

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/71

AĞUSTOS 2026 • sigortalifedergi.com • 250 TL



HAYATTA HER ŞEY OLUR
SİGORTASIZ ÖLMÜZ!



hepsiburada

trendyol

CicekSepeti

amazon

n11

Bir tıkla kapıda!



Geleceğe değer katan
tüm yatırımcılarımıza
teşekkürler.

 **Garanti BBVA**
Yatırım
LİDERLİĞİNDE

Quick Sigorta'nın halka arzına gösterdiğiniz büyük ilgi ve güven için teşekkür ederiz. Gücümüze güç katan yatırımcılarımızla şimdi geleceğe daha büyük bir heyecanla ilerliyoruz.



Q>BLOG

Q>MAG

Q>SÖZLÜK

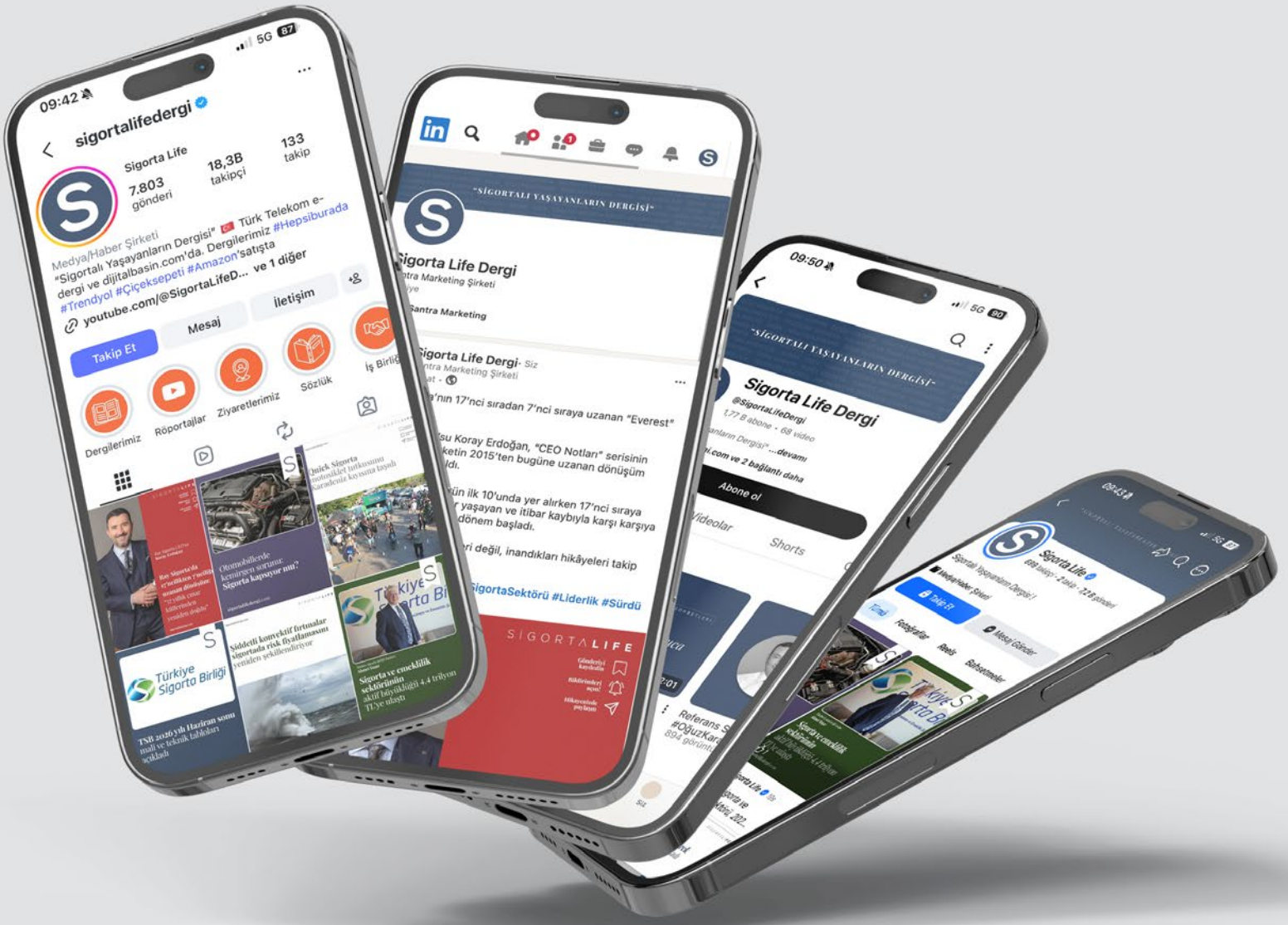


QUICK 
SİGORTA

SIGORTALIFE®

SOSYAL MEDYADA BİZİ TAKİP EDİN!

Sigorta sektörüne dair güncel bilgilerden haberdar olmak için, sosyal medya hesaplarımızı takip edin!



Değişen Dünyada Sigortacılığın İzinde



Sigorta Life Dergisi'nin Değerli Okurları,

Yaz mevsiminin en güzel günlerini yaşadığımız Ağustos ayında, Sigorta Life'ın yeni sayısıyla bir kez daha sizlerle buluşmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Sektörümüzün gündemini yakından takip eden, değişimi ve dönüşümü okuyucularına aktaran yayın anlayışımızla hazırladığımız bu sayımızda da sigorta ve bireysel emeklilik dünyasının öne çıkan gelişmelerini, gündemin önemli başlıklarını ve sektöre dair dikkat çeken değerlendirmeleri sizler için bir araya getirdik.

Sigortacılığın hızla değişen dünyasında, teknolojik dönüşümden yeni risklere, müşteri beklentilerindeki değişimden sürdürülebilirliğe kadar pek çok başlık sektörün geleceğine yön veriyor. Ekonomik koşullar ve küresel gelişmelerin etkisiyle dönüşen risk ortamı, sigorta sektörünün yalnızca bugünün ihtiyaçlarına değil, geleceğin belirsizliklerine de hazırlanmasını gerekli kılıyor. Biz de Sigorta Life olarak bu değişimi yakından izliyor, sektörümüzün gündemini doğru ve nitelikli içeriklerle sizlere ulaştırmaya devam ediyoruz.

Dergimizin yanı sıra ekranlarda da sürdürdüğümüz yayıncılık yolculuğumuzla, sigorta ve bireysel emeklilik sektörünün sesini daha geniş kitlelere ulaştırmayı hedefliyoruz. Geçtiğimiz dönemde Sigorta Life televizyon programımızla CNBC-e ekranlarında başlayan yeni yolculuğumuz, yayıncılık anlayışımızı farklı bir platforma taşımanın yanı sıra sektörümüzle kurduğumuz iletişimi daha da güçlendirdi. Dergimizin sayfalarında olduğu gibi ekranlarda da sektörün gündemini, gelişmelerini ve geleceğe dair perspektiflerini sizlerle buluşturmaya devam edeceğiz.

Yeni sayımızın, yazın sakinliğinde sektöre dair gelişmeleri takip etmek ve geleceğe farklı bir pencereden bakmak isteyen tüm okurlarımız için keyifli ve değerli bir kaynak olmasını diliyorum.

Sigorta Life'a gösterdiğiniz ilgi ve güven için teşekkür ediyor, sağlık, huzur ve mutluluk dolu bir Ağustos ayı geçirmenizi temenni ediyorum.

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarketing.com

İçin deki ler

8



8-9

HABER |

Quick Sigorta'nın Halka Arzı Başarıyla
Tamamlandı

10

HABER |

Neova Sigorta artık İstanbul Finans
Merkezi'nde!

12-13

HABER |

AXA Türkiye Desteğiyle Hazırlanan "Bengisu
Avcı-Deniz Yıldızı-Bir Cesaret Öyküsü"
Belgeselinin Ön Gösterimi Gerçekleştirildi

14

HABER |

Anadolu Sigorta'da Koç Üniversitesi Yönetici
Geliştirme Programı 6. Dönem Mezunlarını
Verdi

16-17

HABER |

Uçtan Uca Dijital Hasar Yönetimiyle Farklı Bir
Sigorta Deneyimi Ray Connect'te

18

HABER |

Alo 193 Ortak Hasar İhbar Merkezi, Trafik
Sigortalarında Bütünleşik Hasar Yönetiminde
Yeni Dönemin Tamamlayıcı Adımı

20-21

HABER |

Millî Reasürans 97'nci yaşını kutluyor

22

HABER |

Sompo Sigorta güvencesiyle Renault, Dacia ve
Alpine sahiplerine özel Markalı Kasko
çözümleri

24-25

ZİYARET |

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı
Ahmet Yaşar'dan İTO'ya ziyaret

26

HABER |

Allianz Türkiye'den elektrikli araç
sahiplerine kapsamlı kasko güvencesi

28-29

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik'in Aktif Büyüklüğü
Yüzde 49 Artışla 481 Milyar TL'ye Ulaştı

30

HABER |

Bupa Acıbadem Sigorta ile Kritik
Hastalıklara Karşı Hazırlıklı Olmak Mümkün

32-33

HABER |

SGK emeklilerine Türkiye Sigorta'dan
yüzde 30'a varan indirim

34

HABER |

TARSİM Arnavutluk'ta Kurulacak Yeni Sisteme
Rehberlik Ediyor

36-37

HABER |

QNB Sigorta, ilk yarıda yüzde 53,6 büyüyerek
10,66 milyar TL prim üretimine ulaştı

38

HABER |

Ankara Sigorta 2025 Sürdürülebilirlik
Raporu'nu Yayımladı

40-41

HABER |

Referans Sigorta'da kuşaklararası köprü:
Mustafa Akan sektör tecrübelerini yeni
mezunlarla paylaştı

42

HABER |

Neova Sigorta'da müşteri deneyimi artık
tüm departmanların sorumluluğu

44-45

CNBC-E |

TSB Başkanı Ahmet Yaşar: Türkiye'nin
koruma açığını kapatıyoruz



60

46

HABER |

AXA Sigorta, Kurumsal Risk Yönetiminde CMU Risk Yönetimi ile Stratejik İş Birliğine İmza Attı

48-49

HABER |

Anadolu Sigorta, Uludağ Premium Ultra Trail'de Deneyim Dolu Bir Festival Alanı Sundu

50

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik ile Gaziantep Büyükşehir Belediyesi İş Birliğini Yeniledi

52-54

HABER |

Gong, Quick Sigorta için çaldı

56-57

CNBC-E |

Neova Sigorta GM Neslihan Neciboğlu'ndan sigorta sektörüne 2030 vizyonu

58

HABER |

AgeSA Mobil Yenilendi!

60-61

HABER |

Neova Sigorta'nın toplam prim üretimi 2026'nın ilk yarısında 19,9 milyar TL'ye ulaştı

62

HABER |

BES'te toplam fon büyüklüğü 2,5 trilyon lirayı aştı: Katılımcı sayısı 18 milyona ulaştı

64-65

HABER |

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'ten Yılın İlk Yarısında Rekor Kârlılık

66

HABER |

Trafik sigortası primlerinde Eylül 2026 düzenlemesi: Azami primlere yüzde 1,75 artış

68-70

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

72

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

74

LIFE |

İlginç Sigorta Hikayeleri

TÜRKİYE SİGORTA'DAN SGK EMEKLİLERİNE BÜYÜK FIRSAT!

31
ARALIK'A
KADAR

VADE FARKSIZ

12
TAKSİT
İMKÂNIYLA!

KASKO VE
TSS'DE
PEŞİN ÖDEMEDE
İLAVE

%10
İNDİRİM

KONUT
SİGORTASINDA

%30
İNDİRİM

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASINDA

%15 + %15*
İNDİRİM

KASKO
SİGORTASINDA

%10
İNDİRİM

TRAFİK
SİGORTASINDA

%5
İNDİRİM

*İlave hoş geldin indirimi yeni poliçelerde geçerlidir.

Emekli Dijital Kartı aktif olan ve SGK tarafından doğrulanan sigortalılar indirimden yararlanabilir. İndirimler, ürünlerin ana teminatları üzerinden uygulanacaktır. Kasko ve Trafik Sigortası indirimleri sadece otomobil ve kamyonet araç sınıflarında geçerlidir. Trafik poliçelerinde havuz kapsamındaki araç grupları indirimde dahil değildir. Taksit kampanyası anlaşmalı banka kredi kartlarında geçerlidir. Detaylı bilgi için turkiyesigorta.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

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

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.



**Ahmet
Yaşar**

Maher Holding
Sigorta Grubu Başkanı

Quick Sigorta'nın Halka Arzı Başarıyla Tamamlandı

Quick Sigorta'nın halka arz süreci başarıyla tamamlandı. Quick Sigorta'nın halka arzında bireysel yatırımcılara ayrılan tutarın yaklaşık 1,31 katı ve yurt içi kurumsal yatırımcılara ayrılan tutarın ise 1,07 katı talep geldi. Quick Sigorta, 6 Ağustos 2026 tarihinde "QUICK" işlem koduyla Borsa İstanbul'da işlem görmeye başlayacak.

Quick Sigorta'nın halka arz süreci başarıyla tamamlandı, Quick Sigorta, 6 Ağustos tarihinde "QUICK" işlem koduyla Borsa İstanbul'da işlem görmeye başlayacak. KAP'a yapılan açıklamaya göre Quick Sigorta'nın paylarının halka arzına ilişkin talep toplama işlemleri, 29-30-31 Temmuz 2026 tarihleri arasında gerçekleşti. Quick Sigorta'nın 1 TL nominal değerli paylarının halka arz fiyatı 76,60 TL olarak belirlendi ve 48.312.950 TL nominal değerli payların satışı sonucunda halka arz büyüklüğü 3.700.771.970 TL olarak gerçekleşti.

Toplam 589.692 yatırımcıdan halka arz edilen 48.312.950 TL nominal değerli payların 1,21 katına denk gelen 58.570.538 TL nominal değerli pay talebi gelirken, Quick Sigorta'nın halka arzında bireysel yatırımcılara ayrılan tutarın yaklaşık 1,31 katı ve yurt içi kurumsal yatırımcılara ayrılan tutarın ise 1,07 katı talep geldi.

KAP'a yapılan açıklamaya göre, halka arzda 582 bin 468 bireysel yatırımcıya 28.987.770 TL, 39 kurumsal yatırımcıya ise 19.325.180 TL dağıtım yapıldı. Böylece, Quick Sigorta'nın halka arz edilen yüzde 10,03'lük hissesinin yüzde 60'ı bireysel yatırımcılara, yüzde 40'ı kurumsal yatırımcılara sunuldu.

6 Ağustos'ta Quick Koduyla İşlem Görecek

Yaklaşık 12 yıl sonra sigorta sektöründe, 19 yıl sonra ise hayat dışı sigorta sektöründe gerçekleştirilen ilk halka arz olma özelliğini taşıyan süreçle birlikte Quick Sigorta, 6 Ağustos 2026 tarihinde "QUICK" işlem koduyla Borsa İstanbul'da işlem görmeye başlayacak.

Garanti BBVA Yatırım liderliğinde gerçekleştirilen halka arz, ortak satışı içermeyen ve tamamı sermaye artırımını yoluyla gerçekleştirilen yapıyla dikkat çekti. Halka arzdan elde edilecek kaynağın tamamı Quick Sigorta bünyesinde kalacak; güçlü sermaye yapısını daha da destekleyerek şirketin sürdürülebilir büyümesine ve uzun vadeli değer üretme kapasitesine katkı sağlayacak.

2017 yılında Maher Holding iştiraki olarak yüzde 100 yerli sermaye ile kurulan Quick Sigorta, bugün yaklaşık 101,5 milyar TL aktif büyüklüğü, 25,1 milyar TL özsermayesi, 30 milyonu aşan poliçesi ve 9 bine yaklaşan acente ağıyla Türkiye'nin en büyük hayat dışı sigorta şirketleri arasında yer alıyor. Kara Araçları Sorumluluk Sigortası branşında sektör lideri olan Quick Sigorta, Bina Tamamlama Sigortası başta olmak üzere geliştirdiği yenilikçi ürünlerle de sektörde öncü konumunu sürdürüyor.

Ahmet Yaşar: Sigortacılık İçin Yeni Bir Dönemin Başlangıcı

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Quick Sigorta'nın halka arzına gösterilen güven ve ilgi, bizim için son derece kıymetlidir. Şirketimize güven duyarak bu yolculuğa ortak olan tüm yatırımcılarımıza içtenlikle teşekkür ediyorum" dedi.

Quick Sigorta'yı kurarken hedefimiz yalnızca başarılı bir sigorta şirketi oluşturmak değildi. Amacımız; teknolojiyi odağına alan, güçlü sermaye yapısına sahip, yenilikçi ürünler geliştiren ve sigortacılığın geleceğine yön veren bir şirket inşa etmektir. Bugün geldiğimiz noktada, yaklaşık 9 bin acentemiz, 30 milyonu aşan poliçemiz, 101,5 milyar TL aktif büyüklüğümüz ve 25,1 milyar TL özsermayemizle Türkiye'nin en büyük hayat dışı sigorta şirketlerinden biri olmanın gururunu yaşıyoruz.

