir anlam katıyor. Tüm takımlara başarılar diliyor, tüm babaların Babalar Günü'nü kutluyorum."





NextPlus Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Yaşar Bilir

"Bu organizasyonda ambulans ve sağlık hizmetlerini biz sağlıyoruz. Ayrıca standımızda misafirlerimizi ağırlıyoruz. Ailece katıldığımız çok keyifli bir etkinlik oldu. Kızımınla birlikte Babalar Günü'nü burada kutladık. Tüm babaların Babalar Günü'nü kutluyor, herkese güzel ve keyifli bir organizasyon diliyorum."

HDI Fibaemeklilik Genel Müdür Yardımcısı Erhan İleri

"İlk kez katıldığım senCard Games'te çok yüksek enerjili ve keyifli bir atmosfer gördüm. Organizasyonda ciddi bir rekabet var ancak dostluk her şeyin önünde. Bugün yöneticiler olarak Türkiye Omurilik Felçlileri Derneği yararına sahaya çıkacağız. Bu organizasyonun sosyal sorumluluk yönü de oldukça anlamlı. Bu güzel organizasyonun uzun yıllar devam etmesini diliyorum."



VHV Reasürans Genel Müdürü Fatih Ağacık

"Başta ülkemize iyi evlatlar yetiştiren tüm babalar olmak üzere herkesin Babalar Günü'nü kutluyorum. Ben ilk kez senCard Games'e katılıyorum. Spor hayatımın her zaman önemli bir parçası oldu. Burada bulunmaktan büyük mutluluk duyuyorum. Gözlemlediğim kadarıyla son derece profesyonel şekilde yönetilen, keyifli ve başarılı bir organizasyon. Sigortacılarla sigortalıları aynı platformda buluşturan bu etkinlik sektör adına çok değerli. senCard gerçekten önemli bir organizasyona imza atmış."

Oyuncu Kıvanç Kasabalı

"Çok anlamlı bir günde çok güzel bir organizasyon düzenlenmiş. Emegi geçen herkese teşekkür ediyorum. Oldukça çekişmeli mücadeleler izledik. Katılan herkese iyi eğlenceler diliyorum. Ayrıca tüm babaların Babalar Günü'nü kutluyorum."

Oyuncu Burak Hakki

"Öncelikle tüm babaların ve tüm evlatların Babalar Günü kutlu olsun. Herkesin babası özeldir. Çok güzel ve akıcı bir organizasyon olmuş. Özellikle çocukların burada keyifle vakit geçirdiğini görmek çok güzel. Davetiniz için teşekkür ederim."





Anadolu Sigorta'nın "Ormanın Gözleri" Projesine CSR Excellence Awards'tan Üç Ödül

Anadolu Sigorta'nın Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü iş birliğiyle hayata geçirdiği, orman yangınlarının erken tespiti ve önlenmesine odaklanan "Ormanın Gözleri" projesi, dünya genelinde başarılı kurumsal sosyal sorumluluk projelerini ve kitle iletişimi çalışmalarını ödüllendiren CSR Excellence Awards'ta üç ayrı kategoride ödüle layık görüldü. Şirket 1 Haziran 2026 tarihinde Londra'da, tarihi St Paul's Cathedral'de gerçekleştirilen törende Sürdürülebilirlik, İnovasyon ve Topluma Bağlılık kategorilerinde silver ödül kazandı.

Anadolu Sigorta'nın Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü iş birliğiyle hayata geçirdiği "Ormanın Gözleri" projesi, uluslararası alanda önemli bir başarıya imza attı. Proje, CSR (Corporate Social Responsibility) Excellence Awards kapsamında Sürdürülebilirlik, İnovasyon ve Topluma Bağlılık kategorilerinde ödül kazandı.

Dünyanın farklı ülkelerinden kurumları bir araya getirirken ödül kazanan projelere uluslararası görünürlük ve saygınlık kazandıran CSR Excellence Awards'ta elde edilen bu başarı, Anadolu Sigorta'nın sürdürülebilirlik vizyonunun ve toplumsal fayda odaklı yaklaşımının küresel ölçekte karşılık bulduğunu ortaya koydu. Bu sayede "Ormanın Gözleri"nin teknoloji, çevre ve toplum kesişiminde yarattığı etki de güçlü şekilde tescillendi.

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim, Sürdürülebilirlik ve Afet Yönetimi Koordinatörü Berna Ergünten "Teknoloji ve sürdürülebilirlik odağında geliştirdiğimiz "Ormanın Gözleri" projesi, şirketimizin çevre ve doğa koruma alanındaki çalışmalarının en güçlü örneklerinden biri olarak öne çıkıyor. Bu projemizle elde ettiğimiz başarımızın CSR Excellence Awards'ta tescillenmesinden büyük memnuniyet duyuyorum. Ormanın Gözleri projesi, 2026 yılında devreye alınacak 4 yeni yapay zekâ destekli yangın gözetleme kulesi ve 2 yeni gözetleme sistemi ile daha da genişleyecek," dedi.

Teknoloji ve doğayı buluşturan örnek model

2022 yılında başlatılan "Ormanın Gözleri" projesi, yangın riski yüksek bölgelerde kurulan yeni nesil gözetleme kuleleri ve yapay zekâ destekli sistemler aracılığıyla erken tespit ve hızlı müdahale imkânı sağlıyor. Proje kapsamında farklı illerde hayata geçirilen kuleler sayesinde geniş ormanlık alanlar kesintisiz olarak izlenirken, bugüne kadar çok sayıda yangın büyümeden kontrol altına alındı.

Kuleler yalnızca yangın gözetimiyle sınırlı kalmayıp yaban hayatının izlenmesi ve iletişim altyapısının güçlendirilmesi gibi çok boyutlu katkılar da sunuyor. Bu yönüyle proje, teknoloji temelli doğa koruma uygulamaları arasında öne çıkan bütüncül bir model niteliği taşıyor.

KASKODA YENİ STANDART MOBİL ÇEKİCİ TAKİP SİSTEMİ

Sigortalılarımıza, hasar anından aracın servise teslimine kadar tüm süreci akıllı telefonları üzerinden anlık takip imkanı sunuyoruz.

Canlı İzleme: Çekicinin konumunu Google Maps üzerinden anlık takip edin.

Uçtan Uca Takip: Hasar anından aracın servise teslimine kadar tüm süreç kontrolünüzde.

Hızlı ve Kolay: Uygulama indirmeye gerek olmadan, size iletilen SMS linkiyle anında erişim.

Güvenli: KVKK uyumlu ve yüksek güvenli dijital altyapı.

İstanbul, Ankara,
Bursa, Kocaeli ve
Kayseri'de aktif!

0 850 811 51 00
dogasigorta.com

Doğa
sigorta



Quick Finansall Çözüm Merkezleri tanıtıldı

Quick Finansall ekosistemi, çözüm merkezleri ve çoklu kanal yapısıyla büyümeye devam ediyor.

Faaliyet alanlarına göre şekillenen Quick Finansall Çözüm Merkezleri; sigorta, kredi, ödeme sistemleri, mobilite ve gayrimenkul çözümlerini düzenleyici çerçeveler doğrultusunda müşterilerle buluşturuyor. Türkiye’de finansal hizmetlerin dağıtım modelini yeniden şekillendirme hedefiyle Quick Tower’da düzenlenen toplantıda, Quick Finansall ekosisteminin sahadaki yansıması olan Quick Finansall Çözüm Merkezleri tanıtıldı. Türkiye’nin farklı şehirlerinden gelen otomotiv, enerji, gayrimenkul, eğitim ve hizmet sektörü temsilcilerinin katıldığı organizasyonda; sigorta, kredi, ödeme sistemleri, mobilite ve gayrimenkul alanlarında geliştirilen ekosistem çözümlerinin ortak teknoloji altyapısı ve çoklu kanal yaklaşımı altında nasıl bir araya geldiği paylaşıldı. Quick Finansall ekosistemi; sigorta, kredi, ödeme sistemleri ve mobilite çözümlerini ortak teknoloji altyapısı üzerinde buluşturarak yalnızca dijital bir platform değil, aynı zamanda sahayı güçlendiren yeni nesil bir hybrid iş modeli ortaya koyuyor. Modelin sahadaki yansımasını ise faaliyet alanlarına göre şekillenen Quick Finansall Çözüm Merkezleri oluşturuyor.

Faaliyet alanına göre şekillenen çözüm merkezleri

Dijitalleşme, değişen müşteri beklentileri ve finansal hizmetlerin çeşitlenmesiyle birlikte geleneksel satış ve dağıtım modelleri de dönüşüm geçiriyor. Quick Finansall Çözüm Merkezleri; faaliyet alanı, müşteri profili ve ilgili mevzuat hükümleri doğrultusunda şekillenen yeni nesil çözüm noktaları olarak geliştirildi. Quick Finansall ekosistemi bugün QPORT altyapısı üzerinden 8 binden fazla sigorta acentesinin kullanımına sunulurken, aynı zamanda Quick Finans'ın yaygın bayi ve iş ortağı ağıyla birlikte QFIN platformu üzerinden büyümeye devam ediyor. Bu yapı sayesinde iş ortakları; faaliyet alanlarına göre farklılaşan çözümleri müşterileriyle buluşturabiliyor. Bazı Quick Finansall Çözüm Merkezlerinde kredi, ödeme sistemleri ve mobilite çözümleri ön plana çıkarken; bazı merkezlerde sigorta ürünleri, hayat sigortaları ve poliçe prim kredisi uygulamaları ağırlık kazanabiliyor. Gayrimenkul ve kentsel dönüşüm odaklı yapılarda ise finansman, ödeme sistemleri ve ilgili ekosistem çözümleri bir arada sunulabiliyor. Quick Finansall ekosistemi üzerinden ayrıca QC İnşaat ve MHR GYO tarafından geliştirilen kentsel dönüşüm ve gayrimenkul çözümlerine yönelik hizmetlere erişim de sağlanabiliyor. Böylece her çözüm merkezi bulunduğu sektörün ihtiyaçlarına göre şekillenirken, tüm yapı Quick Finansall ekosisteminin ortak teknoloji altyapısı, operasyonel standartları ve müşteri deneyimi anlayışı içerisinde faaliyet gösteriyor.