Yaklaşık 12 yıl sonra sigorta sektöründe, 19 yıl sonra hayat dışı sigorta sektöründe gerçekleştirilen ilk halka arzı başarıyla tamamlamış olmak, yalnızca şirketimiz açısından değil, Türk sigortacılık sektörünün sermaye piyasalarındaki temsili açısından da önemli bir dönüm noktasıdır. Quick Sigorta'nın halka arzını, sektörümüzün sermaye piyasalarıyla daha güçlü bütünleşmesine katkı sağlayacak stratejik bir adım olarak görüyoruz.

Halka arzımızın en önemli özelliği, ortak satışı içermemesi ve tamamının sermaye artırımını yoluyla gerçekleştirilmesidir. Halka arzdan elde edilecek kaynağın tamamı şirketimize aktarılacak; güçlü sermaye yapımızı daha da destekleyerek sürdürülebilir büyümemizi güçlendirecek ve uzun vadeli değer üretme kapasitemizi artıracaktır.

Bu halka arz, yalnızca sermayemizi güçlendiren bir finansman işlemi değildir. Aynı zamanda şeffaflık, kurumsallaşma, hesap verebilirlik ve sürdürülebilir büyüme anlayışımızı sermaye piyasalarının disipliniyle daha ileri taşıyan stratejik bir adımdır. "Kaynak Şirkete, Değer Geleceğe" yaklaşımımızın özü de budur.

Sigorta; üretimin, yatırımın, ticaretin ve toplumsal refahın sürdürülebilirliğini mümkün kılan en önemli güven mekanizmalarından biridir. Güçlü sermaye yapısına sahip, şeffaf, hesap verebilir ve kurumsal yönetim ilkelerini benimsemiş sigorta şirketleri, ekonomik dayanıklılığın ve sürdürülebilir kalkınmanın temel unsurları arasında yer almaktadır. Bu nedenle Quick Sigorta'nın halka arzını yalnızca şirketimizin büyüme yolculuğunda yeni bir aşama olarak değil, Türk sigortacılık sektörünün sermaye piyasalarıyla daha güçlü bütünleşmesine katkı sağlayacak stratejik bir adım olarak görüyoruz. İnanıyorum ki bu halka arzın gerçek kazananı yalnızca Quick Sigorta değil; sermaye piyasalarımız, sigorta sektörümüz ve ülkemiz olacaktır.

Bugüne kadar bize güvenen milyonlarca sigortalımız, binlerce acentemiz ve iş ortaklarımızla birlikte güçlü bir başarı hikâyesi yazdık. Bugün bu başarı hikâyesine yatırımcılarımız da ortak oldu. Bundan sonraki en büyük sorumluluğumuz; bize duyulan bu güvene layık olmak, istikrarlı büyümemizi sürdürmek, kurumsal yönetim anlayışımızı daha da güçlendirmek ve tüm paydaşlarımız için uzun vadeli değer üretmeye devam etmektir.

Quick Sigorta için halka arz bir sonuç değil, yeni bir başlangıçtır. "Kaynak Şirkete, Değer Geleceğe" anlayışıyla; sigortalılarımız, acentelerimiz, iş ortaklarımız, çalışanlarımız ve yatırımcılarımızla birlikte Türkiye'nin güven ortağı olmaya ve geleceğe değer üretmeye devam edeceğiz."

Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Neova Sigorta, İstanbul Finans Merkezi'nde konumlanan yeni Genel Müdürlük ofisine taşındı. İnsan odaklı çalışma yaklaşımı doğrultusunda tasarlanan yeni ofis, çalışan deneyimini merkeze alan yapısı ve teknolojik altyapısıyla öne çıkıyor.

İstanbul Finans Merkezi'nde 4 kata yayılan yeni Genel Müdürlük ofisi, yaklaşık 6.312 metrekarelik kullanım alanıyla yaklaşık 400 kişilik Neova Sigorta ekibine ev sahipliği yapacak. Departman ihtiyaçlarına göre planlanan çalışma alanları, toplantı ve sunum odaları, ortak kullanım bölümleri ve teknolojik altyapısıyla yeni merkez, çalışanların günlük iş süreçlerini daha verimli yürütmesine katkı sağlayacak şekilde kurgulandı.

İstanbul Finans Merkezi'nde yeni dönem

Neova Sigorta'nın İstanbul Finans Merkezi'ne taşınması, şirket açısından yalnızca fiziksel bir ofis değişikliğini değil, operasyonel verimlilik, çalışan deneyimi ve kurum içi etkileşimi odağına alan yeni bir dönemi de ifade ediyor. Finans ve iş dünyasının önemli kurumlarını bir araya getiren İstanbul Finans Merkezi'nde konumlanan yeni Genel Müdürlük ofisinin, Neova Sigorta'nın sektör ekosistemiyle daha yakın bir iletişim kurmasına katkı sağlaması hedefleniyor.

Çalışan deneyimi ve sanat odağı

Yeni yapılanmayla birlikte çalışan deneyimini daha da geliştirmeyi hedefleyen Neova Sigorta, verimliliği, motivasyonu ve ekipler arası etkileşimi destekleyen bütüncül bir çalışma ortamı sunmayı amaçlıyor. Bu anlayış doğrultusunda yeni ofis, yalnızca iş süreçlerini destekleyen bir alan olarak değil, aynı zamanda sanatla iç içe yaşayan bir merkez olarak kurgulandı. İstanbul Finans Merkezi'ndeki yeni merkezde her kat ve çalışma alanı, ilgili birimlerin çalışma dinamiklerinden ilham alınarak özel olarak tasarlanan sanat eserleriyle buluşturuldu. Bedri Rahmi Eyüboğlu, Ara Güler, Ergin İnan, Devrim Erbil, Deniz Sağdıç, Mehmed Özçay, Emrah Yücel, Matteo Mandelli gibi farklı disiplinlerden sanatçıların eserleri, çalışma ortamlarına estetik ve ilham verici bir dokunuş katıyor.

Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, yeni ofis yapılanmasına ilişkin değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı:

"İstanbul Finans Merkezi'nde hayata geçirdiğimiz yeni Genel Müdürlük ofisimizi, yalnızca yeni bir çalışma alanı olarak değil, şirketimizin geleceğe dönük vizyonunun önemli bir parçası olarak görüyoruz. Çalışan deneyimini merkeze alan, iş birliğini destekleyen ve verimliliği artıran bir çalışma ortamı oluşturmayı hedefledik. Yeni merkezimizin hem ekiplerimizin günlük çalışma deneyimine hem de Neova Sigorta'nın sürdürülebilir büyüme yolculuğuna katkı sağlayacağına inanıyoruz."



**Neslihan
Neciboğlu**

Neova Sigorta
Genel Müdürü

Neova Sigorta artık İstanbul Finans Merkezi'nde!

5. Sigortacılık Makale Yarışması

*İklim değışikliğı
çağında sigortacılık:
Geleceğı birlikte yazalım*



**Son Başvuru
Tarihi:**

4 Eylül



**Türkiye
Sigorta Birliğı**

*Detaylar ve
başvuru için
QR kodu
okutabilirsiniz.*





AXA Türkiye Desteğiyle Hazırlanan “Bengisu Avcı-Deniz Yıldızı-Bir Cesaret Öyküsü” Belgeselinin Ön Gösterimi Gerçekleştirildi

AXA Türkiye’nin Değerler Ortaklığıyla hayata geçirilen “Bengisu Avcı-Deniz Yıldızı-Bir Cesaret Öyküsü” belgeseli görkemli bir lansmanla prömiyerini yaptı. 5 farklı ülkede çekilen 94 dakikalık yapım, Bengisu Avcı’nın rekor yolculuğunu ekranlara taşıırken iklim krizinin önemine dikkat çekiyor.

AXA Türkiye’nin Değerler Ortaklığı kapsamında desteklediği milli açık su yüzücüsü Bengisu Avcı’nın ilham veren yolculuğunu anlatan “Bengisu Avcı-Deniz Yıldızı-Bir Cesaret Öyküsü” belgeselinin ön gösterimi, iş, sanat ve spor dünyasından çok sayıda davetlinin katılımıyla Fişekhane’de gerçekleştirildi. AXA Türkiye desteğiyle hazırlanan belgesel, Bengisu Avcı’nın Ocean’ın 7 hedefi doğrultusunda farklı coğrafyalarda gerçekleştirdiği açık su yüzüşlerini ve bu yolculuğa eşlik eden deneyimlerini aktarırken, iklim değişikliğinin doğa ve denizler üzerindeki etkilerine de dikkat çekiyor.

Belgesel, 2024 yılından bu yana ana destekçilerinden biri olduğumuz Bengisu Avcı’nın azim, kararlılık ve ilham veren hikâyesini aktarırken; iklim değişikliğinin günümüz üzerindeki etkilerine dikkat çekerek, farkındalığın artırılmasına ve geleceğe bugünden hazırlanmanın önemine vurgu yapıyor.

Belgeselle ilgili değerlendirmelerde bulunan AXA Türkiye CEO’su Yavuz Ölken şunları söyledi: “Kasım ayında Antalya’da düzenlenecek COP31’e uzanan süreçte, Bengisu Avcı’nın iklim krizine dikkat çeken ve bu konuda toplumsal farkındalık oluşturan yolculuğunu çok kıymetli bir başlangıç olarak görüyoruz. İklim değişikliğinin etkilerini artık hayatın her alanında hissediyoruz. Bu nedenle iklim risklerini anlamayı, önleyici yaklaşımları güçlendirmeyi ve toplumun değişen koşullara hazırlanmasına katkı sağlamayı sorumluluğumuzun bir parçası olarak görüyoruz. Bengisu Avcı’nın cesaret ve kararlılıkla sürdürdüğü yolculuğa eşlik ederken, onun doğayla kurduğu güçlü bağın iklim değişikliği konusunda oluşturduğu farkındalığı da çok değerli buluyoruz. ‘Denizyıldızı’ belgeselinin, Bengisu’nun ilham veren hikâyesiyle daha fazla kişiye ulaşarak iklim değişikliği konusunda farkındalığın artmasına katkı sağlayacağına inanıyoruz.”

Milli ultra maraton yüzücüsü ve antrenörü Bengisu Avcı ise, “Bu belgesel sekiz yıllık yolculuğum boyunca doğayla kurduğum bağı, edindiğim deneyimleri ve kendimi keşfetme sürecimi anlatıyor. Dünyanın farklı noktalarında gerçekleştirdiğim her yüzüş, değişen iklim koşullarını yakından gözlemleme fırsatı sundu. Açık sularda edindiğim bu deneyimler, iklim değişikliğinin denizlerimiz ve yaşamımız üzerindeki etkilerini daha iyi anlamamı sağladı. Bu yolculuğun, daha fazla kişinin iklim değişikliği konusunda farkındalık kazanmasına ilham vermesini diliyorum.” ifadelerini kullandı.

AXA Türkiye, Bengisu Avcı ile sürdürdüğü Değerler Ortaklığı kapsamında sporun ilham veren gücünü iklim değişikliğine yönelik farkındalık yaklaşımıyla buluşturmaya ve geleceğe bugünden hazırlanmanın önemine dikkat çekmeye devam ediyor.

“Bengisu Avcı-Deniz Yıldızı-Bir Cesaret Öyküsü” Belgeseli Hakkında

94 dakikalık belgeselin çekimleri İskoçya, İrlanda, İngiltere, Japonya ve Türkiye’de gerçekleştirildi. Film ekipleri, 19 Temmuz 2025’teki Kuzey Kanalı ve 4 Ağustos 2025’teki Tsugaru Boğazı geçişlerinde Bengisu Avcı’ya eşlik etti. Çanakkale ve İzmir’de kurulan platolarda yapılan çekimler ile sporcunun kişisel arşivinin de eklenmesiyle 250 saati aşan görüntü kayda alındı. Yapımcılığını Medyaall’un, yönetmenliğini Onat Can Karabatak’ın üstlendiği belgeselin anlatısına Bengisu Avcı’nın ailesi ve ekibinin yanı sıra, Nesrin Olgun Arslan ve Emre Erdoğan gibi sporcular da katkı sundu.



“Bengisu Avcı-Deniz Yıldızı-Bir Cesaret Öyküsü” belgeselinin fragmanına QR koddan ulaşabilirsiniz.



Anadolu Sigorta'da Koç Üniversitesi Yönetici Geliştirme Programı 6. Dönem Mezunlarını Verdi

Liderlerinin çok yönlü gelişimini desteklemeyi sürdüren Anadolu Sigorta, bu vizyon doğrultusunda hayata geçirdiği Koç Üniversitesi Yönetici Geliştirme Programı'nın 6. dönemini başarıyla tamamladı. Dört ay süren programın sonunda 20 lider, üst yönetim sponsorlarının desteğiyle geliştirdikleri projeleri jüriye sunarak mezuniyet sevincini yaşadı.

'Kaybetmek Yok' mottosuyla geleceğin şirketini inşa eden Anadolu Sigorta, çalışanlarının da çok yönlü gelişimine uygun projeleri hayata geçirmeye devam ediyor. Anadolu Sigorta'nın, inceliklerle hazırlanan ve liderlerin global trendlerle aralarında en güncel köprüyü oluşturmak amacıyla tasarladığı Koç Üniversitesi Yönetici Geliştirme Programı, 31 Temmuz 2026 Cuma günü 6. dönem mezunlarını verdi. Mezuniyet törenine Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan ve Anadolu Sigorta üst yönetimi de katıldı. Liderleri arasında network oluşturmayı destekleyen yapıyla 2018 yılından bu yana devam eden program, bugüne kadar onlarca projenin hayata geçirilmesine katkı sağladı.

Anadolu Sigorta Akademi tarafından hazırlanan ve 4 ay süren bu özel program, 20 Anadolu Sigorta liderinin mezuniyetiyle bir dönemi daha başarıyla tamamladı. Eğitimlerinin sonunda üst yönetimden sponsorların desteğiyle hazırladıkları projelerini genişletilmiş icra kurulundan oluşan jüriye sunan liderler keşif atarak başarılarını kutladı.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı İdil Pamir, programla ilgili değerlendirmesinde şunları söyledi: "Anadolu Sigorta'da sürdürülebilir başarının, öğrenmeye açık ve değişime liderlik eden ekiplerle mümkün olduğuna inanıyoruz. Bu sene altıncısını düzenlediğimiz Koç Üniversitesi Yönetici Geliştirme Programı ile liderlerimizin yetkinliklerini güçlendirirken, aynı zamanda şirketimizin geleceğine yön verecek iş birliklerini ve yenilikçi bakış açılarını da destekliyoruz. Gelişim yolculuğuna yaptığımız her yatırımın, müşterilerimize, çalışanlarımıza ve şirketimize uzun vadeli değer olarak geri döneceğine inanıyoruz." 100 yıllık tarihinden gelen gücüyle eğitimi ve gelişimi desteklemeye devam eden Anadolu Sigorta, liderlerin sadece bireysel gelişimlerini değil, şirketin geleceğine değer katan fikirlerin filizlenmesini de önemsiyor.



AXA SİGORTA

AXA Tamamlayan Özel Sağlık Sigortası

Özel sağlık hizmetlerine kolay erişimin ayrıcalığını yaşayın, geleceğe güvenle bakın.



Hibrit Güvence:

Ayakta tedavide Tamamlayıcı,
yatarak tedavide Özel Sağlık Sigortası



Limitsiz Tedavi:

NW3 kapsamında yatarak
tedavide limit yok



Geniş Ağ:

Türkiye genelinde anlaşmalı
özel hastaneler



Bütçe Dostu:

SGK destekli yapı,
kolay ödeme seçenekleri



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

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



Koray Erdoğan

Ray Sigorta CEO'su

Uçtan Uca Dijital Hasar Yönetimiyle Farklı Bir Sigorta Deneyimi Ray Connect'te

Ray Sigorta'nın mobil uygulaması Ray Connect, kaza anından hasar dosyasının sonuçlanmasına ve aracın servisten teslim alınmasına kadar uzanan tüm hasar yolculuğunu dijitalleştiriyor. Kullanıcılar, sürecin her aşamasını tek bir platform üzerinden hızlı, kolay ve şeffaf biçimde yönetebiliyor.

Müşteri odaklı ve yenilikçi vizyonuyl sigorta sektörünün öncü şirketlerinden Ray Sigorta, mobil uygulaması Ray Connect'e entegre ettiği uçtan uca hasar yönetimi hizmetiyle müşteri deneyiminde standartları yeniden tanımlıyor. Hasar süreçlerini baştan sona yeniden tasarlayan Ray Connect; hasar ihbarından dosya takibine, çekici talebinden anlaşmalı servis yönlendirmesine kadar tüm sürecin tek bir dijital platform üzerinden yönetilmesine olanak tanıyor.

Kullanıcılar; hasar ihbarı oluşturma, dosya açma ve durum sorgulama, kaza fotoğrafları ile kaza tespit tutanağını yükleme, çekici talep etme ve en yakın anlaşmalı servisleri görüntüleme işlemlerini tek ekrandan hızlı ve kolay biçimde gerçekleştirebiliyor. Aracın servise teslim edilmesinin ardından eksper incelemesi, onarım onayı ve parça tedariki dâhil tüm aşamalar anlık olarak takip edilebiliyor. Dijitalleşen süreçler sayesinde kullanıcılar hem zamandan tasarruf ediyor hem de hasar yolculuğunun her aşamasında ihtiyaç duydukları bilgiye anında ulaşabiliyor.