Hibrit ve fijital yaklaşım sahaya taşınıyor

Quick Finansall Çözüm Merkezleri, fiziksel temas noktaları ile dijital altyapıları bir araya getiren hibrid ve fijital yaklaşımıyla dikkat çekiyor. Müşteriler ihtiyaç duydukları ürün ve hizmetlere hem fiziksel temas noktaları hem de dijital kanallar üzerinden erişebilirken, iş ortakları da farklı sistemler arasında operasyon yürütmek yerine ortak teknoloji altyapısı üzerinde faaliyet gösterebiliyor. Bu sayede müşteri deneyiminin geliştirilmesi, iş ortaklarının yeni gelir alanlarına ulaşması ve finansal hizmetlere erişimin kolaylaştırılması hedefleniyor.

"Finansal hizmetlerin geleceği ekosistem yaklaşımında"

Toplantıda konuşan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Finansall'ın yalnızca bir ürün ya da dağıtım modeli değil, farklı hizmet alanlarını ortak bir müşteri deneyimi altında buluşturan bir ekosistem yaklaşımı olduğunu belirterek şunları söyledi: "Bugün müşterilerin ihtiyaçları tek bir ürün ya da tek bir hizmet başlığı altında karşılanamıyor. Sigorta, kredi, ödeme sistemleri, mobilite ve gayrimenkul çözümleri giderek birbirini tamamlayan alanlar haline geliyor. Quick Finansall ekosistemini oluştururken temel hedefimiz de tam olarak buydu. Düzenleyici kurumların belirlediği çerçeveler ve ilgili mevzuatlar doğrultusunda faaliyet gösteren farklı hizmet alanlarını ortak bir teknoloji altyapısı ve ortak bir müşteri deneyimi anlayışıyla buluşturduk. Quick Finansall Çözüm Merkezleri de bu yaklaşımın sahadaki karşılığını oluşturuyor.

Burada tek tip bir yapıdan değil, faaliyet alanına göre şekillenen çözüm merkezlerinden söz ediyoruz. Bazı merkezlerimizde kredi, ödeme sistemleri ve mobilite hizmetleri öne çıkarken, bazı merkezlerimizde sigorta, hayat sigortası ve poliçe prim kredisi uygulamaları ağırlık kazanabiliyor. Kentsel dönüşüm ve gayrimenkul odaklı yapılarda ise farklı ekosistem çözümleri devreye girebiliyor. Önemli olan müşterinin ihtiyaç duyduğu çözümlere güvenilir, hızlı ve erişilebilir şekilde ulaşabilmesidir. Quick Finansall'ın temel yaklaşımı da budur. Önümüzdeki dönemde Quick Finansall Çözüm Merkezlerini Türkiye'nin farklı bölgelerinde yaygınlaştırarak; hibrid, fijital ve çoklu kanal yapımızı daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz."

"Türkiye'nin en yaygın finansal çözüm merkezi ağını oluşturuyor"

Toplantıda konuşan Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ ise Quick Finansall Çözüm Merkezleri ile Türkiye'nin en yaygın finansal çözüm merkezi ağını oluşturmayı hedeflediklerini belirtti. "Türkiye'de bir sigorta grubu tarafından kurulan ilk finansman şirketi olan Quick Finans, geniş yelpazede kredi ürünleri geliştirme vizyonuyla sektörde ilkleri gerçekleştirmeye devam ediyor" diyen Karadağ, krediye bağlı olmaksızın poliçe primlerinin finansmanına imkan sağlayan Poliçe Prim Kredisi uygulamasının ardından, ikinci el araç finansmanında da önemli adımlar attıklarını ifade etti. Karadağ, Quick Finansall Çözüm Merkezleri ile müşterilerin ihtiyaç duydukları finansal çözümlere daha kolay erişebilecekleri yeni nesil bir ekosistem modeli oluşturduklarını belirterek, finansman şirketlerinin temel misyonunun finansa erişimi kolaylaştırmak olduğunu, bu yapının da aynı amaca hizmet edeceğini vurguladı.

Araç alımlarında "Parçalı Ödeme" modeli

Toplantının dikkat çeken başlıklarından biri de QPAY tarafından geliştirilen parçalı ödeme sistemi oldu. Yeni model sayesinde araç satın almak isteyen kullanıcılar için oluşturulan özel yapı kapsamında araç bedeli; farklı banka hesapları, kredi kartları veya finansman kaynaklarından yapılan ödemelerle bir araya getirilebiliyor. Bu sistemle özellikle yüksek tutarlı araç alımlarında ödeme süreçlerinin kolaylaştırılması ve finansal erişimin desteklenmesi hedefleniyor.

"Finansın Gücü, İşinizin İtibarı"

Toplantının sonunda tanıtılan Quick Finansall Çözüm Merkezi markasının; güven, erişilebilirlik, teknoloji, müşteri deneyimi ve ekosistem yaklaşımını temsil eden yeni nesil bir yapılanma olduğu vurgulandı. Quick Finansall Çözüm Merkezi tabelasının ise kredi, ödeme sistemleri, mobilite, sigorta ve ekosistem çözümlerinin faaliyet alanlarına göre sunulduğu çoklu kanal hizmet modelinin fiziksel sembolü olarak konumlandırıldığı ifade edildi.



Salih İleri

HDI Fibaemeklilik
Genel Müdür Yardımcısı

HDI Fibaemeklilik'ten BES Katılımcılarının Birikimlerine Değer Katacak İki Yeni Emeklilik Yatırım Fonu

HDI Fibaemeklilik, portföyüne eklediği Kıymetli Madenler Emeklilik Yatırım Fonu ve Sanayi Şirketleri Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu ile fon çeşitliliğini artırdı.

BES katılımcılarının ihtiyaçlarına yönelik çözümler üretmeye devam eden HDI Fibaemeklilik, fon dünyasına dahil ettiği Kıymetli Madenler Emeklilik Yatırım Fonu ve Sanayi Şirketleri Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu ile farklı risk profillerine ve yatırım tercihlerine sahip katılımcılara 45 farklı fon alternatifi sunuyor.

Yatırım seçeneklerini çeşitlendirmek için 13 farklı portföy yönetim şirketiyle çalışan ve yakın zamanda bu sayıyı 15'e çıkarmaya hazırlanan HDI Fibaemeklilik'te katılımcılar; BES mevzuatı kapsamında sahip oldukları yılda 12 kez fon dağılımı değişikliği yapma ve bu tercihleri portföy yönetim şirketlerine devretme haklarının yanı sıra fon önerilerinden de yararlanabiliyor. Böylece, ekonomik gelişmeler ve piyasa koşulları doğrultusunda birikimlerini farklı varlık sınıflarında değerlendirebiliyor.

Kıymetli Madenler Emeklilik Yatırım Fonu (KMP), ağırlıklı olarak altın ve değerli madenlerin güvenli liman etkisinden faydalanmak ve portföyündeki çeşitliliği artırmak isteyen katılımcılar için öne çıkıyor. Sanayi Şirketleri Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu (SSH) ise Türkiye'nin üretim gücüne ve sanayi sektörünün geleceğine yatırım yapmayı hedefleyen katılımcılar için hisse senedi ağırlıklı bir yatırım alternatifi sunuyor.

HDI Fibaemeklilik Genel Müdür Yardımcısı Salih İleri, yeni fonlarla ilgili değerlendirmesinde şunları söyledi: "Katılımcılarımıza farklı risk algılarına ve getiri beklentilerine uygun yatırım alternatifleri sunmayı önceliklendiriyoruz. Kıymetli madenler ve sanayi şirketleri hisse senedi temalarındaki yeni fonlarımızla portföy çeşitliliğimizi daha da artırırken, değişen piyasa koşullarına uygun yatırım fırsatlarını müşterilerimizle buluşturmaya devam ediyoruz. Amacımız, katılımcılarımızın BES yatırımlarını kendi tercihleri doğrultusunda daha etkin yönetebilmelerine katkı sağlamak."

HDI Fibaemeklilik fonlarıyla ilgili detaylı bilgiye HDI Fibaemeklilik mobil uygulaması üzerinden ulaşılabilir. Ayrıca Kıymetli Madenler Emeklilik Yatırım Fonu (KMP) ve Sanayi Şirketleri Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu'na (SSH), Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu (BEFAS) üzerinden tüm BES katılımcıları yatırım yapabilir.

**Sudan sebeplerle
birikimler kaybolmasın
diye**

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

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

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



C O R P U S
S İ G O R T A

corpussigorta.com.tr

Sigorta Life'ın ilk konuğu TSB Başkanı Ahmet Yaşar oldu

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Ahmet Yaşar, CNBC-e ekranlarında yayın hayatına başlayan, İsmail Öztürk'ün hazırlayıp sunduğu "Sigorta Life" programının ilk bölümüne konuk oldu. Programda sektörün mevcut durumu, risk yönetimi ve sigorta bilincine dair önemli açıklamalarda bulunan Yaşar, sigortanın hayatın ayrılmaz bir parçası olduğunu vurguladı.