Teknoloji ve uzman desteği bir arada

Ray Connect, Crash Detection (Kaza Algılama) teknolojisi ve Moto Hasar Destek Ekibi ile kullanıcılara proaktif bir destek ve koruma katmanı da sunuyor. Olası bir kazayı algılayan uygulama, kullanıcıyı atması gereken adımlar konusunda anında yönlendiriyor. Müşteriyle iletişime geçen Moto Hasar Destek Ekipleri ise doğrudan olay yerine giderek kaza tespit tutanağının doldurulmasından çekici organizasyonuna kadar tüm süreçte yerinde uzman desteği sağlıyor.

Bu bütüncül yapı, Ray Connect'i yalnızca bir mobil uygulama olmanın ötesine taşıyarak teknoloji ile insan desteğini bir arada sunan kapsamlı bir hasar yönetimi platformuna dönüştürüyor.

"Sigortacılıkta asıl fark, hasar anında ortaya çıkar"

Müşteri deneyiminde standartları yeniden şekillendirdiklerini belirten Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, şunları söyledi: "Sigortacılıkta asıl fark, hasar anında ortaya çıkar. Müşterilerimiz poliçelerini satın alırken aslında güvence satın alırlar. Ancak bu güvencenin gerçek sınavı, bir kaza yaşandığında başlar. Kaza sonrasında pek çok sürecin peş peşe yönetilmesi gerekir. Çoğu zaman ilk olarak kimi aramamız gerektiğini bilemeyiz. Aracın hasar tespit ve onarım süreçlerini takip etmek için farklı kişilerle iletişime geçmek ve bilgi almaya çalışmak, uzun ve yorucu bir deneyime dönüşebilir.

Biz Ray Connect ile tam da bu sorunu çözdük. Müşterimize kaza anından itibaren adım adım rehberlik eden ve aracını servisten teslim alana kadar sürecin her aşamasını şeffaf biçimde takip edebildiği bir deneyim tasarladık. Dijital yatırımlarımızla sektörümüzde yeni nesil ve farklı bir sigorta deneyimi sunuyoruz. Hasar yönetimini dijitalleştirmekle kalmıyor; müşterilerimizin yaşadığı belirsizlikleri ortadan kaldırarak onlara güven ve kontrol hissini geri veriyoruz."

Alo 193 Ortak Hasar İhbar Merkezi, Trafik Sigortalarında Bütünleşik Hasar Yönetiminde Yeni Dönemin Tamamlayıcı Adımı

Türkiye Sigorta Birliği, SEDDK tarafından hayata geçirilen Alo 193 Ortak Hasar İhbar Merkezi'nin, vatandaşın hasar ihbarını tek noktadan güvenli şekilde gerçekleştirmesini sağlayan ve trafik sigortalarında yürütülen reformları tamamlayan önemli bir uygulama olduğunu belirtti.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) koordinasyonunda hayata geçirilen Alo 193 Ortak Hasar İhbar Merkezi (OHİM) uygulamasının, trafik sigortalarında yürütülen bütüncül dönüşümün önemli ve tamamlayıcı bir unsuru olduğunu belirtti.

1 Eylül 2026 tarihinde hizmete başlayacak OHİM; vatandaşların hasar bildirimlerini tek bir ortak kanal üzerinden hızlı, kolay ve güvenli şekilde gerçekleştirmesine imkân sağlayacak.

Tüm sigorta şirketleriyle entegre çalışacak sistem, vatandaşın doğru kanallara doğrudan ulaşmasını kolaylaştırırken, hasar süreçlerinde standartlaşmayı ve hizmet kalitesini güçlendirecek.

TSB, son dönemde yürürlüğe giren hasar hesaplama yöntemlerinin standartlaştırılması, araç değer kaybının hasar dosyasının doğal bir parçası haline getirilmesi, akıllı sıralı eksper atama sistemi, yetkisiz hasar aracılığı faaliyetlerine yönelik tedbirler ve OHİM uygulamasının birbirini tamamlayan bütüncül bir reform programının parçaları olduğuna dikkat çekti. Bu düzenlemelerin ortak hedefinin, vatandaşın kaza sonrasında hakkına daha hızlı, daha kolay ve daha güvenli şekilde ulaşabildiği entegre bir hasar yönetim modeli oluşturmak olduğunu ifade edildi.

Açıklamada, vatandaşın tazminat hakkını kullanabilmek için herhangi bir yetkisiz kişi veya yapıya ihtiyaç duymamasının esas olduğu belirtilerek, yeni sistemin sigortalılar ile sigorta şirketleri arasındaki doğrudan iletişimi güçlendireceği, hasar süreçlerini sadeleştireceği ve gereksiz uyuşmazlık alanlarını azaltacağı vurgulandı.

TSB, OHİM'in sigorta şirketlerinin mevcut hasar yönetim sistemlerinin yerine geçen bir yapı olmadığını, aksine vatandaşın hasar ihbarını tek bir ortak giriş noktası üzerinden iletebilmesini sağlayan tamamlayıcı bir başvuru mekanizması olduğunu belirtti. Hasarın değerlendirilmesi, eksper atamaları, tazminat süreçleri ve müşteri iletişiminin her sigorta şirketinin kendi hasar yönetim sistemi ve uzman kadroları tarafından yürütülmeye devam edeceği ifade edildi.

Birlik ayrıca, OHİM'in yalnızca hasar ihbar süreçlerini kolaylaştırmayacağını; vatandaşları mağdur eden yetkisiz ve hukuka aykırı hasar takip yapılanmalarıyla mücadelede de önemli katkı sağlayacağını belirtti. Vatandaşların hasar ihbarlarının yanı sıra bu tür faaliyetleri de ilgili mercilere bildirebilmesi sayesinde hem sigortalıların korunmasının hem de sektörün güvenilirliğinin güçlenmesinin hedeflendiği kaydedildi.

TSB, OHİM'in devreye alınmasının ardından da sigorta şirketleriyle teknik, operasyonel ve idari uyum çalışmalarının kesintisiz şekilde sürdürüleceğini; SEDDK koordinasyonunda Adalet Bakanlığı, Kişisel Verileri Koruma Kurumu (KVKK) ve ilgili kamu kurumlarıyla yürütülen iş birliğinin vatandaş odaklı, güvenli ve etkin bir hasar yönetim sistemi oluşturulmasına katkı sağlayacağını ifade etti.

Türkiye Sigorta Birliği, vatandaşın hasar ve tazminat süreçlerine güven duyduğu, hakkına doğrudan ve kolay erişebildiği güçlü bir yapının sigortacılığın temel unsurlarından biri olduğuna dikkat çekerek, SEDDK'nın ortaya koyduğu bütüncül dönüşüm vizyonunu desteklemeyi ve sigorta sistemine duyulan güveni artıracak çalışmalara katkı sunmayı sürdüreceğini vurguladı.

A man with a beard and glasses, wearing a light-colored long-sleeved shirt and trousers, is sitting in a meditative pose on the roof of a dark-colored car. The car's windshield is shattered. A squirrel is perched on a tree branch above the car. The background is a soft-focus forest 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

Fikret Utku Özdemir

Millî Reasürans Genel Müdürü

Millî Reasürans 97'nci yaşını kutluyor

Türkiye sigorta sektörünün gelişimine 1929 yılından bu yana katkı sunan Millî Reasürans, 97'nci kuruluş yıldönümünü kurumsal dönüşüm vizyonunu güçlendiren önemli adımlarla karşılıyor. Yaklaşık bir asırlık kurumsal birikimini geleceğin ihtiyaçlarıyla buluşturan şirket; yenilenen kurumsal kimliği, hayata geçirdiği yeni kurumsal internet sitesi, güncellenen misyon ve vizyonu, dijital dönüşüm yatırımları ve güçlü finansal yapısıyla ikinci yüzyılına hazırlanıyor.

97 yıllık köklü geçmişini çağın dönüşüm dinamikleriyle buluşturan Millî Reasürans; finansal gücü, uluslararası deneyimi, dijital dönüşüm vizyonu, sürdürülebilirlik yaklaşımı ve toplumsal değer üretme anlayışıyla kurumsal dönüşümünü kararlılıkla sürdürüyor. Yaklaşık bir asırdır Türkiye ekonomisinin risk taşıma kapasitesini güçlendirerek stratejik bir rol üstlenen şirket, güven ve istikrar temelinde şekillenen kurumsal mirasını geleceğin ihtiyaçlarına uyum sağlayacak şekilde yeniden yapılandırıyor.

Kurumsal dönüşüm süreci kapsamında misyon ve vizyonunu güncelleyen, kurumsal kimliğini ve kurumsal internet sitesini yenileyen Millî Reasürans, yerel piyasaya yön verme ve küresel ölçekte tercih edilen stratejik bir iş ortağı olma hedefiyle faaliyetlerini sürdürmeye devam ediyor. Şirket, yüksek katma değerli reasürans çözümleriyle iş ortaklarının rekabet gücünü artırmayı ve ülke ekonomisinde sürdürülebilir değer üretmeyi amaçlıyor.

Dijital dönüşüm ve sürdürülebilirlik, geleceğin temelini oluşturuyor

Millî Reasürans, ikinci yüzyılına hazırlanırken dijitalleşme ve sürdürülebilirliği stratejik dönüşümünün temel unsurları olarak konumlandırıyor. Süreçlerin sadeleştirilmesi, otomasyon uygulamalarının yaygınlaştırılması, büyük veri analitiği, yapay zekâ destekli risk modelleme ve fiyatlama sistemleri ile bilgi güvenliği yatırımları doğrultusunda operasyonel verimliliğini artırırken, müşterilerine daha hızlı ve etkin reasürans çözümleri sunmayı hedefliyor.

Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) ile uyumlu ikinci sürdürülebilirlik raporunu yayımlayan Millî Reasürans, Türkiye'de TSRS kapsamında ölçülebilir iklim hedefi açıklayan ilk reasürans şirketi olarak ihtiyari kabul portföyündeki yenilenebilir enerji payını 2026 yılı içinde baz yıl 2025'e göre yüzde 1,5 artırmayı hedefliyor. İklim risklerini risk yönetimi, yatırım kararları ve iş kabul süreçlerine entegre eden şirket, sürdürülebilirlik odaklı yaklaşımıyla uzun vadeli değer üretmeyi sürdürüyor.

Fikret Utku Özdemir: "İkinci yüzyılımıza güvenle hazırlanıyoruz"

Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, şirketin yeni dönem vizyonuna ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Yaklaşık bir asırlık geçmişimizden aldığımız güçle ikinci yüzyılımıza hazırlanıyoruz. Önceliğimiz yalnızca büyümek değil; güçlü sermaye yapımızı, teknik uzmanlığımızı ve kurumsal birikimimizi sürdürülebilir değer yaratacak şekilde geleceğe taşımak. Kurumsal kimliğimizi güncellerken kullanıcı deneyimini odağına alan yeni internet sitemizi de 97'nci yılımızı kutlarken hizmete sunduk. Yenilenen misyon ve vizyonumuz ile kurumsal dönüşüm alanındaki çalışmalarımız da bu yaklaşımımızı destekliyor. Güven ve istikrar anlayışımızdan ödün vermeden dijitalleşme, veri analitiği, yapay zekâ ve sürdürülebilirlik alanlarındaki yatırımlarımızı kararlılıkla sürdürüyoruz. Yerel piyasadaki liderliğimizi güçlendirirken uluslararası faaliyetlerimizi de büyütmeye devam edeceğiz. Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da ülkemiz ekonomisine, sigorta sektörüne ve tüm paydaşlarımıza uzun vadeli değer üretmeyi sürdüreceğiz."

Sompo Sigorta güvencesiyle Renault, Dacia ve Alpine sahiplerine özel Markalı Kasko çözümleri



Burak Bayhan

Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Yeni nesil sigortacılık anlayışıyla ürün ve hizmetlerini geliştirmeye devam eden Sompo Sigorta, otomotiv sektörünün öncü markaları Renault, Dacia ve Alpine ile gerçekleştirdiği iş birliği kapsamında geliştirdiği Markalı Kasko ile araç sahiplerine markalara özel bir güvence sunuyor. Yetkili servislerde gerçekleştirilen onarımlar ve orijinal parça kullanımı sayesinde araçların teknik bütünlüğü korunurken; mini onarım, limitsiz anahtar desteği, isteğe bağlı üst segment ikame araç ve yol yardım hizmetleri kullanıcı deneyimini güçlendiriyor. Motor, elektronik sistemler ve gelişmiş sürüş destek teknolojilerini kapsayan geniş teminat yapısıyla Markalı Kasko, Renault, Dacia ve Alpine araç sahiplerine günlük kullanımdan hasar anına kadar her aşamada kapsamlı koruma ve gönül rahatlığı sağlıyor.

Türkiye'de araç sahipleri, kasko ürünlerinden artık yalnızca hasar anında koruma sağlamasını değil, aynı zamanda araçlarının değerini koruyan, servis süreçlerini kolaylaştıran ve kullanım deneyimini destekleyen çözümler sunmasını bekliyor. Sigorta sektöründe yenilikçi çözümleriyle öne çıkan Sompo Sigorta, Renault, Dacia ve Alpine kullanıcılarının ihtiyaçlarına özel olarak geliştirdiği Markalı Kasko ile yetkili servis güvencesini, geniş teminat kapsamını ve ayrıcalıklı hizmetleri tek bir üründe bir araya getiriyor. Sompo Sigorta'nın sigortacılık alanındaki uzmanlığı ile MAİS'in temsil ettiği Renault, Dacia ve Alpine markalarının satış sonrası hizmet anlayışını bir araya getiren Markalı Kasko, standart kasko kapsamının ötesine geçen ayrıcalıklar sağlıyor.

Renault, Dacia ve Alpine kullanıcılarının ihtiyaçları dikkate alınarak geliştirilen ürün, satış sonrası hizmet deneyimini sigorta güvencesiyle destekliyor. Ürün kapsamında gerçekleştirilen bakım ve onarım işlemleri markaların yetkili servis ağı tarafından yürütülürken, araçların üretici standartlarına uygun şekilde korunması hedefleniyor. Günlük kullanım sırasında karşılaşılabilecek durumlarda kullanıcıların hayatını kolaylaştıran avantajlar sunan Markalı Kasko; motor ve elektronik bileşenlerden sürüş destek sistemlerine kadar geniş bir koruma alanı sunarken, yol yardım ve çekici hizmetleriyle de beklenmedik durumlarda araç sahiplerine destek sağlıyor.

"Renault, Dacia ve Alpine sahiplerine, markaların kalite standartlarıyla uyumlu, sektörde fark yaratan ve beklentilerin ötesine geçen bir güvence deneyimi sunuyoruz."

Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, "Otomotiv sektörünün öncü markaları Renault, Dacia ve Alpine ile hayata geçirdiğimiz bu iş birliği kapsamında, araç sahiplerine markaların kalite ve güven anlayışını sigortacılık hizmetleriyle buluşturan ayrıcalıklı bir güvence modeli sunuyoruz. Renault, Dacia ve Alpine kullanıcılarının araçlarının değerinin korunmasına, yetkili servis güvencesine ve ihtiyaç duydukları anda hızlı ve kaliteli hizmet alabilmeye verdiği önemin farkındayız. Markalı Kasko ile yetkili servis ve orijinal parça güvencesini geniş kapsamlı teminatlar ve müşteri odaklı hizmetlerle bir araya getiriyoruz. Amacımız, müşterilerimize yalnızca bir sigorta ürünü sunmak değil; araç sahipliği deneyiminin her aşamasında güven, konfor ve sürdürülebilir değer yaratmak. Hasar anında hızlı, şeffaf ve kaliteli hizmet anlayışımızla fark yaratırken, bu iş birliğinin müşteri memnuniyetini ve satış sonrası hizmet kalitesini daha da ileri taşıyacağına inanıyoruz." dedi.

1936'dan beri
DEĞİŞMEYEN
TERCİHİNİZ

ANKARA
SİGORTA



90 *Yıl*
1936'dan
bugüne



Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar'dan İTO'ya ziyaret

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Yaşar, İstanbul Ticaret Odası'nı (İTO) ziyaret etti.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Yaşar, İstanbul Ticaret Odası'nı (İTO) ziyaret etti.

Gerçekleştirilen ziyarette Ahmet Yaşar; İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, Meclis Başkanlık Divanı Üyesi Ercan Özboyacı, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu ve Yönetim Kurulu Üyesi Yakup Köç ile bir araya geldi.

Görüşmede, sigorta sektöründeki güncel gelişmelerin yanı sıra Türkiye'nin ve İstanbul'un korunma açıkları ile İstanbul iş dünyasının sigortacılık alanındaki ihtiyaç ve beklentileri değerlendirildi. Sektörün, ekonomik faaliyetlerin sürdürülebilirliği ve iş dünyasının karşı karşıya olduğu risklerin yönetilmesindeki rolü üzerine görüş alışverişinde bulunuldu.

Türkiye Sigorta Birliği olarak, sigortacılığın ekonominin ve iş dünyasının sürdürülebilir büyümesine sağladığı katkıyı güçlendirmek ve ülkemizdeki korunma açıklarının azaltılmasına destek olmak amacıyla ilgili paydaşlarla iş birliğini sürdürmeye devam ediyoruz.

Türkiye Sigorta Birliği, nazik ev sahiplikleri ve değerli görüş alışverişleri için İstanbul Ticaret Odası'na teşekkürlerini iletti.

Türkiye Sigorta Birliği'nden Adalet Bakanı Akın Gürlek'e ziyaret

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) heyeti, sigorta sektörünün hukuki ve yapısal önceliklerini değerlendirmek amacıyla Adalet Bakanı Akın Gürlek'i ziyaret etti.

TSB Başkanı Ahmet Yaşar, Başkan Yardımcıları Fahri Uğur ve Ayhan Sincik, Genel Sekreter Yardımcısı Ahmet Gökdağ ile Hukuk Kıdemli Uzmanı Alper Can Eroğlan'ın yer aldığı heyet, Bakan Gürlek ile bir araya gelerek sektörün gündemindeki önemli başlıkları ele aldı.

Görüşmede, sigorta sektörünün daha etkin, hızlı ve güvenilir bir yapıya kavuşmasına katkı sağlayacak hukuki ve yapısal konular değerlendirildi. Özellikle yetkisiz hasar danışmanlığı faaliyetleriyle mücadele, sahte kefalet senetlerinin önlenmesi ve Sigorta Tahkim Komisyonu ile Adli Tıp Kurumu arasındaki iş birliğinin güçlendirilmesi gündeme geldi.

Türkiye Sigorta Birliği'nden yapılan açıklamada, kamu kurumlarıyla iş birliği içinde hukuk güvenliğini güçlendirecek ve sigorta sistemine duyulan güveni artıracak çalışmaların kararlılıkla sürdürüleceği vurgulandı.

Açıklamada ayrıca, Adalet Bakanı Akın Gürlek'e nazik kabulleri ve sektöre yönelik destekleri dolayısıyla teşekkür edildi.



TSB'den KVKK'ya kritik ziyaret: Sigorta sektöründe veri güvenliği masaya yatırıldı



Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Ahmet Yaşar, Yönetim Kurulu Üyesi Neslihan Neciboğlu ve Genel Sekreter Özgür Obalı, Kişisel Verileri Koruma Kurumu (KVKK) Başkanı Prof. Dr. Faruk Bilir'e nezaket ziyareti gerçekleştirdi.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Ahmet Yaşar, Yönetim Kurulu Üyesi Neslihan Neciboğlu ve Genel Sekreter Özgür Obalı, Kişisel Verileri Koruma Kurumu (KVKK) Başkanı Prof. Dr. Faruk Bilir'e nezaket ziyareti gerçekleştirdi.

Ziyaret kapsamında, veri güvenliği ve kişisel verilerin korunmasının sigorta sektörü açısından kritik önemi masaya yatırıldı. Sigortacılık süreçlerinde hassas verilerin işlenmesi ve güvenliğinin sağlanmasına yönelik başlıklar değerlendirilirken, kurumlar arası karşılıklı iş birliği imkânları ve olası ortak çalışmalar üzerine görüş alışverişinde bulunuldu.

TSB heyeti, nazik ev sahipliği ve misafirperverliklerinden ötürü KVKK Başkanı Prof. Dr. Faruk Bilir'e teşekkürlerini ilettiler.



Batu Öncül

Allianz Türkiye Elementer Bireysel Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi

Allianz Türkiye'den elektrikli araç sahiplerine kapsamlı kasko güvencesi

Elektrikli araç sahiplerine yönelik kasko ürününün kapsamını yeni teminatlarla genişleten Allianz Türkiye, Kapsamlı Elektrikli ve Markalı Elektrikli kasko paketlerine duvar tipi şarj ünitesi arızası, şarj sırasında istasyon veya ekipman kaynaklı zararlar ile araç multimedya ekranı kırılması teminatlarını da ekliyor. Allianz aynı zamanda Eşarj iş birliğiyle başlattığı yeni kampanyayla da bu ürünlere sahip sigortalılarına Eşarj istasyonlarındaki şarjlarda yüzde 10 Eşarj puanı kazandırıyor.

Sürdürülebilir hayata geçişi destekleyen ürün ve çözümleriyle sigorta sektörünün dönüşümünde fark yaratan çözümler sunan Allianz Türkiye, elektrikli araç sahiplerine özel geliştirdiği Kapsamlı Elektrikli Araç Kasko ve Markalı Elektrikli Araç Kasko ürünleriyle sektörde öncü çözümler sunuyor. Allianz Türkiye, elektrikli araç kullanıcılarının değişen ihtiyaçları doğrultusunda ürün kapsamını sürekli geliştiriyor. Mevcut batarya güvencesi, taşınabilir şarj ekipmanları teminatı, siber güvence ve yolda şarjı biten araçlara sunulan yerinde mobil şarj hizmetinin yanına eklenen yeni teminatlarla birlikte Allianz Elektrikli Araç Kasko Sigortası, elektrikli araçlara yönelik kapsamını genişletmeye devam ediyor.

Kapsam yeni teminatlarla genişliyor

Yeni dönemde Elektrikli kasko paketlerine eklenen teminatlarla; elektrikli araç sahiplerinin evlerinde kullandığı duvar tipi şarj ünitesi arızaları, şarj sırasında istasyon veya ekipman kaynaklı oluşabilecek zararlar ve araç multimedya ekranının kırılması da ilgili poliçe şartları kapsamında teminata dahil ediliyor. Böylece sigortalılar, araçlarının şarj sürecinden günlük kullanımına kadar geniş bir yelpazede güvence altına alınıyor.

“Daha sürdürülebilir bir dünya için sigortacılığın rolü kritik”

Yeni teminatların elektrikli araç sahiplerine hem güvenlik hem de konfor sağlayacağını belirten Allianz Türkiye Elementer Bireysel Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi Batu Öncül, “İklim krizi artık yalnızca çevresel değil, bugünün en önemli finansal risk başlıklarından biri haline geldi. Biz de sigortacılığın yalnızca riski karşılayan değil, düşük karbonlu bir geleceğe geçişi teşvik eden, daha sürdürülebilir bir dünya için kritik role sahip bir mekanizma olduğuna inanıyoruz. Elektrikli araçlar, otomotiv sektörünün geleceğini şekillendiren en önemli dönüşüm alanlarından biri; ancak bu dönüşüm yalnızca araç teknolojilerini değil, sigortacılığı da yeniden tanımlıyor. Batarya sistemleri, şarj altyapısı ve bağlantılı teknolojiler yeni nesil risk başlıklarını beraberinde getiriyor; dolayısıyla artık yalnızca aracı değil, aracın kullandığı tüm ekosistemi güvence altına almamız gerekiyor. Kapsamımızı genişlettiğimiz bu yeni teminatlarla, elektrikli araç sahiplerinin sürdürülebilir mobiliteye geçişini desteklemeye devam ediyoruz.” dedi.

Şarj yaptıkça kazandıran kampanya

Allianz Türkiye, teminat kapsamını genişletmenin yanı sıra elektrikli araç sahiplerinin günlük kullanım deneyimini desteklemek amacıyla Eşarj iş birliğiyle yeni bir kampanya hayata geçiriyor. Kapsamlı Elektrikli veya Markalı Elektrikli kasko ürünü sahibi olan ya da bu ürünlerden birini yeni satın alan sigortalılar, Allianz 365 uygulaması üzerinden alacakları kod ile Eşarj istasyonlarında gerçekleştirecekleri 400 TL ve üzeri her şarj işleminde yüzde 10 Eşarj puanı kazanacak. Kampanya süre, kullanım, puan kazanımı ve diğer koşullar açısından kampanya şartlarına tabidir. Ayrıntılı bilgi için eşarj kampanya koşulları incelenebilir.

MEMNUNİYETİN MERKEZİ



ŞİMDİ
FİNANSIN MERKEZİNDE!

NEOVA
SİGORTA



ANADOLU H
EMEKLİLİK

Serkan Uğraş Kaygalak

Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdürü

Anadolu Hayat Emeklilik'in Aktif Büyüklüğü Yüzde 49 Artışla 481 Milyar TL'ye Ulaştı

Anadolu Hayat Emeklilik, 2026 yılı ikinci çeyreğine ait finansal sonuçlarını paylaştı. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki toplam fon büyüklüğü 407 milyar TL'ye ulaşan Anadolu Hayat Emeklilik, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre aktif büyüklüğünü yüzde 49 oranında artırdı.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak, 2026 yılının ikinci çeyrek finansal sonuçlarına ilişkin yaptığı değerlendirmede: "Gönüllü BES katılımcı sayısında özel sermayeli şirketler arasındaki, 18 yaş altı müşteri segmentinde ise sektördeki liderliğini devam ettiren şirketimiz, istikrarlı büyümesini sürdürmektedir. Gönüllü BES ve otomatik katılım toplam fon büyüklüğümüz 407 milyar TL'ye ulaşırken, katılımcı sayımız halihazırda 3,4 milyonu aştı. Şirketimiz, 397 bin çocuk katılımcı sayısı ile ulaştığı yüzde 23,1'lik pazar payı ile 18 yaş altı müşteri grubunda sektördeki öncü konumunu koruyor. Hayat sigortası prim üretimimiz, 2026 yılının ikinci çeyreğinde geçtiğimiz yıla göre yüzde 32,0 oranında artarak 11,8 milyar TL'yi aştı. Aktif büyüklüğümüz 481 milyar TL, öz kaynaklarımız 13,0 milyar TL, net dönem kârımız ise 3,5 milyar TL seviyesinde gerçekleşti" diye konuştu.

"2025 TSRS Uyumlu Sürdürülebilirlik Raporumuzu yayımladık"

Sürdürülebilirliğin şirket stratejisindeki yerine dikkat çeken Kaygalak, konuya ilişkin şunları söyledi: "Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) ile uyumlu, şeffaflık ve hesap verebilirlik ilkelerimiz doğrultusunda hazırladığımız ikinci sürdürülebilirlik raporumuz olan 2025 sürdürülebilirlik raporumuzu paydaşlarımızın bilgisine sunduk. Sürdürülebilirlik stratejimizi iş modelimize entegre ettiğimiz bu dönemde; değer zincirimizi, değer yaratma mekanizmalarımızı, iklimle bağlantılı risk ve fırsatlarımızı bütüncül bir yaklaşımla ele aldık. 2025 Entegre Faaliyet Raporumuzun ardından yayımladığımız bu raporla, tüm paydaşlarımız için uzun vadeli değer yaratma hedefimizi ve bu alandaki uyum sürecimizi daha ileri taşıdık."

"İyi Gelecek Üyeliği" kampanyamıza reklam ve pazarlama dünyasının en prestijli organizasyonlarından dört önemli ödül"

İletişim çalışmalarının elde ettiği başarılarla da değinen Serkan Uğraş Kaygalak, şu değerlendirmede bulundu: "Yaratıcı ve yenilikçi iletişim dilimizle hayata geçirdiğimiz 'İyi Gelecek Üyeliği' reklam kampanyamız, pazarlama ve reklam dünyasının en prestijli organizasyonlarından ödüllerle döndü. Kampanyamız, bu yıl 38.si düzenlenen Kristal Elma Ödülleri'nde 'Film – TV & Sinema – Banka, Sigorta ve Finansal Hizmetler' kategorisinde büyük ödül olan Kristal Elma'ya layık görülürken; 'Entegre Kampanyalar – Banka, Sigorta ve Finansal Hizmetler' kategorisinde ise Gümüş Ödül'ün sahibi oldu. Başarısını Marketing Türkiye-BoomSonar iş birliği ve Deloitte Türkiye'nin desteğiyle düzenlenen Brandverse Awards 2026'da da sürdüren kampanyamız, 'Film-Finans' kategorisinde Gümüş Ödül, 'Medya-Entegre Kampanya' kategorisinde ise Bronz Ödül olmak üzere toplamda 4 büyük ödül kazandı."

2026'nın ikinci çeyreğinde üç yeni emeklilik yatırım fonu

Ürün geliştirme çalışmalarına ilişkin de bilgi veren Kaygalak, konuya ilişkin şunları vurguladı: "Katılımcıların portföyüne çeşitlilik katmak ve farklı yatırım alanlarındaki getiri fırsatından bireysel emeklilik katılımcılarının da yararlanabilmesi için yeni fon kuruluşu çalışmalarımızı hız kesmeden sürdürüyoruz. Nisan ayında Katılım Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu ve Kira Sertifikaları Katılım Emeklilik Yatırım Fonumuzu katılım finans prensiplerine uygun yatırım araçlarına yönelik ilgiye karşılık olarak katılımcılara sunduk. Emlak Sektörü Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu ise hisse fonlara yeni bir alternatif olarak Mayıs ayında halka arz edilerek bu yıl kurduğumuz üçüncü fonumuz oldu."

Şirketin 36 yıllık köklü geçmişine de vurgu yapan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak, sözlerini şöyle tamamladı: "2026 yılının ikinci çeyreğinde şirketimizin 36. kuruluş yıl dönümünü kutladık. Otuz altı yıllık köklü geçmişimizin gururunu geleceğe taşıırken, müşterilerimize, çalışanlarımıza ve tüm paydaşlarımıza sunduğumuz güveni yenilikçi ürünlerimiz ve ödüllü iletişim çalışmalarımızla pekiştirmeyi sürdürüyoruz. Önümüzdeki dönemde de hem finansal sürdürülebilirliği destekleyen hem de toplumsal değer yaratan vizyoner adımlarımızı kararlılıkla atmaya devam edeceğiz."



Bupa Acıbadem Sigorta ile Kritik Hastalıklara Karşı Hazırlıklı Olmak Mümkün

Günlük yaşamın yoğun akışı içinde sağlık riskleri çoğu zaman uzak bir olasılık gibi görülebiliyor. Oysa kritik hastalıkların birey ve ailesi üzerindeki etkisi, tanı ve tedavi süreciyle sınırlı kalmıyor. Yaşam düzeninin yeniden kurulması, çalışma hayatına ara verilmesi, yeni bakım ihtiyaçlarının ortaya çıkması ve aile içindeki sorumlulukların değişmesi, uzun süreli bir uyum sürecini beraberinde getirebiliyor. Bu nedenle kritik hastalıklara karşı kapsamlı bir sigortaya sahip olmak, yalnızca beklenmedik giderlere yönelik bir önlem değil, yaşamın farklı alanlarında ortaya çıkabilecek belirsizliklere karşı da hazırlıklı olmanın ilk adımını oluşturuyor.

Bupa Acıbadem Sigorta'nın bu ihtiyaçtan hareketle yenilediği "Kişiyi Özel Kritik Hastalıklar Sigortası" sigortalıların tedavi süreçlerine güvenle odaklanabilmelerine imkan sunuyor.

Kapsamlı içeriği, esnek plan seçenekleri ve kişiselleştirilebilir teminat yapısıyla Kişiyi Özel Kritik Hastalıklar Sigortası, bireylerin ve ailelerin sağlık riskleri ile bunların beraberinde getirebileceği finansal yükümlülüklerle karşı daha hazırlıklı olmalarına katkı sunuyor.

Vergi Avantajı ve senCard Dünyasının Ayrıcalıkları

Ürün, sağlık risklerine karşı finansal güvence sağlamanın yanı sıra mevzuat çerçevesinde vergi avantajından yararlanma olanağı da sunuyor. Sigortalılar ayrıca senCard üyeliği sayesinde farklı markalarda sunulan avantaj ve fırsatlardan yararlanabiliyorlar. Böylece ürün, kritik hastalık riskine karşı sunduğu korumanın yanında günlük yaşama dokunan ek faydalarla da destekleniyor.

Zorlu Dönemlerde Finansal Dayanıklılığı Destekliyor

Kritik bir hastalık tanısı, bireyin ve ailesinin yaşamında beklenmedik bir dönemin başlangıcı olabiliyor. Tedavi ve bakım giderlerinin yanı sıra rehabilitasyon, evde bakım, ulaşım ve günlük yaşam masrafları artarken kişinin bir süre iş yaşamından uzak kalması, gelir kaybına yol açabiliyor. Böyle bir tabloda finansal kaygılar, tedavi sürecinin getirdiği fiziksel ve duygusal yükü daha da ağırlaştırabiliyor.

Kritik hastalık risklerine karşı önceden güvence oluşturmak, bireyin geleceğe daha güvenle bakmasına yardımcı olurken aile bütçesinin korunmasına da katkı sağlıyor. Barınma, eğitim ve temel yaşam giderleri gibi devam eden sorumlulukların aksamadan sürdürülebilmesi, zorlu dönemlerde hem birey hem de yakınları için önemli bir güven alanı yaratıyor. Finansal kaygıların hafiflemesi ise kişinin zamanını ve enerjisini sağlığına, iyileşme sürecine ve yaşam düzenini yeniden kurmaya odaklanmasını kolaylaştırıyor.