"Sigorta varken fark edilmiyor, yokluğunda acı şekilde görülüyor"

Programın açılışında yöneltilen "Sigorta hayatın neresinde?" sorusunu yanıtlayan TSB Başkanı Ahmet Yaşar, sigortanın bir lüks değil, yaşamın her alanında yer alması gereken kritik bir finansal enstrüman olduğunu altını çizdi. Yaşar, "Hayatın tüm renkleri ve tüm riskleri sigortadır. Sigortanın olmadığı hiçbir an yok. Varken çoğu zaman fark etmiyoruz; ancak olmadığında ne kadar önemli olduğunu acı şekilde görüyoruz" ifadelerini kullandı.

"Sektör sadece hasar ödeyen bir sistem değil"

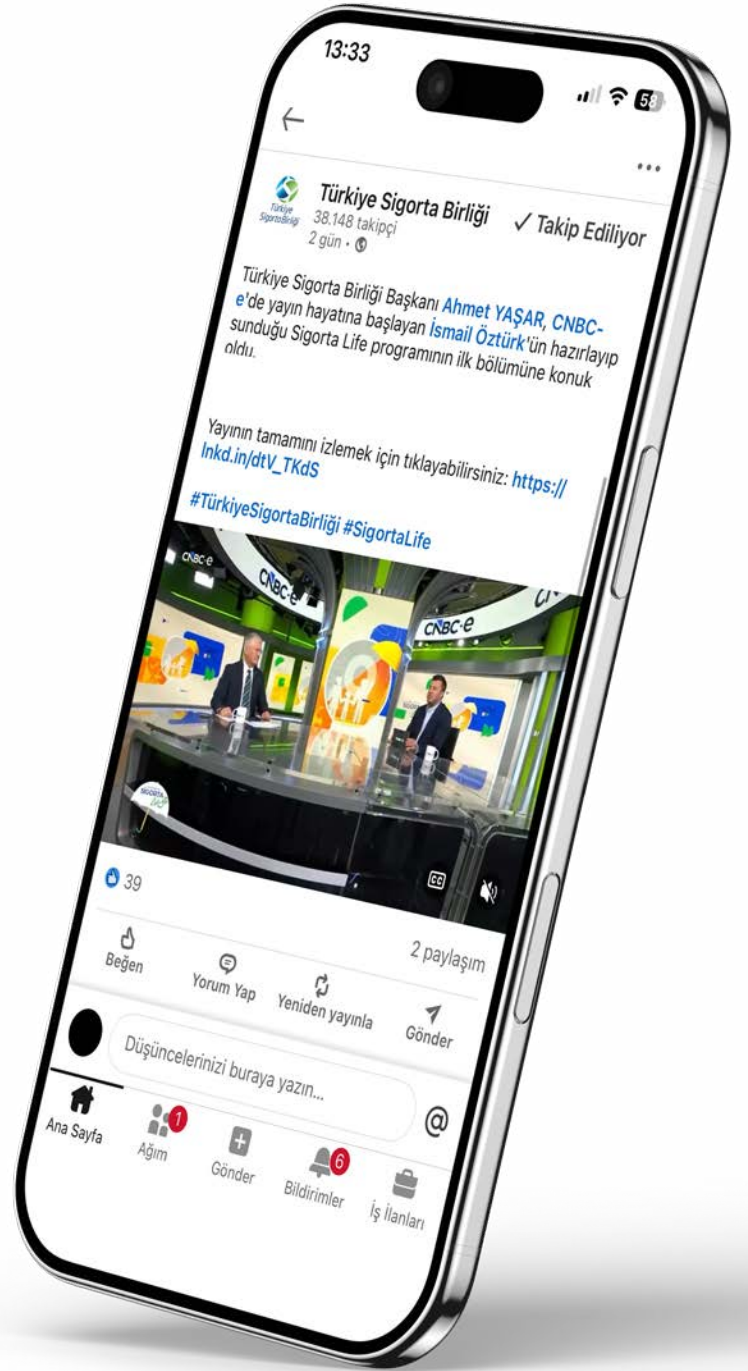
Görevdeki ilk 3 aylık sürecini de değerlendiren Ahmet Yaşar, sigorta sektörünün toplumsal ve ekonomik işlevine dikkat çekti. Sigortanın yalnızca hasar gerçekleşikten sonra tazminat ödeyen bir yapı olarak görülmemesi gerektiğini belirten Yaşar, sektörün temel amacının riskleri önlemek, önlenemeyen durumlarda ise zararları en aza indirmek olduğunu ifade etti.

"Türkiye'de primler erişilebilir seviyede, acentelere büyük görev düşüyor"

Türkiye'deki sigorta primlerini küresel pazarla kıyaslayan Yaşar, fiyatların Avrupa ve ABD standartlarına göre oldukça düşük ve erişilebilir seviyede olduğunu belirtti. Sigorta okuryazarlığının ve bilincinin artırılmasında acentelerin kilit bir rol oynadığını söyleyen TSB Başkanı, ürünlerin vatandaşlara daha etkin bir şekilde anlatılması gerektiğini altını çizdi.

"Deprem gerçeğini unutmamalıyız"

Geçmiş yıllarda yaşanan deprem felaketlerinin ardından sigortalılık oranlarında geçici bir artış gözlemlendiğini ancak bu ilginin zamanla azaldığını hatırlatan Ahmet Yaşar, Türkiye'nin bir deprem ülkesi olduğu gerçeğinin unutulmaması gerektiği uyarısında bulundu. Yaşar, "Umarız yeni acılar yaşamayız; ancak biz bir deprem ülkesiyiz. Bu nedenle sigortayı hayatımızın vazgeçilmez bir parçası olarak görmemiz gerekiyor" diyerek sözlerini tamamladı.



CNBC



“Seni koruyan akıllı sağlık”

Yapay zeka destekli sağlık takibiyle
vücudunuzun sinyallerini görünür hale getirir.

Kalp ritminizi
ve günlük sağlık
verilerinizi
anlık takip eder.



Uyku kalitesi, stres
ve aktivite verilerini
tek ekranda toplar.

Sağlığınızı 7/24 takip eden *akıllı yaşam teknolojisi*

Next Health operasyon gücü ile Türkiye genelinde
12 dakika içinde ambulans müdahale hedefiyle çalışan bir yapı sunar.

Sağlık verilerinizi analiz ederek olası risklere karşı erken aksiyon alıyor,
önleyici sağlık çözümlerine dönüştürüyoruz.



ortak ürünüdür.



Neova Sigorta'dan karne döneminde çocuklara NeoCan'lı güvence deneyimi

Neova Sigorta, karne dönemine özel hayata geçirdiği çalışmayla çocukları NeoCan karakteriyle buluşturdu. Vialand Tema Park'ta gerçekleştirilen etkinlikte çocuklara hediye edilen NeoCan oyuncakları ve beraberindeki güvence sertifikalarıyla, sigortanın temel mantığı çocukların dünyasına uygun, somut ve deneyimlenebilir bir model üzerinden anlatıldı.

Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Neova Sigorta, karne dönemine özel kurguladığı bu çalışmayla çocukların sevincine ortak olurken, güvence kavramını da erken yaşta tanıtmayı amaçladı. Etkinlik kapsamında karne heyecanı yaşayan çocuklara NeoCan oyuncakları ve özel bir güvence sertifikası sunuldu. Sertifikada, NeoCan'ın bir yıl boyunca Neova Sigorta güvencesinde olduğu bilgisi yer alırken, bu süre içinde oyuncakta oluşabilecek hasarlarda yenileme imkânı sağlandı. Çalışmanın daha geniş kitlelere ulaşması amacıyla dijital kanallar ve Neova Bölge Müdürlükleri aracılığıyla da başvuru alınarak bu güvence deneyimi yaygınlaştırıldı.

NeoCan üzerinden sigorta bilinci desteklendi

Çalışmanın merkezinde yer alan NeoCan karakteri, "korunan" bir figür olarak kurgulandı. Çocuklara verilen oyuncak ve beraberindeki sertifikayla sigortanın temel işlevi, onların dünyasında karşılık bulan somut bir örnek üzerinden anlatıldı. Böylece çocuklar güvence kavramını yalnızca duyan değil, deneyimleyen bir sürecin parçası oldu. Neova Sigorta bu çalışmayla yalnızca çocuklara değil, ebeveynlere de temas etmeyi hedefledi. Ailelerin sürece dahil edilmesiyle sigortaya ilişkin farkındalığın ev içinde güçlenmesi ve dijital kanallar üzerinden doğrudan temas kurulması amaçlandı.

Saha ayağıyla daha geniş etki

Kampanya yalnızca etkinlik alanıyla sınırlı kalmadı. Neova Sigorta, bölge müdürlükleri ve acenteleri aracılığıyla karne heyecanı yaşayan çocuklara NeoCan hediyeleri ulaştırarak çalışmanın etki alanını genişletti. Böylece sigorta bilincini destekleyen bu özel çalışma hem dijital hem saha kanallarında karşılık bulan çok yönlü bir iletişim modeli haline geldi.

"Sigorta bilinci erken yaşlarda başlayan bir farkındalıkla mümkün"

Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, çalışmaya ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Sigorta bilincinin toplumda daha güçlü yer edinmesinin, erken yaşlarda başlayan bir farkındalıkla mümkün olduğuna inanıyoruz. Karne dönemine özel hayata geçirdiğimiz bu çalışmayla çocukların sevincine ortak olurken, güvence kavramını onların dünyasına uygun, sıcak ve anlaşılır bir deneyim üzerinden anlatmayı amaçladık. NeoCan'ın çocuklarla buluşması bizim için yalnızca bir hediye değil; ailelerin de dahil olduğu, güven duygusunu merkeze alan anlamlı bir farkındalık çalışması oldu."