Bu anlayışla geliştirilen Kişiyi Özel Kritik Hastalıklar Sigortası, bireylerin belirsizliklere karşı önceden önlem almasına yardımcı olmayı amaçlıyor. Poliş kapsamında sunulan finansal güvence, sigortalının sağlık giderleriyle birlikte değişen yaşam koşullarının beraberinde getirebileceği farklı ihtiyaçlarını da karşılayabilmesine destek oluyor. Böylece sigortalılar, finansal güçlerini ve yaşam standartlarını mümkün olduğunca koruyarak sağlıklarına ve iyileşme süreçlerine odaklanabiliyorlar.

Kişiyi Özel Planlama ile 19 Kritik Hastalığa Karşı Güvence

Her bireyin yaşı, yaşam biçimi, risk algısı, bütçesi ve geleceğe ilişkin öncelikleri birbirinden farklı. Bu nedenle ürün, standart ve tek tip bir koruma yaklaşımı yerine kişiselleştirilebilir bir yapı sunuyor.

Sigortalılar; farklı teminat tutarları ile yaş, risk profili ve ihtiyaçlara göre şekillenen üç plan seçeneği arasından kendilerine en uygun güvenceyi değerlendirebiliyor. Bu esnek yapı, kritik hastalıklara karşı alınacak finansal önlemin kişinin kendi yaşam dinamiklerine göre şekillendirilmesine olanak tanıyor. Yenilenen bu ürün; kanser, kalp krizi, inme/felç, böbrek yetmezliği, önemli organ nakilleri ile işitme ve konuşma kaybı gibi bireyin yaşamını ve günlük işleyişlerini ciddi ölçüde etkileyebilen toplam 19 farklı kritik hastalığa karşı güvence sunuyor.

Bütünsel Sağlık Yaklaşımı...

Bupa Acıbadem Sigorta, koruyucu ve önleyici sağlık yaklaşımıyla bu yolculuğu bir bütün olarak değerlendiriyor. Sağlık sigortacılığını, sağlık harcamalarını karşılayan bir yapıdan öte, bireylerin yaşamlarının en zorlu dönemlerinde yanlarında olan uzun vadeli bir sağlık ortaklığı olarak ele alıyor. Bu anlayışla, sağlık risklerine yönelik planlamanın henüz ihtiyaç ortaya çıkmadan yapılmasının önemine değiniyor. Böylece güvence kapsamı daha sağlıklı değerlendirilebiliyor, risk gerçekleşmeden kişisel bir hazırlık planı oluşturulabiliyor. Sigorta da zor zamanlarda devreye giren bir çözüm olmanın ötesine geçerek bireyin maddi ve manevi dayanıklılığını korumasına, ailesinin ihtiyaçlarını karşılamayı sürdürmesine ve uzun soluklu tedavi dönemlerinde yaşam düzenini güvence altına almasına destek oluyor.

KiŖiye zel

Kritik Hastalıklar Sigortası

Zorlu **sağlık sorunlarınıza** karŖı güçlü ve
esnek **finansal güvence** ile yanınızda!



3 Farklı
plan seçeneği



ACIBADEM
SİGORTA



**Taha
Çakmak**

Türkiye Sigorta
Genel Müdürü

**Yunus
Elitaş**

Sosyal Güvenlik
Kurumu Başkanı

SGK emeklilerine Türkiye Sigorta'dan yüzde 30'a varan indirim

Sosyal Güvenlik Kurumu ve Türkiye Sigorta iş birliği ile SGK emeklilerine yeni bir kampanya hayata geçirildi: Tamamlayıcı Sağlık, Konut, Kasko ve Trafik Sigortalarında, vade farksız 12 taksite varan ödeme avantajları ve yüzde 30'a varan indirim imkânı sağlandı. Protokol, SGK Başkanı Yunus Elitaş ile Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak tarafından imzalandı.

Sigortacılığı toplumun daha geniş kesimleri için erişilebilir kılmayı amaçlayan SGK emeklilerine özel kampanya, Ankara'da düzenlenen toplantıyla kamuoyuna tanıtıldı. Kampanya kapsamında, Emekli Dijital Kart sahiplerine Tamamlayıcı Sağlık, Konut, Kasko ve Trafik Sigortalarında özel indirimler ile vade farksız 12 taksite kadar ödeme kolaylığı sunuluyor. Türkiye Sigorta, geniş ürün yelpazesi ve müşteri odaklı hizmet anlayışıyla emeklilerin ihtiyaç duyduğu güvence çözümlerini avantajlı koşullarla erişilebilir hale getiriyor. Kampanyaya ilişkin iş birliği protokolü; Ankara'da düzenlenen toplantıda, SGK Başkanı Yunus Elitaş ile Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak arasında imzalandı.

Avantajlar somut olarak şu şekilde belirlendi:

Tamamlayıcı Sağlık Sigortasında, ilk kez sigorta yaptıranlara sunulan yüzde 15 hoş geldin indirimine ilaveten yüzde 15 emekli indirimi sağlanıyor. Konut Sigortasında yüzde 30, Kasko Sigortasında yüzde 10, Trafik Sigortasında yüzde 5 indirim sunulurken tüm ürünlerde vade farksız 12 taksite kadar ödeme planı yapılabiliyor. Kasko ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortası peşin ödemelerinde ise ilave yüzde 10 indirim imkânı tanınıyor.

Kampanya, 29 Temmuz - 31 Aralık 2026 tarihleri arasında düzenlenecek yeni ve yenilenecek poliçelerde geçerli olacak.

Bu arada Tamamlayıcı Sağlık Sigortasında indirimlere ek olarak; ilk kez TSS poliçesi alacak emeklilerimize özel sigortalanma yaş sınırı 64'ten 70'e kadar yükseltildi. Böylece, daha fazla emeklinin bu güvenceden yararlanabilmesine imkân sağlandı.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yaptıran SGK emeklilerine; limitsiz yatarak tedavi ve ayakta tedavi teminatlarına ek olarak; göz muayene ve diş sağlığı tarama paketi, check-up, online doktor muayene hizmeti ve daha birçok ayrıcalığı içeren kapsamlı Asistans Hizmet Paketi de sunuluyor.

Konut Sigortası ile emekliler, deprem başta olmak üzere; yangından doğal afetlere, hırsızlıktan su baskınına, elektronik cihaz hasarlarından cam kırılmasına, komşuluk ve kiracılıktan kaynaklanan mali mesuliyetlere kadar günlük hayatta karşılaşılabilecek pek çok riske karşı evlerini ve eşyalarını kapsamlı şekilde güvence altına alıyor.

Kampanya kapsamındaki Kasko Sigortası, emeklilerin araçlarını çarpma, çarpışma, yanma, hırsızlık, sel, dolu ve diğer doğal afetler gibi beklenmedik risklere karşı korurken; geniş teminat yapısı, yaygın anlaşmalı servis ağı ve orijinal parça garantisile kapsamlı bir güvence ve yüksek hizmet standardı sunuyor.

SGK Başkanı Yunus Elitaş iş birliğine ilişkin şu açıklamalarda bulundu: Toplantının açılışında konuşan SGK Başkanı Yunus Elitaş, Sosyal Güvenlik Kurumu olarak, emeklilerin kamu hizmetlerinden daha fazla fayda sağlamalarına yönelik çalışmaların kararlılıkla sürdürüldüğünü belirtti.

Başkan Elitaş, 86 milyon vatandaşın refahının aynı zamanda Türkiye'nin de refahı ve gücü olduğunu ve emeklilerin de bu refahı en çok hak edenler arasında yer aldığını söyleyerek, "Emeklilerimizin her daim yanında olduk, başımızın tacı yaptık. Bildiğiniz gibi 2024 yılı ülkemizin kalkınmasına emekleri ile katkıda bulunmuş olan emeklilerimize verilen değeri ortaya koymak için Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın tensipleriyle 'Emekliler Yılı' olarak ilan edilmişti. 'Türkiye Yüzyılı'nın Emektarları' olan emekli vatandaşlarımızın refah ve esenliklerini desteklemek, emeklilerimizin bilgi ve tecrübelerinden faydalanarak potansiyellerini kullanabilmeleri ve sosyal yaşamlarını güvence altına almak için sağlıktan ulaşma, sosyal imkanlardan kültürel faaliyetlere kadar geniş bir yelpazeye yayılan pek çok hizmet devreye alınmıştı." dedi.

17 milyon emeklinin faydalanabileceği örnek bir iş birliğini hayata geçirildiğini duyuran Elitaş, SGK ile Türkiye Sigorta arasında "Dijital Emekli Doğrulama Servisi İş Birliği ve Veri Paylaşım Protokolü'nün imzalandığını söyleyerek, "28 Temmuz tarihinde imzalanan protokol ile emeklilerimizin Türkiye Sigorta tarafından sunulan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Kasko, Trafik ve Konut Sigortasına yönelik düzenlenecek indirim kampanyalarından güvenli, hızlı ve kolay şekilde yararlanabilmelerinin önü açılmıştır. Protokol kapsamında geliştirilen Dijital Emekli Doğrulama Servisi ile kampanyalardan yararlanmak isteyen vatandaşlarımızın e-Devlet üzerinden oluşturdukları Emekli Dijital Kart bilgisi, vatandaşımızın açık rızasının bulunması halinde doğrulanarak işlemler hızlı ve güvenli bir şekilde gerçekleştirilecektir" şeklinde konuştu.

Vatandaşlardan herhangi bir fiziki belge talep edilmeyeceğini, doğrulama işlemlerinin tamamen dijital ortamda, güvenli ve hızlı bir şekilde yapılacağını belirten Elitaş, "Sosyal Güvenlik Kurumu olarak dijital dönüşüm çalışmalarımız kapsamında kamu kurumları ve özel sektör kuruluşlarıyla geliştirdiğimiz iş birlikleri sayesinde vatandaşlarımızın hizmetlere erişimini kolaylaştırmayı, bürokrasiyi azaltmayı ve kamu hizmetlerinde etkinliği artırmayı hedefliyoruz. Türkiye Sigorta ile gerçekleştirilen bu iş birliğinin örnek bir kamu-özel sektör iş birliği modeli oluşturacağına yürekten inanıyor, emeklilerimize sunulacak avantajlı kampanyaların ülkemize ve tüm emeklilerimize hayırlı olmasını temenni ediyorum. İş birliğine verdikleri desteklerden dolayı Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanımız Sayın Prof. Dr. Vedat Işıkhani'a ayrıca teşekkür ediyorum" dedi.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak ise toplantıda yaptığı konuşmada şunları kaydetti: "Türkiye Sigorta olarak, toplumun her kesiminin sigortaya erişimini artırmayı stratejik önceliklerimiz arasında görüyoruz. Ülkemize uzun yıllar emek vermiş, üretimine, kalkınmasına ve toplumsal yaşamına önemli katkılar sunmuş emeklilerimizin sağlık, araç ve konutlarının güvence ihtiyaçlarına kapsamlı, erişilebilir ve avantajlı çözümler sağlamayı önemli bir sorumluluk olarak değerlendiriyoruz.

Sosyal Güvenlik Kurumumuz ile birlikte hayata geçirdiğimiz bu kampanyayı, vatandaşlarımıza doğrudan dokunan ve sosyal fayda üreten önemli bir Kurumsal Sosyal Sorumluluk (KSS) olarak görüyoruz. Kamu ve özel sektörün ortak sorumluluğuyla geliştirilen bu iş birliği sayesinde Emekli Dijital Kart sahibi vatandaşlarımız; Tamamlayıcı Sağlık, Konut, Kasko ve Trafik Sigortalarında özel indirimlerden yararlanırken, vade farksız 12 taksite varan ödeme kolaylığına da sahip oluyor. Bununla birlikte, Tamamlayıcı Sağlık Sigortasında sektörde ilk kez sigortalanma yaşı 70'e kadar yükselterek daha fazla emeklimizi güvence kapsamına alırken, genişletilmiş asistans hizmetlerimizle poliçe teminatlarının ötesine geçen bir hizmet anlayışı sunuyoruz."

TARSİM Arnavutluk'ta Kurulacak Yeni Sisteme Rehberlik Ediyor



Arnavutluk Tarım ve Kırsal Kalkınma Bakanlığı Heyeti, Arnavutluk'ta kurulması planlanan Tarım Sigortaları Sistemi ile ilgili teknik görüşmeler gerçekleştirmek üzere 20-22 Temmuz tarihleri arasında, TARSİM'in İstanbul'daki Genel Müdürlüğü'ne ziyarette bulundu.

Ziyaret çerçevesinde, Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Dr. Ahmet BAĞCI, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Aracılar ve Özellikli Kuruluşlar Dairesi Grup Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Melih ÖZBULUT, Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Kamil ÖZDEMİR, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir ENGÜRÜLÜ ve beraberlerindeki TARSİM Heyeti, Arnavutluk Tarım ve Kırsal Kalkınma Bakanlığı Bakan Yardımcısı Fatmir GURI, Bakan Danışmanları İrfan TARELLİ ve Florenc QOSJA, Gıda Güvenliği, Veterinerlik, Bitki Sağlığı ve Balıkçılık Genel Müdürü Ilmir AËDİNİ ile Arnavutluk Akdeniz Üniversitesi Ekonomi Profesörü ve Bakan Danışmanı Mira ANDONİ'den oluşan Arnavutluk Heyeti ile bir araya geldi.

Arnavutluk ve TARSİM Heyetleri program kapsamında, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut MEÑTES'e ve Başkan Yardımcısı Ali Burak KURTULAN'a ziyarette bulundu.

Arnavutluk Heyeti'ne, Türkiye'deki tarım sigortası modeli TARSİM ve uygulamaları ile Türk sigorta sektöründeki yeri ve önemi hakkında bilgiler verilerek, kurulacak yeni Sistem konusunda atılacak adımlara ilişkin teknik bilgilendirmeler yapıldı.

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.

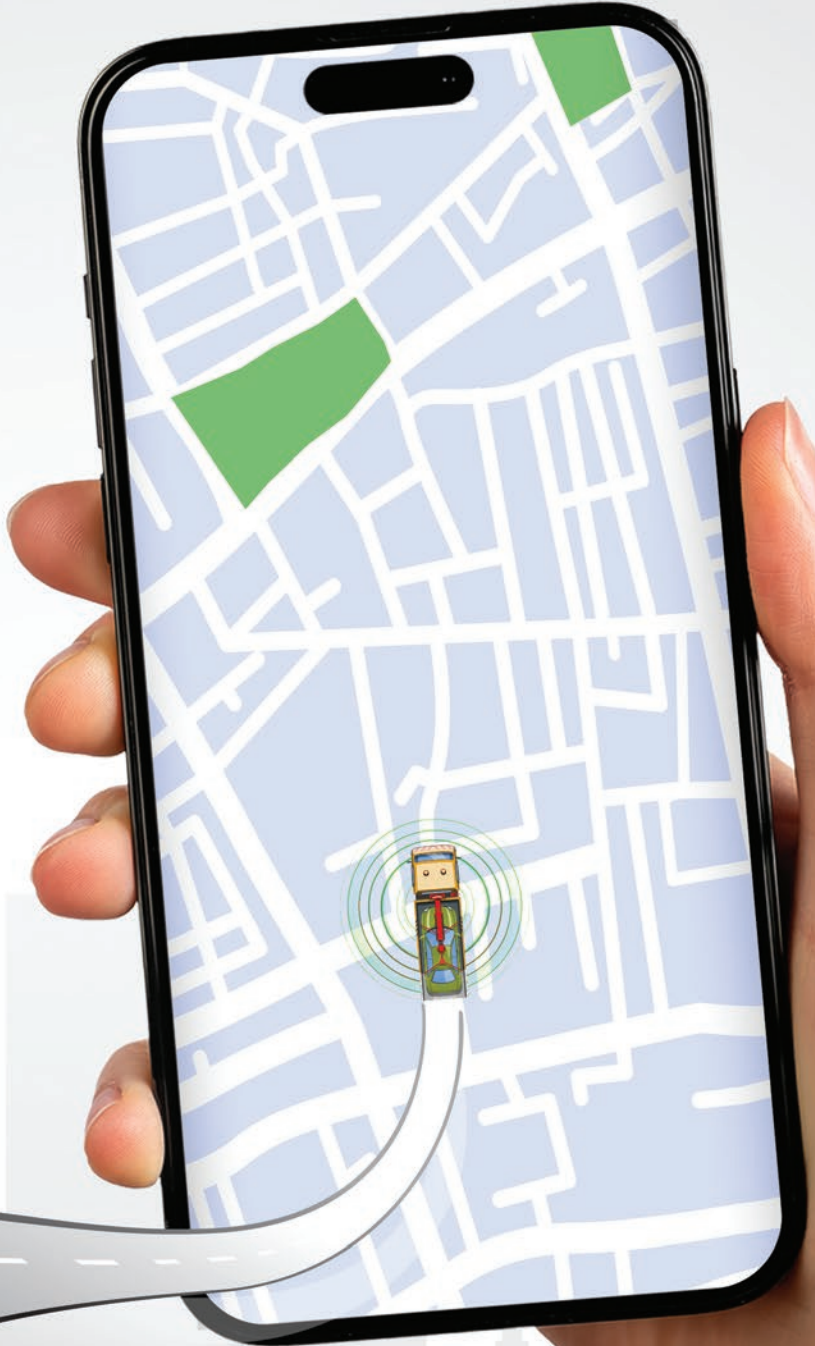
Hızlı ve Kolay: Uygulama indirmeye gerek olmadan, size iletilen SMS linkiyle anında erişim.

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





Pinar Kuriş

QNB Sigorta
Genel Müdürü

QNB Sigorta, ilk yarıda yüzde 53,6 büyüyerek 10,66 milyar TL prim üretimine ulaştı

QNB Türkiye'nin yüzde 100 iştiraki olarak faaliyet gösteren QNB Sigorta, 2026 yılının ilk yarısında güçlü büyüme performansını sürdürdü. Sağlık, Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında toplam 10,66 milyar TL prim üretimine ulaşan şirket, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 53,6 büyüme kaydeden şirket, toplam müşteri portföyünde 8,5 milyon müşteriye ulaştı

İlk yarı sonuçlarıyla sektör ortalamasının üzerinde büyümesini sürdüren QNB Sigorta; Sağlık branşında 707,1 milyon TL prim üretimiyle yüzde 30, Hayat branşında 9,87 milyar TL prim üretimiyle yüzde 56, Ferdi Kaza branşında ise 85 milyon TL prim üretimiyle yüzde 27 büyüme elde etti. Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında prim üretimi bazında pazar payını yüzde 8,67'ye yükselten şirket, sektörde sekizinci sırasındaki yerini korurken pazar payı kazanımını da sürdürdü. QNB Sigorta, ilk 6 ay itibarıyla Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında pazar payını en çok artıran 3 şirketten biri oldu.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda konumunu güçlendirdi

QNB Sigorta, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası alanındaki büyümesini de ilk yarıda sürdürdü. Haziran 2026 itibarıyla yüzde 1,93 pazar payına ulaşarak sektörde 10. sırada yer aldı. Şirketin, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'ndaki sigortalı sayısı 92 bin 911 kişiye ulaştı.

Güçlü dağıtım ağı ve dijitalleşme büyüme destekledi

QNB Sigorta, güçlü bankasürans modeli, dijital sigortacılık yatırımları ve müşteri odaklı hizmet anlayışıyla büyümesini desteklemeyi sürdürdü. QNB Türkiye ve Enpara ekosistemiyle oluşturduğu dağıtım gücü sayesinde sigorta çözümlerini daha geniş bir müşteri kitlesiyle buluşturan şirket, erişilebilir ve kişiselleştirilmiş ürünlerini dijital kanallar üzerinden yaygınlaştırmaya devam etti.

Müşteri deneyimini merkeze alan yaklaşımıyla dijital kanallarını, veri analitiği altyapısını ve uçtan uca müşteri yolculuğunu geliştirmeye devam eden QNB Sigorta, yılın ikinci yarısında da dijitalleşme yatırımları ve bankasürans alanındaki güçlü yapısıyla sürdürülebilir büyümesini desteklemeyi hedefliyor.

"Pazar payımızı artırırken müşterilerimize değer üretmeye devam ettik"

QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, yılın ilk yarı performansına ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "2026 yılının ilk yarısında elde ettiğimiz sonuçlar, müşteri odaklı büyüme stratejimizin ve güçlü iş modelimizin başarılı şekilde ilerlediğini ortaya koyuyor.

Sağlık, Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında ulaştığımız 10,66 milyar TL prim üretimi ve 8,5 milyon müşteriye ulaşan geniş müşteri portföyümüz, istikrarlı büyümemizin en somut göstergeleri arasında yer alıyor. Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında pazar payımızı yüzde 8,67'ye yükseltirken, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda da konumumuzu güçlendirmeyi sürdürdük. Elde ettiğimiz pazar payı kazanımları, sürdürülebilir büyüme stratejimizin ve müşteri odaklı yaklaşımımızın önemli bir göstergesi. Önümüzdeki dönemde odağımız yalnızca finansal büyüme değil; müşterilerimizin ihtiyaçlarını daha doğru analiz ederek onlara doğru zamanda, doğru kanaldan ve doğru çözümlerle ulaşmak olacak. Dijitalleşme yatırımlarımızı ve QNB ekosistemiyle oluşturduğumuz güçlü sinerjiyi daha da ileri taşıyarak, müşterilerimize daha erişilebilir ve kişiselleştirilmiş bir sigortacılık deneyimi sunmayı sürdüreceğiz. Böylece sürdürülebilir büyümemizi desteklerken, müşterilerimizin hayatlarına güven katan bir çözüm ortağı olmayı da sürdüreceğiz."

Sağlık sigortaları ve dijitalleşme büyümenin itici gücü olmaya devam edecek

QNB Sigorta, önümüzdeki dönemde de sağlık sigortaları, Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), dijitalleşme yatırımları ve bankasürans alanındaki güçlü yapısıyla sürdürülebilir büyümesini desteklemeyi hedefliyor. Şirket, müşteri deneyimini geliştirmeye yönelik yatırımlarına ve erişilebilir sigortacılık anlayışını güçlendirmeye devam ediyor.

QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, şirketin gelecek dönem hedeflerine ilişkin ise şu değerlendirmede bulundu: "Haziran 2023-Haziran 2026 dönemini kapsayan son üç yıllık periyotta sağlık sigortalarında yüzde 82 büyüme kaydetmemiz, bu alandaki stratejimizin doğruluğunu ortaya koyuyor. Önümüzdeki dönemde de sağlık sigortaları ve Bireysel Emeklilik Sistemi'nin alanında büyümeye devam etmeyi hedefliyoruz. Artan sağlık farkındalığı, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na yönelik talep ve bireylerin geleceğe daha planlı hazırlanma isteği bu büyümeyi destekleyen temel dinamikler arasında yer alıyor.

Bizim için oyunun değiştiği yer ise dijitalleşme. Müşterilerimiz artık sigorta ve emeklilik ürünlerine yalnızca ihtiyaç anında değil, yaşamlarının her anında hızlı, kişiselleştirilmiş ve kolay bir deneyimle ulaşmak istiyor. Bu doğrultuda dijital kanallarımızı, veri analitiği altyapımızı ve uçtan uca müşteri yolculuğumuzu sürekli geliştiriyoruz. QNB Türkiye ve Enpara ile oluşturduğumuz güçlü bankasürans yapısını dijital kabiliyetlerimizle daha da ileri taşıyarak müşterilerimize doğru zamanda, doğru kanaldan ve ihtiyaçlarına uygun çözümler sunmayı sürdüreceğiz."



Ankara Sigorta 2025 Sürdürülebilirlik Raporu'nu Yayımladı

Ankara Sigorta, 2025 yılına ilişkin TSRS uyumlu sürdürülebilirlik raporunu kamuoyu ile paylaştı. Şirket, şeffaflık ve hesap verebilirlik ilkeleri doğrultusunda hazırladığı raporla; çevresel, sosyal ve yönetim performansını ve gelecek hedeflerini kapsamlı bir biçimde ortaya koydu.

90 yıllık köklü tecrübesini çevreye duyarlı iş modelleriyle harmanlayan Ankara Sigorta, sürdürülebilir büyüme hedefleri doğrultusunda adımlar atmaya devam ediyor. Şirket, yeşil dönüşümü destekleyen yenilikçi uygulamaları ve çevre dostu yaklaşımı tüm operasyonlarının merkezine yerleştiriyor.

Raporda öne çıkan verilere göre Ankara Sigorta, 2025 yılındaki verimlilik artışı ve enerji tüketimine yönelik iyileştirmeleri sayesinde toplam sera gazı emisyonlarını bir önceki yıla göre azaltmayı başardı. Sürdürülebilirliği başarının temeli olarak gören şirket, bu süreçte dijitalleşme yatırımlarıyla hem hizmet kalitesini artırdı hem de kaynak kullanımını daha verimli hale getirdi.

“Ülkemiz için değer üretmeye devam edeceğiz”

Raporla ilgili değerlendirmelerde bulunan Ankara Sigorta Genel Müdürü Sema Dolaşoğlu şunları söyledi: "Ankara Sigorta olarak, sürdürülebilirliği yalnızca çevresel bir konu olarak değil, şirketimizin uzun vadeli başarısını destekleyen temel bir yönetim anlayışı olarak ele alıyoruz. 2025 yılında sera gazı emisyonlarımızı azaltırken, operasyonel verimlilik artışı ve kayıtlı sermaye sistemine geçiş gibi stratejik hamlelerle kurumsal yönetim altyapımızı daha güçlü bir yapıya kavuşturduk. Çevresel ve sosyal sorumluluklarımızın bilinciyle hareket etmeye, güçlü yönetim anlayışımızı geliştirmeye ve ülkemiz için değer üretmeye devam edeceğiz."

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK



Kurumsal Sigortacılıkta 21. yüzyıl anlayışı.

İş hayatında riskleri doğru saptamak önemlidir. Corpus, 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!



Mustafa Akan

Referans Sigorta
Eski Genel Müdürü

Oğuz Karahancı

Referans Sigorta
Genel Müdürü

Referans Sigorta'da kuşaklararası köprü: Mustafa Akan sektör tecrübelerini yeni mezunlarla paylaştı

Türk sigorta sektörünün köklü aktörlerinden Referans Sigorta, kurumsal hafızayı ve deneyimi geleceğe taşımaya yönelik anlamlı bir buluşmaya ev sahipliği yaptı. Sektörün saygın isimlerinden ve şirketin eski Genel Müdürlerinden Mustafa Akan, Referans Sigorta yönetimini ve çalışanlarını ziyaret etti. Tüm çalışanların katılımıyla gerçekleşen organizasyon, birlikte yenilen öğle yemeğinin ardından özel bir söyleşiyi devam etti.

Oğuz Karahançer: “Aslolan kitabı bilginin üzerine deneyimi ekleyebilmek”

Söyleşinin açılış konuşmasını yapan Referans Sigorta Genel Müdürü Oğuz Karahançer, kurumsal vefaya ve tecrübe paylaşımının önemine dikkat çekerek şunları söyledi: “Sigortacılık sektörüyle ilgili belki 100 sayfalık kitabı bilgi vardır. Ancak aslolan, o 100 sayfanın üzerine yaşanmış deneyimleri de ekleyebilmektir. Biz Referans Sigorta olarak deneyimlere büyük saygı duyuyor ve yeni kuşaklara aktarmayı çok önemsiyoruz. Bu doğrultuda bugün bizlerle birlikte olan Mustafa Bey'i genel müdürlüğümüzde ağırlamaktan onur duyuyoruz.”

Mustafa Akan genç yeteneklere tavsiyelerde bulundu: “Kariyer basamaklarını bilgiyle çıkın”

Oğuz Karahançer'in ardından sözü alan sektörün duayen isimlerinden Mustafa Akan; kariyer yolculuğunu, sigortacılık sektörünün dönüşüm evrelerini ve yıllar içinde edindiği deneyimleri Referans Sigorta çalışanlarıyla paylaştı. Şirketin mevcut kadrosunun yanı sıra iş hayatına adım atan yeni mezun stajyerlerin de yoğun ilgi gösterdiği söyleşide Akan, genç yeteneklere kariyer yolculuklarında rehberlik edecek kritik tavsiyelerde bulundu.

Değişen dünyada sigortacılığın geleceğine değinen, çok çalışmanın ve disiplinin önemini vurgulayan Mustafa Akan, başarının ve anlamlı bir hayatın şifrelerini şu sözlerle özetledi: “Hepimiz başarılı olmak istiyoruz. Bunun iki temel yolu var. İlki sevdiğiniz işi yapmanız. İkincisi de ne iş yapıyorsanız o işle ilgili sürekli bilgi edinmeye çalışmanız, çok şey öğrenmeniz ve bilgiyi paylaşmanızdır. Bilgi sayesinde kariyer basamaklarınızı daha hızlı çıkmak mümkün.”

“Sigortacılıkta riski yönetmek kadar insan ilişkileri de önemli”

Türkiye'de sigorta sektörünün yıllar içinde büyük gelişim gösterdiğini belirten Akan, “Sigortacılıkta riski ölçmek ve yönetmek çok önemlidir. Ancak bununla birlikte insan ilişkileri de bu işin ayrılmaz bir parçasıdır. Hayatta her zaman iyi izler bırakmak ve anlamlı yaşamak en büyük gayemiz olmalı.” diyerek konuşmasını sonlandırdı. Sıcak ve samimi bir atmosferde geçen, kurumsal kültürün devamlılığının altını çizen bu buluşma, Referans Sigorta ekibine yeni dönem çalışmaları için büyük bir motivasyon kaynağı oldu.

Neova Sigorta'da müşteri deneyimi artık tüm departmanların sorumluluğu

Neova Sigorta, müşteri deneyimini şirket genelinde yaygınlaştırmak amacıyla hayata geçirdiği “Deneyim Elçileri Programı” ile müşteri odaklı yaklaşımını organizasyonel kültürün bir parçası haline getiriyor. Farklı birimlerden gönüllü çalışanların katılımıyla oluşturulan program, müşteri deneyimini yalnızca belirli ekiplerin değil, tüm organizasyonun ortak sorumluluğu olarak ele alıyor.



Sami Kaya

Neova Sigorta Genel
Müdür Yardımcısı

Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Neova Sigorta, müşteri deneyimi alanındaki dönüşüm yaklaşımını şirket geneline yaymak amacıyla geliştirdiği “Deneyim Elçileri Programı” ile çalışan katılımını merkeze alan yeni bir yapı oluşturdu. Program kapsamında farklı departmanlardan gönüllü çalışanlar bir araya gelerek müşteri deneyiminin geliştirilmesine yönelik çalışmalarda aktif rol üstleniyor. Müşteri yolculuklarında yaşanan deneyimler daha görünür hale getirilirken, müşteri yolculuğunun belirli temas noktalarına odaklanan mikro müşteri yolculukları (micro journey) yaklaşımıyla iyileştirme alanları belirleniyor ve aksiyona dönüştürülüyor.

2025 yılında temelleri atılan program kapsamında gerçekleştirilen çalıştaylarla müşteri deneyimine yönelik gelişim alanları belirlendi. Farklı iş birimlerinden 22 gönüllü Deneyim Elçisi ortak bir deneyim dili oluşturmak amacıyla sürece katkı sundu. Gerçekleştirilen çalıştaylar sayesinde müşteri odaklı düşünme ve çözüm üretme refleksinin tüm organizasyona yayılması amaçlanıyor.

Neova Sigorta'nın “Siz Değersiniz” yaklaşımı doğrultusunda şekillenen program; Müşteri Vaadi, Tasarım Prensipleri ve Deneyim Manifestosu temelinde ilerliyor. Gönüllülük esası yapıyla dikkat çeken programda farklı iş birimlerinden oluşan Deneyim Elçileri yer alıyor. Problem, kök sebep ve aksiyon odaklı ilerleyen çalışma modeliyle müşteri deneyiminin daha sistematik, ölçülebilir ve sürdürülebilir bir yapıya dönüştürülmesi hedefleniyor.

“Müşteri deneyimini tüm ekiplerin sahiplendiği bir yapı oluşturuyoruz”

Programa ilişkin değerlendirmelerde bulunan Neova Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sami Kaya, “Bugün müşteri deneyimi yalnızca belirli ekiplerin yönettiği bir süreç olmaktan çıktı. Müşteriyle temas eden her alanın deneyimin doğal bir parçası olduğuna inanıyoruz. Deneyim Elçileri Programı'nı da bu bakış açısıyla hayata geçirdik. Amacımız, müşteri odaklı düşünme kültürünü kurum genelinde yaygınlaştırmak ve çalışanlarımızın deneyim geliştirme süreçlerine aktif katkı sunduğu sürdürülebilir bir yapı oluşturmak. Gönüllülük esası ilerleyen bu modelin en değerli tarafı ise çalışanlarımızın yüksek sahiplenme duygusuyla sürece katkı sunması.” ifadelerini kullandı.

Deneyim Elçileri Programı, yalnızca belirli dönemlerde yürütülen bir proje olmanın ötesinde; müşteri odaklı kurum kültürünü güçlendiren uzun vadeli bir dönüşüm hareketi olarak konumlanıyor. Program kapsamında elde edilen çıktılar ilgili iş birimleriyle paylaşılırken, geliştirilen aksiyonlar düzenli olarak takip edilerek müşteri deneyiminin sürekli iyileştirilmesi hedefleniyor.

Müşteri deneyiminde daha hızlı, sade ve etkili süreçler hedefleniyor

Program kapsamında belirlenen gelişim alanlarının hayata geçirilmesiyle birlikte müşterilerin ihtiyaçlarına daha hızlı yanıt verilmesi, süreçlerin sadeleştirilmesi ve müşteri geri bildirimlerinin karar alma mekanizmalarına daha güçlü şekilde yansıtılması hedefleniyor. Böylece Deneyim Elçileri Programı'nın kurum içinde oluşturduğu ortak bakış açısının, müşterilerin temas ettiği süreçlere doğrudan katkı sunması amaçlanıyor.