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



Özgün Yalın

OtoKonfor Genel Müdürü

OtoKonfor'dan Yeni SuperApp Deneyimi

OtoKonfor, yenilenen mobil uygulamasıyla araç sahiplerine daha modern, hızlı ve erişilebilir bir deneyim sunmaya hazırlanıyor. Bireysel tarafta 200 bin üyeyi aşan marka, yeni uygulamasıyla kurumsal ve bireysel kullanıcıları tek platformda buluştururken; araç yıkamadan periyodik bakıma, vale, lastikten oto kuaföre kadar genişleyen hizmet paketleriyle kullanıcı deneyimini bir üst seviyeye taşıyor.

Araç sahiplerinin bakım, temizlik, acil destek ve operasyonel hizmet ihtiyaçlarına dijital çözümler sunan OtoKonfor, yenilenen mobil uygulamasını kullanıcılarla buluşturmaya hazırlanıyor. Modern tasarımı, sadeleştirilmiş arayüzü ve hızlı işlem akışıyla öne çıkan yeni uygulama hem bireysel hem de kurumsal kullanıcıların tüm ihtiyaçlarını tek platform üzerinden yönetebilmesini sağlayacak. Yeni mobil uygulamayla OtoKonfor kullanıcıları; araç yıkama, periyodik bakım, lastik, araç ekspertizi, vale, oto kuaför ve otopark gibi farklı hizmet kategorilerine kolayca ulaşabilecek. Kullanıcı dostu ana sayfa tasarımı, kategori bazlı hizmet yapısı ve pratik yönlendirme adımlarıyla uygulama, araç sahiplerinin günlük ihtiyaçlarına hızlı ve erişilebilir çözümler sunmayı hedefliyor.

Sürücüler araçlarıyla ilgili ihtiyaçlarını tek ekrandan yönetilebiliyor

OtoKonfor Genel Müdürü Özgün Yalın, uzun süredir süren kullanıcı testleri ve arge çalışmaları sonucu yenilenen mobil uygulamayla kullanıcı deneyimini bir üst seviyeye taşıdıklarını belirterek, uygulamanın yalnızca görsel tasarım açısından değil, kullanım alışkanlıkları bakımından da yeniden ele alındığını söyledi. OtoKonfor Superapp olma yolundaki hedefine yaklaştıran bir yenilik oldu.

Yalın, "OtoKonfor olarak araç sahiplerinin ihtiyaç duyduğu hizmetlere en kolay ve güvenilir şekilde ulaşmasını önemsiyoruz. Yeni mobil uygulamamızda modern tasarımı, sade kullanım yapısını ve hızlı işlem deneyimini merkeze aldık. Kullanıcılarımız artık ihtiyaç duydukları hizmetleri daha erişilebilir bir arayüz üzerinden, çok daha pratik şekilde yönetebilecek. Amacımız, araçla ilgili tüm ihtiyaçların tek ekrandan kolayca karşılanabildiği güçlü bir mobil deneyim sunmak" dedi.

Bireysel tarafta 200 bin üye, kurumsalda 10.000 araç yönetimi

OtoKonfor'un bireysel kullanıcı tarafında önemli bir büyüme ivmesi yakaladığını vurgulayan Yalın, markanın 200 bin üyeyi aşarak geniş bir kullanıcı kitlesine ulaştığını belirtti. Bu büyümenin, araç sahiplerinin dijital ve güvenilir hizmet platformlarına olan ilgisini ortaya koyduğunu ifade eden Yalın, yeni uygulamayla birlikte bu deneyimin daha da güçleneceğini söyledi. Yalın, "Bireysel tarafta 200 bin üyeyi aşmış olmak bizim için çok değerli bir eşik. Bu büyüme, kullanıcıların araç bakım ve destek hizmetlerinde dijital, hızlı ve güvenilir çözümlere olan ilgisini net biçimde gösteriyor. Yeni uygulamamızla bu deneyimi daha da güçlendiriyoruz. Kullanıcılarımızın beklentilerini daha iyi karşılamak için paket çeşitliliğimizi artırdık ve hizmet kategorilerimizi daha anlaşılır, erişilebilir ve esnek hale getirdik" ifadelerini kullandı.

Kurumsal ve bireysel kullanıcılar tek platformda buluşuyor

Yenilenen uygulamanın en önemli yeniliklerinden biri, kurumsal ve bireysel hizmetlerin tek platformda bir araya gelmesi olacak. Böylece bireysel araç sahipleri kadar filo yöneten şirketler, kurumlar ve operasyonel araç hizmetlerine ihtiyaç duyan işletmeler de OtoKonfor'un hizmet ekosisteminden aynı uygulama üzerinden faydalanabilecek.

Hizmet paketlerinde çeşitlilik artırıldı

OtoKonfor, yenilenen uygulamayla birlikte hizmet paketlerinde de çeşitliliği artırdı. "Kullandıkça Öde", "Konfor Paketler" ve farklı ihtiyaçlara yönelik paket seçenekleriyle kullanıcılara daha esnek bir yapı sunuluyor. Araç yıkama paketlerinden periyodik bakım hizmetlerine, lastik çözümlerinden vale ve otopark hizmetlerine kadar genişleyen hizmet yelpazesi, kullanıcıların ihtiyaçlarına göre farklı seçenekler arasından tercih yapmasına imkân tanıyor. Yeni paket yapısıyla OtoKonfor, özellikle günlük araç kullanımında ihtiyaç duyulan hizmetleri daha ulaşılabilir hale getirmeyi amaçlıyor. Kullanıcılar, uygulama içerisinden hizmet kategorilerini görüntüleyebilecek, ihtiyaçlarına uygun paketleri inceleyebilecek ve işlemlerini hızlıca başlatabilecek. OtoKonfor'un gelecek dönem planlarında farklı hizmet sağlayıcılarla yapılacak entegrasyonların önemli bir yer tuttuğunu da belirten Yalın, markanın kullanıcılarına daha geniş bir hizmet ağı sunmayı hedeflediğini söyledi.

senCard Games

Rekaberliğin Buluşma Noktası



senCard Games Yaza Merhaba Turnuvası'nda Rekaberlik Ruhuyla Buluştuk

43 marka ve 63 takımı buluşturan senCard Games, TOFD yararına düzenlenen Liderler Maçı ile sosyal faydaya da katkı sundu.

Katılan, destekleyen ve bu enerjiyi büyüten herkese

TEŞEKKÜRLER.

Katılımcı Markalar



Sponsorlar



Hukuka Aykırı Kişisel Veri Kullanımıyla Hasar Takibi Dönemi Sona Eriyor

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, 29 Haziran 2026 tarihinde yayımlanan SEDDK Genelgesi ile yetkisiz hasar aracılığı faaliyetlerine yönelik önemli hukuki ve idari tedbirlerin hayata geçirildiğini, 1 Temmuz itibarıyla yürürlüğe giren Trafik Sigortası Genel Şartları değişiklikleriyle de hasar yönetiminde vatandaş odaklı yeni bir döneme girildiğini belirterek, yapılan reformların birbirini tamamlayan güçlü bir dönüşüm oluşturduğunu ifade etti.

Yapılan düzenlemelerin yalnızca hasar süreçlerini hızlandıran ve sadeleştiren teknik değişiklikler olmadığını belirterek, yıllardır hem vatandaşın mağduriyetini artıran hem de sigorta sistemine ek maliyet yükleyen gayri yasal hasar takip faaliyetlerine karşı önemli bir adım atıldığını ifade eden Özsoy şöyle konuştu: "Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) yetkisiz hasar takip faaliyetlerini önlemeye yönelik hayata geçirdiği düzenlemelerin en büyük kazanımı sigortalılar olacak. Özellikle trafik kazası mağdurlarının iletişim bilgilerinin hukuka aykırı yollarla temin edilerek aranması ve hasar takibi teklif edilmesi, Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) kapsamında hukuka aykırı bir fiildir" diyen Özsoy, şunları söyledi: Sigorta sektörü açısından önemli olan husus, yalnızca hasar danışmanlığı yapılması değildir. Suç teşkil eden davranış; kişisel verilerin hukuka aykırı şekilde elde edilmesi, kullanılması veya üçüncü kişilerle paylaşılmasıdır. Bu nedenle, kazanım hemen ardından mağdurları arayan ve kişisel verilerini yasal olmayan yollarla temin eden kişi veya kuruluşlar hakkında Cumhuriyet Başsavcılıkları nezdinde TCK kapsamında ceza soruşturmaları yürütülebileceği gibi, Kişisel Verileri Koruma Kurumu tarafından da KVKK kapsamında idari yaptırım süreçleri işletilebilmektedir. SEDDK'nın hayata geçirdiği yeni düzenlemeler, yalnızca sigorta sektöründeki işleyişi değil, aynı zamanda vatandaşların kişisel verilerinin korunmasını da güçlendiren önemli bir adımdır. Bu düzenlemeler sayesinde hem sigortalıların hakları daha etkin korunacak hem de hukuka aykırı yöntemlerle faaliyet gösteren yetkisiz hasar araçlarıyla mücadelede çok daha güçlü bir hukuki zemin oluşacaktır."



Eyüp Özsoy
Quick Sigorta
Genel Müdürü

Gayri Yasal Maliyetler Poliçelere Yansıyor

Eyüp Özsoy, yetkisiz hasar takip faaliyetlerinin oluşturduğu maliyetlerin dolaylı olarak tüm sigortalılar tarafından karşılandığına dikkat çekerek şunları söyledi: "Sigorta sektörü, gayri yasal yollarla yürütülen hasar takip faaliyetlerinden kaynaklanan ilave maliyetleri ve suistimalleri uzun yıllardır taşımak zorunda kalıyordu. Elbette bu maliyetler de sistem içerisinde bir şekilde poliçe fiyatlarına yansıyor. Dolayısıyla bu yapıların ortadan kaldırılması yalnızca sektör açısından değil, doğrudan sigortalılar açısından da önemli bir kazanımdır. Maliyetlerin azalması, rekabetin güçlenmesi ve sistemin daha sağlıklı işlemesi, orta ve uzun vadede poliçe fiyatlarına sigortalı lehine olumlu katkı sağlayacaktır."