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



TSB Başkanı Ahmet Yaşar: Türkiye'nin koruma açığını kapatıyoruz

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Ahmet Yaşar, İsmail Öztürk'ün hazırlayıp sunduğu Sigorta Life programında sektörün yeni vizyonunu açıkladı: “Biz poliçe üretmiyoruz, ülkemizin koruma açıklarını kapatıyoruz.” Deprem gerçeğinden trafik sigortasındaki yeniliklere, 2026 yılı prim üretim rakamlarından bina tamamlama sigortasına kadar sektörün merak edilen tüm başlıkları CNBC-e ekranlarında masaya yatırıldı.

İsmail Öztürk'ün hazırlayıp sunduğu Sigorta Life'a konuk olan TSB Başkanı Ahmet Yaşar, sektörün yeni vizyonunu paylaştı:

“Biz poliçe üretmiyoruz, ülkemizin koruma açıklarını kapatıyoruz”

Sigorta sektörü artık yalnızca hasar sonrası tazminat ödeyen bir yapı olmaktan çıkıp, riskleri önceden yöneterek bireylerin, işletmelerin ve ekonominin dayanıklılığını artıran stratejik bir güvence mekanizmasına dönüşüyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Ahmet Yaşar, CNBC-e ekranlarında İsmail Öztürk'ün hazırlayıp sunduğu Sigorta Life programında sektörün yeni vizyonunu bu çarpıcı sözlerle özetledi. Programda sigortanın büyüme performansından deprem gerçeğine, trafik sigortasındaki yeni düzenlemelerden bina tamamlama sigortasına, BES'ten tarım sigortalarına kadar sektörün gündemindeki birçok kritik başlık masaya yatırıldı.

“Sigorta, ekonominin görünmeyen altyapısıdır”

Programın açılışında “Sigorta hayatın neresinde?” sorusunu yanıtlayan Ahmet Yaşar, sigortanın çoğu zaman fark edilmeyen ancak yokluğunda hayatı durduran kritik bir sistem olduğunu belirtti. Hürmüz Boğazı’nda yaşanan gelişmeleri örnek gösteren Yaşar, gemilerin yalnızca jeopolitik nedenlerle değil, sigorta teminatı bulunmadığı için de hareket edemediğine dikkat çekti. Benzer şekilde geçmişte Türkiye’de trafik sigortasında yaşanan arz sıkıntıları nedeniyle şehirlerarası otobüslerin dahi sefere çıkamadığını hatırlatan Yaşar, sigortanın ekonominin görünmeyen omurgası olduğunu vurguladı. “Hayatın tüm renkleri ve tüm riskleri sigortadır. Sigortanın olmadığı hiçbir an yok” diyen Yaşar, sektörün artık yalnızca tazminat ödeyen değil, riskleri önleyen bir anlayışla hareket ettiğinin altını çizdi.

2026’nın ilk beş ayında 622 milyar liralık prim üretimi

Sektörün güncel finansal verilerini de paylaşan Yaşar, 2025 yılının yaklaşık 1,2 trilyon liralık prim üretimiyle kapandığını, 2026’nın ilk beş ayında ise bu rakamın 622 milyar liraya ulaştığını açıkladı. Bu üretimin 94 milyar lirasını hayat, 528 milyar lirasını ise hayat dışı branşlar oluşturdu. Hayat sigortalarında yaklaşık yüzde 45 büyümeye kaydedilirken, hayat dışı branşlarda artış yüzde 25-26 seviyelerinde gerçekleşti ve toplam sektör büyümesi yüzde 28,5 olarak kayıtlara geçti. Vatandaşların sigortayı pahalı bulduğu algısına da değinen Yaşar, Türkiye’deki primlerin Avrupa ve ABD’ye kıyasla oldukça uygun seviyelerde olduğunu ifade etti. Kasko poliçelerinde sunulan çekici, ikame araç ve yol yardım gibi pek çok hizmetin Avrupa’da ayrı ücretlendirildiğini hatırlatan Yaşar, şirketler arasındaki yoğun rekabetin fiyatları erişilebilir tuttuğunu belirtti.

Deprem gerçeği: Sorun kapasite değil, sigortalılık oranı

Programın en çarpıcı bölümlerinden biri deprem riski oldu. 2023 Kahramanmaraş depremlerinde ekonomik kaybın 106 milyar dolar seviyesine ulaştığını hatırlatan Yaşar, sigortalılık oranının yalnızca yüzde 6 olması nedeniyle sektörün bunun ancak 6 milyar dolarlık kısmını karşılayabildiğini söyledi. Sorunun sektörün ödeme gücü değil, düşük sigortalılık oranı olduğunun altını çizen Yaşar, oranlar yükseldiğinde reasürans sistemi sayesinde yurt dışından milyarlarca doların Türkiye’ye aktarılabilceğini ve bunun kamu maliyesini rahatlatacağını ifade etti.

Tarım ve KOBİ’lerde sigorta bilinci artırılmalı

Tarım sigortalarında devletin primlerin yüzde 67,5’ini karşılamasına rağmen sigortalılık oranının yüzde 26’da kalmasının düşündürücü olduğunu belirten Yaşar, tarımsal üretimin sürdürülebilirliği için bu bilincin artırılması gerektiğine işaret etti. Sanayi tesislerinde sigortalılık oranları yüzde 80-90’lara ulaşırken küçük esnaf ve KOBİ’lerde bu oranın düşük kalmasının tedarik zincirini ve istihdamı riske attığını vurgulayan Yaşar, Türk Ticaret Kanunu’ndaki “basiretli tacir” ilkesine dikkat çekti.

Trafik sigortasında yeni dönem ve bina tamamlama sigortası

Trafik sigortasında değer kaybı tazminatlarının artık hasarla birlikte otomatik ödenmeye başladığını müjdeleyen Yaşar, yetkisiz hasar danışmanlığıyla mücadelede önemli mesafeler katedildiğini belirtti. Yakında devreye girecek Ortak Hasar İhbar Merkezi’nin ise süreçleri şeffaflaştıracığını söyledi. Programın kapanışında kentsel dönüşümün güvencesi olan Bina Tamamlama Sigortası’na dikkat çeken Yaşar, müteahhidin projeyi tamamlayamaması halinde sigorta şirketinin inşaatı tamamlama veya hak sahiplerinin zararını karşılama yükümlülüğü bulunduğunu hatırlatarak vatandaşlara bu ürünü mutlaka sorgulama çağrısında bulundu.

Röportajın video haline
QR koddan ulaşabilirsiniz.



AXA Sigorta, Kurumsal Risk Yönetiminde CMU Risk Yönetimi ile Stratejik İş Birliğine İmza Attı

AXA Sigorta, CMU Risk Yönetimi ile gerçekleştirdiği stratejik iş birliği kapsamında kurumsal müşterilerine riskleri oluşmadan yönetmeye odaklanan bütüncül danışmanlık hizmetleri sunuyor.

Risklerin her geçen gün daha çeşitli ve karmaşık hale geldiği günümüzde, işletmelerin geleceğe güvenle bakabilmesi finansal güvencenin çok daha ötesinde bir hazırlığı gerektiriyor. Şirketlerin faaliyetlerini kesintisiz sürdürebilmesi, operasyonel dayanıklılıklarını artırması ve yeni nesil risklere karşı bütünsel bir koruma kalkını oluşturması giderek daha kritik hale geliyor. Bu anlayışla hareket eden AXA Sigorta, kurumsal müşterilerinin risk yönetimi süreçlerini güçlendirmek amacıyla CMU Risk Yönetimi ile stratejik bir iş birliğine imza attı.

Hayata geçirilen iş birliği; AXA Sigorta'nın kurumsal müşterilerinin hayatını kolaylaştıran hizmetler sunuyor. İşletmeler; risk mühendisliği, deprem ve yangın risk analizleri, siber güvenlik, bilgi güvenliği, kriz yönetimi, iş sürekliliği, operasyonel dayanıklılık, enerji verimliliği, sürdürülebilirlik ve üçüncü taraf risk yönetimi gibi birçok alanda verilen danışmanlık hizmetleri sayesinde, alanının en deneyimli uzmanlarına tek elden ulaşabilecek. Kurumsal dayanıklılığı güçlendiren bu bütüncül yaklaşım, şirketlerin yönetim süreçlerini kolaylaştırırken en iyi deneyimi kesintisiz bir şekilde yaşamalarına olanak tanıyor.

Kurumsal dayanıklılığı güçlendiren bütüncül yaklaşım...

İş birliği kapsamında sunulan hizmet paketleri, kurumsal müşterilerin sürdürülebilir büyüme yolculuklarında en güçlü yol arkadaşı olmayı hedefliyor. Bu doğrultuda deprem analizleri, termal kamera kontrolleri, yangın güvenliği testleri, sismik kesici uygulamaları ve sel riskine yönelik çözümler gibi toplamda 14 farklı risk mühendisliği uygulamasının yanı sıra; sızma testleri, zafiyet analizleri, sosyal mühendislik testleri, bilgi güvenliği olgunluk değerlendirmeleri, ISO uyum çalışmaları, kriz yönetimi simülasyonları, iş sürekliliği planlamaları ve sürdürülebilirlik ve enerji verimliliği danışmanlığı gibi yeni nesil risk yönetimi hizmetleri de yer alıyor.

AXA Sigorta, CMU Risk Yönetimi ile hayata geçirdiği bu güçlü sinerjiyle, kurumsal müşterilerinin risklerini henüz ortaya çıkmadan öngören, yöneten, onların operasyonel dayanıklılığını pekiştiren ve sürdürülebilir gelecek hedeflerine rehberlik eden gerçek bir "çözüm ortağı" olma kararlılığını bir adım daha ileriye taşıyor. CMU Risk Yönetimi, "tek durak servis" yaklaşımı ile kurumsal risk yönetimini AXA Sigorta'nın kurumsal müşterileri için stratejik bir avantaja dönüştürüyor.



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



/katilimsagliktr



/katilimsaglik



/katilimsaglik



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



Anadolu Sigorta, Uludağ Premium Ultra Trail'de Deneyim Dolu Bir Festival Alanı Sundu



Sağlıklı yaşamı ve sporu destekleyen Anadolu Sigorta, 17-18-19 Temmuz tarihlerinde düzenlenen Uludağ Premium Ultra Trail'de bir kez daha ana sponsor olarak yer aldı. Yarış boyunca sporcuları ve ziyaretçileri yalnızca parkurlarda değil, etkinlik alanında oluşturduğu deneyim alanlarıyla da buluşturan Anadolu Sigorta; dinlenme alanlarından çocuk etkinliklerine, yapay zekâ destekli fotoğraf deneyiminden ürün bilgilendirmelerine kadar pek çok uygulamayla organizasyona değer kattı.



Aydın Bozdemir

Anadolu Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

Sağlıklı yaşamı teşvik eden yaklaşımını uzun yıllardır spor yatırımlarıyla destekleyen Anadolu Sigorta, bu yıl da Türkiye'nin en önemli patika koşularından Uludağ Premium Ultra Trail'in ana sponsorluğunu üstlendi. Türkiye'nin en büyük doğa sporları merkezlerinden biri olan Uludağ'ın benzersiz atmosferinde gerçekleştirilen organizasyon, üç gün boyunca binlerce sporcu ile doğa ve spor tutkununu bir araya getirdi. Her seviyeden koşucuya hitap eden 70K, 42K, 30K, 16K ve 6K parkurlarında yarışan sporcular, Uludağ'ın etkileyici doğal güzellikleri eşliğinde unutulmaz bir deneyim yaşadı. Cennettepe, Kırazlıyayla, Süleymaniye, Hünkar Köşkü, Zeyniler, Cumalıkızık, Kürekli Şelalesi, Saitabat Şelalesi, Buzul Göletler, Uludağ Zirve, Softaboğan Şelalesi, Bakacak, Kurbağakaya ve Sarıalan gibi bölgenin simge noktalarından geçen parkurlar, katılımcılara doğayla iç içe eşsiz bir rota sundu.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Aydın Bozdemir, "Anadolu Sigorta, sporu sağlıklı yaşam kültürünü yaygınlaştıran bir unsur olarak görüyor. Bu anlayış doğrultusunda Uludağ Premium Ultra Trail boyunca sunduğumuz deneyim alanları, dijital uygulamalar, çocuklara yönelik etkinlikler ve sporcuların ihtiyaçlarına yönelik dinlenme noktalarıyla organizasyonun en yoğun ilgi gören buluşma alanlarından birine imza attık. Şirketimiz, 'Bir Adım Daha' yaklaşımıyla her yaştan katılımcıyı hareketli yaşamın parçası olmaya teşvik ederken sporun birleştirici gücünü destekleyen projelerine de devam edecek" dedi.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan, organizasyon kapsamında düzenlenen 16K parkurunda koştu. Sporcularla aynı parkur heyecanını paylaşan Mehmet Z. Tuğtan'ın katılımı, Anadolu Sigorta'nın sağlığa teşvik eden yaklaşımını ve spora verdiği desteği yansıttı. Anadolu Sigorta, etkinlik alanında kurduğu deneyim alanlarıyla sporcuların ve ziyaretçilerin yarış heyecanını daha keyifli hale getirdi. Dinlenme alanı ve ikram noktasıyla sporcuların yarış sonrasında nefes alabilecekleri konforlu bir ortam hazırlayarak festival atmosferine de önemli katkı sağladı.

Kurulan stantlarda ziyaretçilere Anadolu Sigorta'nın sağlık sigortası, kasko sigortası ve ferdi kaza sigortası çözümleri hakkında bilgi verilirken, şirketin dijital hizmetleri de tanıtıldı. Katılımcılar, Sigortam Cepte uygulaması kapsamında sunulan dijital sağlık hizmetleri hakkında detaylı bilgi alma fırsatı buldu. Etkinliğin en renkli bölümlerinden biri ise çocuk koşusuna katılan minikler için düzenlenen yüz boyama etkinliğiydi. Yarış sonunda çocuklara hediye edilen kitaplarla, okuma alışkanlığının desteklenmesine de katkı sağlandı. Teknolojiyi deneyimin bir parçası haline getiren Anadolu Sigorta, AI Photobooth alanında da ziyaretçilere yapay zekâ destekli özel bir fotoğraf deneyimi sundu. Katılımcılar, çektikleri fotoğrafları 20 Eylül 2026'da Haliç rotasında gerçekleştirecek Anadolu Sigorta koşusu özelinde, "Bir Adım Daha" temasıyla tasarlanan özel çıktılar halinde hatıra olarak teslim aldı.



Anadolu Hayat Emeklilik ile Gaziantep Büyükşehir Belediyesi İş Birliğini Yeniledi

Anadolu Hayat Emeklilik ile Gaziantep Büyükşehir Belediyesi arasındaki grup hayat sigortası iş birliği yenilendi. Yenilenen sözleşme kapsamında Gaziantep Büyükşehir Belediyesi bünyesinde görev yapan 7 bin 888 çalışan, güvence altında olmaya devam edecek.

Anadolu Hayat Emeklilik ile Gaziantep Büyükşehir Belediyesi arasındaki iş birliği yenilendi. Gaziantep Büyükşehir Belediyesi'nde düzenlenen imza törenine Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Altınsoy ile Gaziantep Büyükşehir Belediyesi, Türkiye İş Bankası ve Anadolu Hayat Emeklilik yöneticileri katıldı.

İmzalanan sözleşme, belediye çalışanları ve aileleri için önemli bir güvence sunarken, iki kurum arasında uzun yıllara dayanan iş birliğinin de güçlenerek devam edeceğini gösterdi.

İmza töreninde konuşan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Altınsoy, çalışanların geleceğini güvence altına alacak çözümler üretmeyi şirket olarak en önemli sorumluluklarından biri olarak gördüklerini belirterek şunları söyledi: "Gaziantep Büyükşehir Belediyesi ile yenilediğimiz bu iş birliği, çalışanların ve ailelerinin geleceğine güvence sağlamaya yönelik ortak yaklaşımımızın güçlü bir göstergesidir. Açıkçası burada iki husus bizim için çok önemliydi. Öncelikle bu kadar büyük bir belediyenin iştirak çalışanlarını da kapsayacak şekilde çalışanların ve dolayısıyla çalışanların ailelerinin geleceğini ilave bir güvence altına alma yönündeki vizyonu ortaya koyması kıymetliydi. Bu vizyonu destekleyen iradenin ortaya koyulması ayrıca değerliydi. Nihayetinde bu vizyon, bu irade şirketimizin misyonu olan 'Herkes'e İyi Gelecek' çatısıyla birleşti. Vizyon, irade ve misyon çok güzel bir üçlü olarak bu çerçevede buluştu. Bu sözleşmeyi karşılıklı iyi niyetin çok güzel bir kesişmesi olarak yorumluyoruz. Biz bu sözleşmeyi Gaziantep Büyükşehir Belediyesi gibi çok büyük bir değerle hayata geçirdik. Yakın vadede bu iş birliğinin benzer anlaşmaların önünü açacağına ve diğer belediyelerle de yeni iş birliklerine zemin hazırlayacağına inanıyoruz"



Hasar Restorasyonu

"İşimiz hayatı 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

HALKA ARZ GONG TÖRENİ

6 AĞUSTOS 2026



Gong, Quick Sigorta için çaldı

Quick Sigorta, 29 Temmuz'da talep toplama süreciyle başlayan halka arz sürecini başarıyla tamamladı. Quick Sigorta, 6 Ağustos tarihinde düzenlenen gong töreniyle, "QUICK" işlem koduyla Borsa İstanbul'da işlem görmeye başladı. Böylece, 12 yıl aradan sonra sigorta sektöründe, 19 yıl sonra ise hayat dışı sigorta sektöründe ilk halka arz gerçekleşmiş oldu.