Amaç Hasarı Büyütmek Değil, Doğru Yönetmek

Özsoy, yeni düzenlemelerle birlikte hasar süreçlerinin daha etkin yönetileceğini belirterek, "Artık amaç hasarı büyütmek değil, hasarı doğru yöneten bir sistem oluşturmaktır. Vatandaş gereksiz uyuşmazlıklara sürüklenmeyecek, değer kaybı gibi süreçler hasar dosyasının doğal bir parçası olarak değerlendirilecek ve hak sahipleri işlemlerini olması gerektiği gibi doğrudan sigorta şirketleri üzerinden kolaylıkla yürütebilecek" dedi.

Vatandaşın Mağduriyeti Üzerinden Kazanç Dönemi Sona Ermeli

Yetkisiz hasar takip faaliyetlerinin yalnızca sigorta şirketlerini değil, doğrudan vatandaşları mağdur ettiğini vurgulayan Özsoy, "Vatandaşın bilgi eksikliğinden yararlanarak yüksek komisyonlarla gelir elde eden, kişisel verileri hukuka aykırı yollarla kullanan ve mağduriyeti ticari kazanç modeline dönüştüren organize illegal yapılara karşı atılan bu adımlar son derece yerindedir. Hiç kimsenin vatandaşın mağduriyetini kazanç kapısına çevirmesine izin verilmemelidir" ifadelerini kullandı.

SEYAHATİM GÜVENCEDE SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASI Yola Güvenle Çıkın



Bizimle İletişime Geçin
0850 260 10 23
0216 210 02 23



Web Sitemizi Ziyaret Edin
www.turkiyekatilimsigorta.com.tr



TÜRKİYE KATILIM SİGORTA

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



Türk Tabipleri Birliği'nin HUV Katsayısı Artışı Hakkında Kamuoyuna Duyuru

Türk Tabipleri Birliği (TTB) tarafından 2026 yılı ikinci döneminde uygulanacak Özel Hekimlik Uygulamaları (HUV) katsayısı artış oranı yüzde 20,18 olarak açıklanmıştır. Yapılan bilgilendirmede, geçmiş dönemlerden farklı olarak bu hesaplamada ilk kez enflasyon verilerine ilave olarak yüzde 2 oranında "refah payı" uygulandığı belirtilmiş; bu yöntem değişikliği sonucunda 1 Temmuz 2025 – 1 Temmuz 2026 döneminde HUV katsayısındaki toplam artış oranının yüzde 39,96 seviyesine ulaştığı ifade edilmiştir. Bununla birlikte, 2026 yılı Ocak ayında muayene katsayılarına yapılan ilave yaklaşık yüzde 8'lik artışın yıllık döneme paçal etkisi de dikkate alındığında, sağlık hizmeti sunum maliyetlerindeki toplam artışın yaklaşık yüzde 42 seviyesine ulaştığı değerlendirilmektedir.

Buna karşılık, TÜİK verilerine göre Mayıs 2026 itibarıyla yıllık tüketici enflasyonu yüzde 32,61 olarak gerçekleşmiştir. Haziran ayı verisi henüz açıklanmamış olmakla birlikte, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Piyasa Katılımcıları Anketi'nde yer alan beklentilerin gerçekleşmesi halinde, aynı döneme ilişkin yıllık enflasyonun yaklaşık yüzde 32-33 bandında oluşacağı öngörülmektedir.

Bu çerçevede, HUV katsayısındaki yıllık artışın, özel sağlık sigortası prim hesaplamalarında esas alınan resmi ekonomik göstergelerin üzerinde gerçekleştiği görülmektedir. Sağlık hizmeti sunum maliyetlerini etkileyen bu farklılaşma, özel sağlık sigortası sisteminin maliyet yapısını etkileyen önemli unsurlardan biridir.

Özel sağlık sigortaları, milyonlarca vatandaşımızın sağlık hizmetlerine hızlı, kaliteli ve kesintisiz erişimini sağlayan önemli bir tamamlayıcı sağlık finansmanı mekanizmasıdır. Bu sistemin sürdürülebilirliği; sağlık hizmet sunucuları, hekimler, sigorta şirketleri, kamu otoriteleri ve sigortalılar arasında dengeli, öngörülebilir ve sürdürülebilir bir mali yapının korunmasına bağlıdır.

Sağlık sigortası primleri; sağlık hizmeti maliyetleri, sigortalının bir yaş ilerlemesine bağlı yaş grubu değişimi, hasar gerçekleşmeleri, sağlık hizmetlerinden yararlanma eğilimleri, aktüeryal hesaplamalar ve kamu otoritelerince açıklanan ekonomik göstergeler birlikte değerlendirilerek belirlenmektedir. Bu nedenle sağlık hizmeti sunum maliyetlerinde meydana gelen değişiklikler tek başına primleri belirlememekte; yaş ilerlemesine bağlı risk artışı ve diğer aktüeryal unsurlarla birlikte değerlendirilmektedir. Dolayısıyla HUV katsayısındaki yaklaşık yüzde 42 seviyesindeki maliyet artışının sigortalıya bire bir aynı oranda yansımaları söz konusu olmadığı gibi, bazı sigortalılarda yaş grubunun değişmesi nedeniyle prim artış oranı bunun üzerinde de gerçekleşebilmektedir.

Bu açıdan değerlendirildiğinde, HUV katsayısının hesaplanmasında ilk kez uygulanan "refah payı" yaklaşımı, bugüne kadar uygulanan yöntemden farklı bir hesaplama yöntemine işaret etmektedir. Benzer uygulamaların gelecek dönemlerde de sürdürülmesi halinde, sağlık sigortacılığı açısından maliyet öngörülebilirliğinin azalması, uzun vadeli aktüeryal planlamanın zorlaşması ve bunun sigortalılara yansıyan primler üzerinde ilave baskı oluşturması söz konusu olabilecektir.

Öngörülebilir bir maliyet yapısının korunması, yalnızca sigorta sektörü açısından değil; özel sağlık sigortası güvencesinden yararlanan sigortalıların sağlık hizmetlerine erişiminin devamlılığı, erişilebilir primlerle sağlık güvencelerini sürdürebilmeleri ve sistemin uzun vadeli sağlıklı işleyişi açısından da büyük önem taşımaktadır.

Bu nedenle sağlık hizmet sunumuna ilişkin ücret artışlarına yönelik karar süreçlerinde; sağlık hizmet sunucuları, sigorta sektörü ve ilgili tüm tarafların görüşlerinin dikkate alındığı, ortak verilere dayanan, şeffaf, öngörülebilir ve sürdürülebilir bir yaklaşımın benimsenmesi, hem sağlık hizmetleri ekosistemi hem de özel sağlık sigortası sisteminin sağlıklı işleyişi açısından önem taşımaktadır.

Türkiye Sigorta Birliği olarak amacımız, makroekonomik verilerin doğruluğunu tartışmak ya da hekimlerimizin hak ettiği refah artışı sınırlamak değil; kontrolümüz dışındaki tüm maliyet dinamiklerinin, sigortalılarımızın ödeyebileceği prim seviyelerini aşmasını engelleyecek ortak, şeffaf ve öngörülebilir bir zemini korumaktır.

Kamuoyunun bilgisine saygıyla sunarız.

Sigortam
Kapsamlı,
Provizyon
İşlemlerim
Çok Hızlı

Katılım'la
Sağlıkta Rahatla!

Işık hızında provizyon onayıyla
Katılım Sağlık'ta bekleme yok!
Siz de katılın, sürpriz masraflar
olmadan **sağlık hizmetlerine**
rahatça ulaşın.

%100
FAİZSİZ

GENİŞ
KURUM
AĞI

Her
İhtiyaca
Her Bütçeye
Özel Poliçeler

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



Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. markasıdır.

0850 226 0 123

www.katilimsaglik.com.tr



/katilimsaglik



/katilimsaglik



/katilimsagliktr



/katilimsaglik



Katılım Sağlık
uygulamasını indirmek
için QR-Code'u okutun.





Anadolu Sigorta, Sigorta ve Emeklilik Kategorisinde “En Gözde Şirketler” Arasında Yer Aldı

Türkiye’nin ilk ulusal sigorta şirketi Anadolu Sigorta, 98 bin üniversite öğrencisi ve 35 bin genç profesyonelin değerlendirmeleriyle belirlenen “En Gözde Şirketler” araştırmasında Sigorta ve Emeklilik kategorisinde ilk üç şirket arasında yer aldı. Şirket kültürü, işveren markası, aday deneyimi ve çalışma isteği gibi kriterler doğrultusunda gerçekleştirilen araştırmada elde edilen başarı, Anadolu Sigorta’nın çalışan odaklı yaklaşımının ve güçlü kurum kültürünün genç yetenekler nezdindeki karşılığını bir kez daha ortaya koydu.

Türkiye’nin ilk ulusal sigorta şirketi Anadolu Sigorta, üniversite öğrencileri ve genç profesyonellerin çalışmayı en çok arzu ettikleri şirketleri belirleyen “En Gözde Şirketler” araştırmasında Sigorta ve Emeklilik kategorisinde ilk üç şirket arasında yer aldı.

2009 yılından bu yana gerçekleştirilen ve Türkiye’nin ilk işveren algısı araştırması olarak kabul edilen çalışma; şirket kültürü, işveren markası uygulamaları, aday deneyimi, iletişim kanalları ve çalışma isteği gibi başlıklarda kapsamlı bir değerlendirme sunuyor. Araştırmanın sonuçları, tamamen katılımcıların algıları, bilinirlik düzeyi ve çalışma tercihleri doğrultusunda şekilleniyor. Anadolu Sigorta’nın Sigorta ve Emeklilik kategorisinde ilk üç içerisinde yer alması, şirketin çalışan deneyimine verdiği önemin ve güçlü işveren markası yaklaşımının genç yetenekler nezdindeki karşılığını ortaya koyuyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı İdil Pamir konuyla ilgili şunları söyledi: “Genç yeteneklerin ve profesyonellerin değerlendirmeleriyle şekillenen bu araştırmada Sigorta ve Emeklilik sektörünün en gözde şirketleri arasında yer almaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Bu başarıyı, çalışanlarımızın katkılarıyla oluşturduğumuz güçlü kurum kültürümüzün ve insan odaklı yaklaşımımızın önemli bir göstergesi olarak görüyoruz. Anadolu Sigorta olarak bir asrı aşan köklü geçmişimizden aldığımız güçle, çalışanlarımızın gelişimini destekleyen, yenilikçiliği teşvik eden ve geleceğin yetenekleri için ilham veren bir çalışma ortamı sunmaya devam edeceğiz. İnsan kaynağımıza yaptığımız yatırımların böylesine değerli bir araştırmada karşılık bulması, geleceğe yönelik çalışmalarımız için de önemli bir motivasyon kaynağı oluşturuyor.”

İkinci yüzyılına adım atan Anadolu Sigorta, çalışanlarını en önemli değerlerinden biri olarak görüyor. Şirket, köklü kurum kültürünü yenilikçi insan kaynakları uygulamalarıyla birleştirirken; çalışan gelişimini destekleyen, sürekli öğrenmeyi teşvik eden ve teknolojiyi iş süreçlerine entegre eden yaklaşımıyla geleceğin çalışma hayatına yatırım yapmayı sürdürüyor. Anadolu Sigorta, güçlü işveren markasını yalnızca mevcut çalışan deneyimiyle değil, aynı zamanda genç yeteneklerle kurduğu sürdürülebilir ilişkiyle de destekliyor. Üniversitelerle gerçekleştirilen iş birlikleri, staj ve genç yetenek programları, gelişim odaklı eğitim uygulamaları ve dijital dönüşüm projeleriyle şirket, geleceğin iş dünyasına hazırlanmak isteyen genç profesyoneller için de cazip bir çalışma ortamı sunuyor.



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

HDI Sigorta, Hızlı Destek Hizmetleri Toplantılarının İkinci Durağında Yönetim Kurulu Üyeleri ve Acenteleriyle İzmir'de Buluştu



HDI Sigorta'nın, hasar süreçlerinde hizmet kalitesini ve operasyonel verimliliği artırmaya yönelik çalışmaları kapsamında hayata geçirdiği Hızlı Destek Servisi (HDS) toplantılarının ikinci durağı İzmir oldu. HDI Sigorta Yönetim Kurulu üyelerinin de katılımıyla gerçekleştirilen program kapsamında acentelerle bir araya gelindi.

HDI Sigorta, müşteri merkezli yaklaşımı doğrultusunda, hasar süreçleri uygulamalarını daha da güçlendirmek amacıyla ilkini Ankara'da gerçekleştirdiği Hızlı Destek Servisi (HDS) toplantılarına İzmir'de devam etti. Acenteleriyle doğrudan iletişimi güçlendirmek, sahadaki ihtiyaç ve beklentileri değerlendirmek ve ortak büyüme hedefleri doğrultusunda görüş alışverişinde bulunmak amacıyla düzenlenen toplantıya, HDI Sigorta Yönetim Kurulu üyeleri de katıldı. HDI Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Wilm Langenbach, HDI Sigorta CEO'su Firuzan Işcan, Yönetim Kurulu Üyeleri Oliver Schmid, Christian Müller ve Genel Müdür Yardımcıları Ayşe Can Okyay, Halil Bay ve Sinem Gürün'ün katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda 20'den fazla acente ile bir araya gelindi.

İzmir Hızlı Destek İstasyonu'nda gerçekleştirilen toplantıda, saha deneyimleri ve müşteri geri bildirimleri ele alınarak sektörde fark yaratan Hızlı Destek İstasyonu ve Hızlı Destek Servisi uygulamalarına ilişkin değerlendirmelerde bulunuldu. Programın devamında HDI Sigorta Ege Bölge Müdürlüğü ziyaret edilerek ofis dönüşüm projesi yerinde incelendi. Ziyaretin devamında Yönetim Kurulu toplantısı gerçekleştirilerek Haziran ayı sonuçları değerlendirildi ve şirketin hedefleri doğrultusunda görüş alışverişinde bulunuldu.

"Sürdürülebilir büyümeyi sağlam iş ortaklıkları üzerine inşa ediyoruz"

HDI Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Wilm Langenbach konuya ilişkin değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı: "HDI International olarak faaliyet gösterdiğimiz tüm pazarlarda sürdürülebilir büyümeyi güçlü yerel organizasyonlar ve sağlam iş ortaklıkları üzerine inşa ediyoruz. Türkiye, gelişen sigorta sektörü ve yüksek büyüme potansiyeliyle grubumuzun öncelikli ülkeleri arasında yer alıyor. Bu nedenle sahadaki iş ortaklarımızla kurduğumuz yakın ilişkiye büyük önem veriyoruz. Hızlı Destek Servisi toplantısında, acentelerimizin ihtiyaç ve beklentilerini anlama imkanı bulduk. Türkiye'de HDI Sigorta ekibimizin ortaya koyduğu başarılı çalışmalara olan güvenimiz tam."

"HDS toplantıları çözüm odaklı yaklaşımımızı güçlendirdiğimiz önemli platformlardan biri"

HDI Sigorta CEO'su Firuzan Işcan ise "HDS toplantıları, acentelerimizle bir araya geldiğimiz, sahadaki gelişmeleri değerlendirdiğimiz ve çözüm odaklı yaklaşımımızı güçlendirdiğimiz önemli platformlardan biri. Ankara'nın ardından İzmir'de gerçekleştirdiğimiz ikinci buluşmada da acentelerimizin görüşlerini dinleme ve yol haritamızı değerlendirme fırsatı bulduk. Ege Bölgesi, güçlü ekonomik yapısı, gelişmiş sigorta bilinci ve 500'ü aşkın acentemizden oluşan yaygın acente ağımla HDI Sigorta'nın büyümesinde stratejik rol oynuyor. Programımız kapsamında ziyaret ettiğimiz Ege Bölge Müdürlüğü'nde yürüttüğümüz ofis dönüşüm projesi de çalışanlarımızın, acentelerimizin ve müşterilerimizin deneyimini daha da güçlendirmeye yönelik uzun vadeli yatırım anlayışımızın önemli bir parçasını oluşturuyor. İzmir'de başlattığımız bölge müdürlüğü yenileme çalışmalarını önümüzdeki dönemde farklı lokasyonlarda da sürdürmeyi hedefliyoruz."



HAYATIN RİSKLERİ DEĞİŞİR,
REFERANS NOKTANIZ DEĞİŞMEZ.

0850 555 55 55
www.referanssigorta.net

 **referans**
sigorta
REFERANS NOKTASI



DASK'tan Bursa'da Deprem Risk Yönetiminde Güç Birliği Mesajı

DASK, Bursa'daki İrtibat Ofisi'nde düzenlediği “Deprem Risk Yönetiminde İş Birliği Buluşması”nda kamu kurumlarını, iş dünyasını, sigorta sektörü temsilcilerini bir araya getirdi. Buluşmada; deprem risk yönetiminde kurumlar arası iş birliğinin güçlendirilmesi, ofisin bölgesel faaliyetleri, Zorunlu Deprem Sigortası'nın ekonomik dayanıklılığa katkısı ve polİçe yenilemelerinin sigortalılık oranlarının sürdürülebilirliğindeki kritik rolü ele alındı.

Çeyrek asrı geride bırakan Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), deprem risk yönetiminde kurumlar arası iş birliğini güçlendirmeye, sigorta bilincini artırmaya ve Türkiye'nin finansal dayanıklılığına katkı sunmaya yönelik çalışmalarını sürdürüyor. Bu kapsamda DASK Bursa İrtibat Ofisi'nde düzenlenen “Deprem Risk Yönetiminde İş Birliği Buluşması”, DASK Yönetim Kurulu Başkanı Hande Akın ve Yönetim Kurulu Üyeleri, Bursa Vali Yardımcısı Salih Altun, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Burkay, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği İl Müdürü Hayrettin Eldemir ile sigorta sektörü temsilcilerini bir araya getirdi.

Programın açılış konuşmasını yapan **DASK Genel Sekreteri Balkır Demirkan**, Bursa İrtibat Ofisi'nin sadece deprem sonrasında kullanılacak bir operasyon merkezi olmadığını, afet öncesinde eğitim, koordinasyon ve iş birliğini güçlendiren bölgesel bir merkez olarak faaliyet gösterdiğini ifade etti. Bursa, Balıkesir, Çanakkale, Eskişehir, Bilecik ve Yalova'yı kapsayan bölgede yaklaşık 6,5 milyon kişiye hizmet veren ofisin bugüne kadar 1.350 acente ve 95 kamu kurumu ile yakın iş birliği yürüttüğünü belirten Demirkan, 2.500'ün üzerinde saha ziyareti gerçekleştirildiğini söyledi. Sigorta acentelerinin deprem güvencesinin yaygınlaştırılmasındaki kritik rolüne de dikkat çeken Demirkan, yeni polişe üretimini kadar mevcut polişelerin zamanında yenilenmesinin de sistemin sürdürülebilirliği açısından büyük önem taşıdığını belirtti. Demirkan, "Her bir DASK polişesi sadece bir konutu güvence altına almıyor; aynı zamanda ailelerin yaşamlarını yeniden kurmalarına, ticari hayatın daha hızlı toparlanmasına ve kamu kaynakları üzerindeki yükün azalmasına katkı sağlıyor," dedi.



"Ortak hedefimiz: Deprem güvencesiz konut bırakmamak"

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar, Türkiye'nin deprem gerçeğiyle yaşayan bir ülke olarak afetlere karşı finansal dayanıklılığını güçlendirmek zorunda olduğunu belirterek "DASK, bu alanda yalnızca bir sigorta mekanizması değil; vatandaşlarımızın afet sonrası yeniden ayağa kalkmasını sağlayan stratejik bir güvence modelidir. Ortak hedefimiz, deprem güvencesiz konut bırakmamak ve sigorta bilincini toplumun tüm kesimlerinde daha da yaygınlaştırmaktır," dedi.

Yaşar, önümüzdeki dönemde Zorunlu Afet Sigortası'nın hayata geçirilmesiyle birlikte, deprem riskinin yanı sıra iklim kaynaklı afetleri de kapsayan daha bütüncül bir güvence yapısına geçilmesinin büyük önem taşıdığını belirtti. Türkiye Sigorta Birliği olarak, DASK'ın bugüne kadar oluşturduğu güçlü birikimin daha dirençli haneler, daha dirençli şehirler ve daha dirençli bir Türkiye hedeflerine önemli katkı sunacağına inandıklarını ifade etti.

"Dirençli şehirler bütüncül yaklaşımla mümkün"

Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı Mekânsal Planlama Genel Müdürü ve DASK Yönetim Kurulu Üyesi Yavuz Erdal Kayapınar, dirençli şehirlerin yalnızca sağlam yapılarla değil; doğru planlama, doğru yer seçimi, güçlü altyapı, etkin koordinasyon ve bilinçli toplum anlayışıyla inşa edilebileceğini söyledi.

Kayapınar, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı'nın "Yaşanabilir çevre, afetlere hazır, kimlikli ve akıllı şehirler" vizyonu doğrultusunda çalışmalarını sürdürdüğünü belirterek, güvenli şehirler oluşturma hedefi ile DASK'ın deprem kaynaklı ekonomik kayıpları azaltmaya yönelik çalışmalarının birbirini tamamlayan iki önemli unsur olduğunu ifade etti.



“Deprem gerçeğini değiştiremeyiz, ancak etkilerini azaltabiliriz”

DASK Yönetim Kurulu Başkanı Hande Akın ise konuşmasında afetlere karşı dayanıklılığın sadece afet sonrasında gösterilen müdahale kapasitesiyle ölçülemeyeceğini belirterek risklerin önceden doğru yönetilmesi ve kurumlar arasındaki güçlü koordinasyonun önemine dikkat çekti. 25 yıldır Türkiye'nin deprem riskine karşı finansal dayanıklılığını güçlendirmek amacıyla faaliyet gösteren DASK'ın bugün yaklaşık 11,6 milyon yürürlükte poliçeye ulaştığını ve kuruluşundan bu yana yaklaşık 42 milyar liralık hasar ödemesi gerçekleştirdiğini ifade eden Akın, kurumun yalnızca hasar ödeyen bir yapı değil, afet risk yönetimi sisteminin en önemli bileşenlerinden biri haline geldiğini söyledi. Akın, “Deprem gerçeğini değiştiremeyiz. Ancak birlikte çalışarak depremin ekonomik ve toplumsal etkilerini azaltabilir, toplumumuzu geleceğe daha güvenle hazırlayabiliriz,” ifadesini kullandı.



BTSO'dan sürdürülebilir ve güvenli üretim hamlesi

Marmara Bölgesi'nin Türkiye'nin üretim merkezi olarak taşıdığı stratejik öneme dikkat çeken **BTSO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Burak**, bölgenin aynı zamanda deprem açısından da en riskli bölgelerin başında yer aldığını söyledi. Başta Bursa olmak üzere Marmara Havzası için doğru mekânsal planlamanın ertelenemez bir gereklilik olduğunu ifade eden İbrahim Burak, “Bursa ve içinde yer aldığı Marmara Bölgesi, Türkiye ekonomisinin kalbidir. Bu devasa üretim havzasında önce can güvenliğini sonra da üretim alanlarımızı güvence altına almak, doğru ve stratejik bir mekânsal planlamayla mümkündür. Geçmişten bugüne edindiğimiz deneyimler, afet risklerine karşı hazırlıklı olmanın sanayimiz için en temel gereksinim olduğunu gösteriyor. Türkiye Yüzyılı hedeflerimiz doğrultusunda TEKNOSAB ekosistemi içinde hayata geçirdiğimiz KOBİ OSB projesi, tam da bu ihtiyaca yanıt veren vizyoner bir modeldir. Şehir içindeki konut alanlarında, apartman altlarında kısıtlı imkanlarla üretim mücadelesi veren imalatçı firmalarımızı bu güvenli ekosisteme dahil ediyoruz. Böylece hem mahalle aralarındaki fiziki baskıyı ortadan kaldırarak hemşerilerimize güvenli yaşam alanları sunuyor hem de sanayicimize uluslararası standartlarda, afet riskinden uzak planlı bir altyapı sağlıyoruz. Bu projemizin öncü bir rol üstleneceğine inanıyorum,” dedi.

“Afet yönetimi disiplinler arası bir yaklaşımla yürütülmeli”

Bursa Vali Yardımcısı Salih Altun, afet yönetiminin tek bir kurumun ya da sektörün çalışmasıyla değil, disiplinler arası bir yaklaşımla yürütülmesi gerektiğini belirterek, “Afet yönetiminde, Valimiz Sayın Erol Ayyıldız'ın liderliğinde ve devletimizin 2020 yılından bu yana kriz yönetiminden risk yönetimine geçen afet yaklaşımı doğrultusunda, her ilde İl Risk Azaltma Planı İzleme Komisyonu oluşturuldu. Bursa'da da bu komisyonun çalışmalarını Valimizin liderliğinde sürdürüyoruz,” dedi.

2024 yılından itibaren Bursa'daki İRAP toplantılarını daha sistemli olarak ele aldıklarını ifade eden Altun, “Bu çalışmalarını yalnızca dosya üzerinde bırakmadan, ilçelerimizi de kapsayacak biçimde yürütüyoruz. İl Risk Azaltma Planı içerisinde DASK'ı da afet yönetimi sisteminin önemli halkalarından biri olarak değerlendiriyoruz,” dedi.



KADIN GÜVENCE KATILIM BİREYSEL EMEKLİLİK İLE **KENDİNİZ İÇİN GÜVENCENİZ TAM OLSUN**



**Alışveriş
indirimli**



**Yeme & İçme
indirimli**



**Online Diyetisyen &
Online Psikolog
indirimli**



**Mini Check up
indirimli**



**Kadın Hastalıkları
Muayene
Ücretsiz**



**Mamografi /
Ultrason
ücretsiz**



Sektörden

Kısa Kısa

Anadolu Hayat Emeklilik, Kuzey Anadolu Bölge Satış Müdürlüğü'nü Samsun'a Taşdı

Anadolu Hayat Emeklilik, büyüme stratejileri doğrultusunda organizasyon yapısını geliştirerek hizmet ağını daha etkin hale getirmeye devam ediyor. Kuzey Anadolu Bölge Satış Müdürlüğü'nü Samsun'a taşıyan şirket, Karadeniz Bölgesi'ndeki operasyonel yapılanmasını yeni merkezin-den sürdürecektir.

Anadolu Hayat Emeklilik, Kuzey Anadolu Bölge Satış Müdürlüğü'nü Samsun'a taşıyarak Karadeniz Bölgesi'ndeki varlığını daha da güçlendirdi. Samsun'daki bölge müdürlüğünün açılışı, Anadolu Hayat Emeklilik ve Türkiye İş Bankası yöneticilerinin yanı sıra acentelerinin ve müşterilerinin yoğun katılımıyla gerçekleştirildi. Açılıшта, şirketin bölgedeki büyüme vizyonu, sigorta ve bireysel emeklilik alanındaki hedefleri ile müşterilere sunulacak hizmetlerin kapsamı paylaşıldı.



Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Altınsoy, açılışa ilişkin değerlendirmesinde, "Kuzey Anadolu Bölge Satış Müdürlüğümüzü Samsun'a taşıyarak bölgedeki varlığımızı daha da güçlendirmeyi, müşterilerimiz ve iş ortaklarımızla kurduğumuz iş birliklerini daha da ileri seviyelere taşımayı hedefliyoruz. Samsun ilinin stratejik konumu, Bölgenin güçlü ekonomik dinamikleri ve gelişim potansiyeli bu hedeflerimizi destekleyen önemli bir zemin oluşturuyor. Yeni yapılanmamızla birlikte müşterilerimizin ihtiyaçlarına en yüksek hizmet standartlarıyla cevap vermeye, alt detayda erişilebilirliği, hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmaya devam edeceğiz" dedi.



HDI Sigortalı Minikler çocuk şenliğinde buluştu

HDI Sigorta, çalışanlarının çocuklarını bu yıl da HDI Çocuk Şenliği'nde bir araya getirdi. Şirketin genel müdürlük bahçesinde düzenlenen etkinlikte çocuklar, birbirinden eğlenceli aktivitelerle keyifli bir gün geçirdi.

İnsan odaklı yaklaşımını çalışan deneyimiyle güçlendiren HDI Sigorta, çalışanlarının ailelerini de kapsayan etkinliklerle birlikte olma kültürünü güçlendiriyor. HDI Sigorta, bu anlayışla düzenlediği HDI Çocuk Şenliği'nde çalışanlarının çocuklarına her yıl unutulmaz bir gün hediye ediyor. Şenlikte çocuklar, birbirinden eğlenceli aktivitelerle keyifli vakit geçiriyor.

2015'ten itibaren her yıl gerçekleştirilen HDI Çocuk Şenliği'nde HDI Sigorta Genel Müdürlük bahçesinde çocuklar için özel oyun alanları oluşturuldu. "HDI Benimle Hayat Benimle" yaklaşımıyla düzenlenen etkinlikte 0-9 yaş aralığındaki çalışan çocukları; yüz boyama etkinlikleri, sihirbaz gösterisi, Bubble Show ve çeşitli oyunlarla hem eğlendi hem de unutulmaz anılar biriktirdi. Çocukların yaratıcılıklarını ve sosyal etkileşimlerini destekleyen etkinlikler, gün boyunca Genel Müdürlük bahçesine neşe kattı. Ailelerin de katılımıyla sıcak ve samimi bir atmosferde gerçekleşen şenlik, çalışanlar ve çocuklarını bir araya getiren keyifli bir yaz buluşmasına dönüştü.

A.L.C
AUTO LIFE CENTER

21 YIL

ALC Servis Her Noktada Yanınızda



78

Servis
Merkezi



İŞTİRAKLERİMİZ

TÜRKASİSTANS

 sovtajyeri.com



 filo

A.L.C PARTS
AUTO LIFE CENTER

 alcservis.com

AXA Türkiye'den Tuna Tunca'ya “Yolun Açık Olsun”

AXA Türkiye, Ocean's 7'nin en zorlu parkuru Kuzey Kanalı geçişi için 7 Temmuz'da Belfast'ta soğuk su kampına gidecek ultra maraton yüzücüsü Tuna Tunca'yı törenle uğurladı.

Dünyanın en zorlu meydan okumaları arasında gösterilen Ocean's 7'de Manş Denizi ve Cebelitarık Boğazı'nı yüzerek geçmeyi başaran Tuna Tunca, 21-27 Temmuz tarihleri arasında bu kez dondurucu soğuğu ve güçlü akıntılarıyla ünlü Kuzey Kanalı'nda kulaç atacak. 7 Temmuz'da Belfast'a giderek geçiş tarihine kadar soğuk su kampı yapacak başarılı sporcu Tuna Tunca, 'Değerler Ortağı' AXA Türkiye'nin Ege Bölge Müdürlüğü'nde düzenlenen törenle uğurlandı. Şirket yöneticileri sporcuya “her zaman yanındayız” mesajını ilettiler.

Nöroçeşitliliğin gücünü temsil eden Tuna Tunca'nın annesi Gülnur Tunca mutluluğunu şu sözlerle ifade etti: “Tuna için deniz, akışın ve özgürlüğün bir simgesi. O artık kendi ritmini buldu ve bu ritimle okyanusları birer birer aşmaya başladı. Bu rotada ciddi zorluklar var, bunu biliyoruz.



En başında ise Kuzey Kanalı'nın 12 derecelik soğuk suyu var. Aylardır her gün antrenman yapıyoruz. Şimdi ise AXA Türkiye desteğiyle gideceğimiz soğuk su kampında adaptasyonumuzu tamamlayacağız.”

Tuna Tunca'nın yola tek başına çıktığını ancak arkasındaki desteğin her gün büyüdüğünü ifade eden anne Tunca, “İzmir Büyükşehir Belediyesi ve AXA Türkiye, Tuna'nın iki kolundaki iki büyük güç. Yıllardır bize karşılıksız emek veren Antrenör Mert Onaran ise suya çarpan ayaklarımız. Anne ve baba olarak onu sadece suyun akışına bıraktık. Bugün öyle mutluyuz ki, bunu kelimelerle anlatmam mümkün değil. Tuna başardıklarıyla kendisiyle aynı dünyayı paylaşanlara okyanusta bir yol çiziyor.” dedi.



ING Türkiye ve Allianz iş birliği ile sunulan “Çocuğumla Büyüyen BES” planı, çocukların geleceğine bugünden birikim yapılmasını destekliyor. Çocukların geleceği için erken yaşta güçlü bir birikim altyapısı oluşturmayı amaçlayan plan; sunduğu ek katkılar, devlet desteği ve katkı payı ödeme güvencesi avantajlarıyla ailelerin çocuklarının yarınlarına daha güvenle hazırlanmasına katkı sağlıyor. Plan kapsamında 0-1 yaş arası çocuklara özel 1 gram altın karşılığı ek katkı sunulurken, 18 yaşına kadar her doğum gününde yüzde 5 ek katkı fırsatı sağlanıyor.

ING Türkiye ve Allianz iş birliğiyle sunulan “Çocuğumla Büyüyen BES” planı, çocukların geleceğine bugünden birikim yapılmasını destekliyor. Çocukların yarınlarına erken yaşta güçlü bir başlangıç yapılmasına katkı sağlayan plan kapsamında, 0-1 yaş arası çocuklara özel 1 gram altın karşılığı ek katkı sunulurken, 18 yaşına kadar her doğum gününde yüzde 5 ek katkı fırsatı sağlanıyor. Yüzde 20 devlet katkısıyla büyüyen birikimler ise ailelerin çocukları için bugünden daha sağlam bir gelecek inşa etmelerine imkân tanıyor. “Çocuğumla Büyüyen BES” planı, çocuklar için erken yaşta sağlam bir birikim altyapısı oluşturmayı amaçlıyor. 18 yaşına kadar sunulan ek katkı payı avantajına ek olarak, ebeveynin vefatı veya kalıcı maluliyeti durumunda katkı payı ödemeleri çocuk 18 yaşına gelene kadar Allianz katkı payı ödeme güvencesiyle devam ediyor. Vefat veya kalıcı maluliyet yaşayan ebeveynin katkı payını ödeyen kişi olup olmamasına bakılmaksızın bu güvence geçerliliğini koruyor. Çocuklarının geleceği için birikim yapmak isteyen herkes bu plana dahil olabiliyor.

**ING Türkiye ve Allianz
iş birliğiyle çocukların
geleceğine yatırım:
“Çocuğumla Büyüyen BES”**

Risklerinizi doğru fiyatlandırıdığınıza emin misiniz?

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

Daha fazla bilgi için:
info@lumnion.com / www.lumnion.com

Lumnion

İstanbul | Köln | München

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?

• İMM Sigortası Nedir?

Tam adı "Motorlu Kara Taşıtları İhtiyari Mali Sorumluluk Sigortası" olan İhtiyari Mali Mesuliyet Sigortası; araç sahibinin üçüncü şahıslara verdiği maddi zararın, trafik sigortası teminatları kapsamında karşılanmasının ardından kalan kısmı (maddi ve manevi) güvence altına alan bir sigortadır.

• DASK Nedir?

DASK (Zorunlu Deprem Sigortası), Türkiye'de deprem nedeniyle oluşabilecek bina hasarlarını güvence altına alan, her konut sahibi için zorunlu olan bir sigortadır. 1999 depremi sonrası oluşturulan bu sistem, yalnızca binaya gelen zararları karşılar; eşya ve iç donanım kapsam dışıdır. DASK poliçesi her yıl yenilenmeli, prim ödemesi eksiksiz yapılmalıdır. Poliçenin geçerli sayılabilmesi için ödeme şarttır. Aynı konut için birden fazla poliçe düzenlenemez. Hasar ödemeleri, ekspertiz sonrası DASK tarafından yapılır.

• Rayiç Bedel Nedir?

Rayiç bedel, bir malın güncel piyasa koşullarına göre belirlenen değeridir. Genellikle gayrimenkul, arsa ve araç gibi alanlarda kullanılır. Bu değer belirlenirken malın konumu, çevresel olanakları ve şehir merkezine uzaklığı gibi unsurlar dikkate alınır. Hukuki olarak da çeşitli kanunlarda "tespit ve takdir edilen bedel" olarak tanımlanır.

RS 5.0



RS Holding

www.rsholding.com.tr

TUR | ASİSTANS GRUBU

DESTECH
Teknoloji Grubu

RS Otomotiv
Grubu

İlginç Sigorta Hikayeleri

Sahte Kalp Krizi Numarası

Batı Afrika'da tatil yapan bir adam, bir hayat sigortası hikayesini tazelemek için masaj yapılırken kalp krizi geçiriyormuş gibi yaptı. Sigorta şirketi önce ameliyat masraflarını karşılamayı kabul etti; ancak hastane kayıtlarına giren bir masör, müşterinin özel bir yerdeyken krizin geldiğini duyunca sigortacı yeniden inceleme istedi ve "girilen mekanın mahremiyeti" kapsam dışı sayıldı.

Talihsiz İş Adamının Üçlemesi

Bir iş adamı, Asya turunda peş peşe sağlık sorunları yaşadı: önce acil apandisit ameliyatı, ardından ağaç dalı düşmesi yüzünden ikinci müdahale, sonunda taksi kazasıyla üçüncü kez hastaneye yattı. Sigorta şirketi bu sıra dışı "üçlemenin" her tedavi masrafını karşıladı.

Haberin detaylarını ve daha fazlası için QR kodu okutarak inceleyebilirsiniz!



İSTANBUL'da TUR Filo ile Yeni Bir Dönem Başlıyor

GÜCÜMÜZ FİLOMUZDA!

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

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

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

Sektöre yön veren bu dönüşümde, öz gücümüzle sahadayız.

Kalite bizimle yola çıkıyor.



HDI
SİGORTA

**TÜM RİSKLERLE
ARANDA**



QR KODU OKUT

**HER ANINDA
DAİMA YANINDA**