Garanti BBVA Yatırım liderliğinde gerçekleştirilen ve ortak satışı içermeyen, tamamı sermaye artırımını yoluyla gerçekleştirilen Quick Sigorta'nın halka arzına ilişkin talep toplama işlemleri, 29-30-31 Temmuz 2026 tarihleri arasında gerçekleşti. Quick Sigorta'nın 1 TL nominal değerli paylarının halka arz fiyatı 76,60 TL olarak belirlendi ve 48.312.950 TL nominal değerli payların satışı sonucunda halka arz büyüklüğü 3.700.771.970 TL olarak gerçekleşti. Halka arzda 582 bin 468 bireysel yatırımcıya 28.987.770 TL, 39 kurumsal yatırımcıya ise 19.325.180 TL dağıtım yapıldı. Böylece, Quick Sigorta'nın halka arz edilen yüzde 10,03'lük hissesinin yüzde 60'ı bireysel yatırımcılara, yüzde 40'ı kurumsal yatırımcılara sunuldu.

Maher Holding çatısı altındaki Quick Sigorta; Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) 31 Mart 2026 verilerine göre 101,5 milyar TL aktif büyüklüğü, 25,1 milyar TL özsermayesi, 30 milyonu aşan poliçesi ve 9 bine yaklaşan acente ağıyla Türkiye'nin en büyük 5 hayat dışı sigorta şirketi arasında yer alıyor. Quick Sigorta'nın Borsa İstanbul'da işlem görmeye başlaması dolayısıyla düzenlenen gong töreni; Borsa İstanbul Genel Müdürü Korkmaz Ergun'un ev sahipliğinde, Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mine Erdemoğlu, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO Levent Uluççen, İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Gökay Erdemoğlu, Yönetim Kurulu Üyesi Türkay Erdemoğlu, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ve Garanti BBVA Yatırım Genel Müdürü Hülya Türkmen'in katılımıyla gerçekleştirildi. Törene ayrıca Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) yöneticileri, TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut ve sigorta sektörünün temsilcileri, yatırım kuruluşlarının yöneticileri, iş dünyasının temsilcileri, iş ortakları ve çok sayıda davetli katıldı.

Borsa İstanbul A.Ş. Genel Müdürü Korkmaz Ergun törende yaptığı konuşmasında “Quick Sigorta, teknoloji odaklı iş modeli ve güçlü kapasitesiyle sektörünün önemli markalarından biridir. Sigorta şirketleri, finansal sistemin gelişmesinde toplumsal refahın artmasında, ülkenin ekonomisinin büyümesinde önemli bir rol oynamaktadır. Quick Sigorta bugün Borsamızda işlem görmeye başlayarak, yeni ortaklarının desteğiyle büyüme yolculuğuna devam edecektir. Bu başarılı halka arzında emeği geçen yöneticilerine, çalışanlarına ve kıymetli aracı kurumumuza teşekkür ediyorum. Bu halka arzın sermaye piyasalarımıza hayırlı olmasını diliyorum. Quick Sigorta'ya Borsamız ailesine hoş geldiniz diyorum.” dedi.

Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, halka arzla ilgili yaptığı açıklamada, halka arzdan elde edilecek gelirin yüzde 100'nün sermayeye aktarılacağını ve büyümede kullanılacağını belirterek, şunları söyledi: “Halka arzımızdan elde edilecek kaynağın tamamı şirkete aktarılacak, şirket sermayesinde kullanılacaktır. Amacımız, şirketin ana sermayesini güçlendirip, reasürans işlemleriyle ilgili daha büyük işler yapmak ve gücümüzü daha yükseğe çıkarıp pazardan daha fazla pay almak istiyoruz. Quick Sigorta'yı kurarken kendimize iddialı ama ulaşılabilir bir hedef koyduk. Beşinci yılımızda sektörün ilk beş şirketi arasında yer almak istiyorduk ve bu hedefimize planladığımız sürede ulaştık. Bugün henüz dokuz yaşında bir şirkettiz. Geldiğimiz noktadan memnunuz ancak bunu bir varış noktası olarak görmüyoruz. Önümüzde hâlâ kat edeceğimiz uzun bir yol, ulaşacağımız daha büyük hedefler var.”

Sigorta Life Kurucusu İsmail Öztürk'e özel açıklamalarda bulunan Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy,

“9 yıllık bir sigorta şirketiyiz. 9 yıl aşımda çok uzun bir süre değil. Bugünkü törenimizle beraber 12 yıl sonra Borsa İstanbul'da faaliyet gösterecek ve yer alacak bir sigorta şirketi. Hatta hayat dışı sigorta şirketleri alanında bakarsanız, 19 yıl aradan sonra bir sigorta şirketi ilk defa Borsa İstanbul'da işlem görmeye başlamış durumda. Gerçekten de bir avuç insanın azimle, kararlılıkla ve de gururla ortaya koyduğu bir hikaye bu. Böyle de güzel neticelenmesi ve böylece toplam arz büyüklüğümüzün tamamının da gerçekleşmesi nedeniyle ayrıca bir gurur da duyduk. Biz bir ekibiz, bir aileyiz misyonunu veya mottosunu sürekli dile getirdik. Bunu da hayata geçirdik bu anlamda. Hiçbir sigorta şirketinde yoktur ki üç tane genel müdürlük yapmış kişi aynı anda görev yapsın. Kurucu genel müdürümüz Levent Bey hala CEO'muz olarak devam ediyor. Sigorta Grup Başkanımız Ahmet Bey ikinci genel müdürümüz. Ben bayrağı şu anda devam ettiriyorum. Benden sonra geleceklere devredeceğim ama bizler yine bu şirketin içinde olmaya devam ediyoruz. Çünkü bu şirket şu anda yaklaşık 600 bin ortağımızla beraber, bizlerin de ortak olduğu bir şirket” dedi.



Sigorta Life Kurucusu İsmail Öztürk'e özel açıklamalarda bulunan Maher Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su Levent Uluççen,

“2017'de kurulduk. Çok hızlı bir büyüme gerçekleştirdik. Şu anda son 3-4 yıldır sektörde öz kaynaktaki ilk 5'teyiz. 5. sıradayız diyelim. Niye öz kaynak diyoruz? Finansal piyasalarda, bankalarda, sigortalarda en önemli bilanço kalemi öz kaynaktır. Sizin bütün kapasiteniz bankalarda böyledir. Sigorta şirketlerinde de ne kadar poliçe keseceğinize, ne kadar büyüyeceğinize öz kaynak karar verir. Öz kaynağa göre bu ayarlanır. Onun için de halka açılmanızdaki en önemli neden de buydu. Evet, Türkiye'nin geleceğine çok güveniyoruz. Önemli gelişmeler olacağını düşünüyoruz Türkiye'de. Buna hazırlık yapmak için de halka açıldık. Hatta şunu yaptık: Ortaklarımız vardı. Ortakların satışını da bir yıl boyunca yasakladık ki sadece öz kaynağa para girsin diye. Şirketin öz kaynağını güçlendirelim, kapasitemizi güçlendirelim, geleceğe hazırlık yapalım dedik. En önemli şey ekip. Başarıdaki en önemli etken ekip. Bu tek kişinin yapabileceği bir şey değil. Zaten sorumlulardaki başarılara baktığınızda, bir kişi hep ön planda gözüküyor ama arkada ciddi bir ekip olmazsa o başarı gelmiyor. Bu ekibin de aynı hızda olması gerekiyor. Aynı yere doğru bakması gerekiyor. Yani odaklanılması gerekiyor. Başarı böyle geldi, biraz da bizde de öyle. Yani bizim başarımız ekibin başarısı. Aynı zamanda, dediğim gibi, bize yatırım yapan yatırımcılarımıza, emek ortaklarımıza çok teşekkür ediyorum. Onların güvenini boşa çıkarmamak için çok gayret edeceğiz. Sorumluluklarımız bir kat daha arttı, daha da fazla arttı hatta ama geleceği çok iyi görüyoruz” dedi.



Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ise Sigorta Life Kurucusu İsmail Öztürk'e özel yaptığı açıklamada,

“Çok duygusal bir gün bizim için. Tabii bu iş bir ortak akıl işi. Gerçekten bizde herkes mimar, hem de iyi bir mimar. İyi bir müteahhidimiz var, iyi mühendislerimiz var. Dolayısıyla iyi bir binayı kurduk. Hem de planladığımız gibi, temelini attığımız gibi iyi bir binayı kurduk. 2017 Mayıs ayında yola çıktık. Beşinci yaşımızda ilk beş sigorta şirketi arasına girdik. Hayat dışı en büyük beş şirketten bir tanesiyiz. 25,1 milyarlık öz kaynağımız, 101,5 milyarlık aktif büyüklüğümüz var. İkinci aşamada bugün halka arz olduk ve Borsa İstanbul'da QUIC koduyla, işlem görmeye başladık. Ve bu bize ne kazandırdı? Birçok yatırımcı bunu anlamakta zorlanıyor. Borcu olmayan, ortak satışı olmayan, öz kaynakları zaten güçlü olan bir şirket. Niye halka arz oldu? Çünkü aslında biz doğru olanı yapıyoruz. Nasıl yapıyoruz? İşte dünyada sigorta şirketleri fonların, bankaların, finansal sistemin, ekosistemin sahibi. Ve biz Türkiye'de bunu yaptık. Quick Sigorta'yı amiral gemi yaparak, Quick Sigorta'nın merkezinde olduğu bir ekosistem kurduk.

Bugün aslında bizim borsada olmamızın sebebi de bu. Doğru şeyi yapıyoruz. Evet, şeffaf, hesap verebilir, denetlenebilir, sürdürülebilir, kurumsal yönetim ilkelerini güçlendirmiş bir sigorta şirketi olmak için borsadayız. Çünkü sigorta şirketleri, sadece sermayedarlarının, ortaklarının şirketleri değil. Sigorta şirketleri aynı zamanda ülkenin sürdürülebilirliğini, ülkenin ekonomik dayanıklılığını sağlayan en temel unsurlar. Sigorta şirketlerinin iki tane misyonu var. İşte bu ülke varlıklarını, bireylerin varlıklarını, işletmelerini, varlıklarını teminat altına alırken, bu verdikleri teminatın karşılığında topladıkları primlerle de biliyorsun bir fon oluşturuyorlar. Bu fonlar bizi bugün ülkenin en büyük kurumsal yatırımcısı haline getiriyor. Türk sigorta sektörünü. 3,5 milyon liralık portföy ile Türk sigorta sektörü bugün Türkiye'nin en büyük kurumsal yatırımcısı. Quick Sigorta da bu sektörün bir oyuncusu olarak kendi finansal kapasitesini, kendi finansal derinliğini artırmak ve kendi teminat verme, teminat alma, risk iştahını artırmak ve dolayısıyla ürün çeşitliliğini artırmak, pazar payını artırmak için zaten güçlü olan sermayesini daha da bu 3,7 milyar liralık halka arz geliriyle güçlendirerek yayılımını artırmaya çalışan bir sigorta şirketi.



Bunu da tabii ki sektörel sorumluluğunu ve ülkeye olan sorumluluğunu yerine getirmek üzere yapıyor. Bugün Türkiye'nin her yerine yayılmış, en güzel köşelerimizde, en nadide köşelerimizde 9 bine yaklaşan acentemiz var bizim. Hele ki sigorta grubu olarak baktığımızda bu sayı 10 bine gidiyor. Dolayısıyla bu yandan da anlaşmalı servislerimiz, anlaşmalı networklerimiz, hastanelerimiz ve bizim diğer birçok şirketten farklı olarak avukatlarımız var Türkiye'nin her yerinde. Dolayısıyla birçok networkümüz Türkiye'yi bir baştan bir başa dolaşacak büyüklükte. Dolayısıyla güçlü altyapısıyla ve bu büyüklüklerin bize verdiği güçle biz buralara geldik. Bu bir ekip işi, bu bir takım işi. Bir ortak akıl işi. Biz bu ortak akıl, bu ekibi çok iyi bir şekilde yönettik ve bugüne geldik. Burada tabii ki tüm paydaşlarımızın büyük katkısı vardı.

Quick Sigorta farklı bir yaklaşım sergiledi. Tabii bunda yerli ve milli bir şirket olmamızın çok önemli rolü var. Bir de tabii ki şirket çok hızlı karar alma süreçlerine sahip. Yani bu hızlı karar alma süreçleri ve tabii sahaya çok hakim bir ekip var. Her birimizin neredeyse 40 yıla yaklaşan bir iş deneyimi, bir iş tecrübesi var ve saha tecrübesi var. Dolayısıyla bir de çok iyi bir iş bölümü var aramızda. Yani üç tane genel müdürden bahsettik. Bugün şirkette çeşitli kademelerde, CEO'muzdan genel müdürümüze kadar, üçümüzün de farklı farklı yetenekleri, farklı farklı meziyetleri var. Grubumuzda çalışan tüm yöneticilerimizin, çalışanlarımızın, orta kademe yöneticilerimizin, tüm arkadaşlarımızın kendi alanında tecrübeleri ve meziyetleri var. İşte bu saha tecrübesi, teknik tecrübe, finansal tecrübe ve hızlı karar alma süreçleri birleştğinde de ortaya bu netice çıkıyor.

Çünkü biz bu ekiple Türkiye'yi tanıyoruz, Türkiye'yi biliyoruz, sahaya hakimiz. Türkiye'de her gün her şeyin yeni baştan değiştiğini biliyoruz. Ve burada işte hızlı karar alma süreçleri çok önem arz ediyor. Bu hızlı karar alma süreçleriyle de biz oyunu doğru okuduğumuzu, doğru yönettiğimizi ve Türk sigorta sektöründe de önemli bir oyuncu olduğumuzu görüyoruz” dedi.



SAĞLIĞIM GÜVENCEDE GRUP SAĞLIK SİGORTASI

Personeliniz ve aileleri için geniş kapsamlı bir hizmet sunan Sağlıkım Güvencede Grup Sağlık Sigortası, 3200'den fazla anlaşmalı sağlık kurumuyla ihtiyaç duyduğunuz her an, her yerde yanınızda.



Bizimle İletişime Geçin
0850 260 10 23
0216 210 02 23



Web Sitemizi Ziyaret Edin
www.turkiyekatilimsigorta.com.tr



**TÜRKİYE
KATILIM
SİGORTA**

Geleceğe Güvenle





Neova Sigorta GM Neslihan Neciboğlu'ndan sigorta sektörüne 2030 vizyonu

Türkiye Sigorta Birliği Yönetim Kurulu Üyesi ve Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, İsmail Öztürk'ün hazırlayıp sunduğu Sigorta Life programında sektörün 2030 vizyonunu açıkladı: “2030’a kadar 50 milyar dolar prim üretimi ve yüzde 5 penetrasyon hedefliyoruz.” Sağlık sigortalarından yapay zekâya, elektrikli araçlardan finansal sigortalara kadar sektörün geleceğini şekillendiren kritik başlıklar CNBC-e ekranlarında masaya yatırıldı.

İsmail Öztürk'ün hazırlayıp sunduğu Sigorta Life'a konuk olan TSB Yönetim Kurulu Üyesi ve Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, sektörün 2030 hedeflerini paylaştı:

“2030’a kadar 50 milyar dolar prim üretimi ve yüzde 5 penetrasyon hedefliyoruz”

Sigorta sektörü yalnızca police üreten bir finansal yapı olmaktan öte, ülke ekonomisinin sürdürülebilirliği açısından stratejik bir görev üstleniyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Yönetim Kurulu Üyesi ve Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, CNBC-e ekranlarında İsmail Öztürk'ün hazırlayıp sunduğu Sigorta Life programında; sağlık sigortalarından yapay zekâya, elektrikli araçlardan finansal sigortalara kadar sektörün dönüşüm hızını artıracak kritik başlıkları değerlendirdi. Türkiye'nin ekonomik büyümesiyle birlikte sigorta sektörünün de daha güçlü bir yapıya kavuşması gerektiğini belirten Neciboğlu, sektörün önündeki en temel hedefin prim üretimini ve sigortalılık oranını gelişmiş ülkeler seviyesine taşımak olduğunu altını çizdi.

“Sigorta, ekonominin yükünü hafifleten bir mekanizma”

Sigortacılığın sadece bireylerin değil, işletmelerin, yatırımların ve ülke ekonomisinin de güvencesi olduğunu vurgulayan Neciboğlu, birçok ekonomik riskin kamu yerine sigorta sistemi tarafından karşılanmasıyla ülke ekonomisini rahatlatacağını söyledi. TSB olarak ortak bir hedef doğrultusunda çalıştıklarını belirten Neciboğlu, sektörün büyümesinin Türkiye ekonomisinin tamamına doğrudan katkı sağlayacağını ifade etti.

2030 vizyonu: 50 milyar dolar prim ve yüzde 5 penetrasyon

TSB'nin arama konferansında belirlenen 2030 vizyonunu hatırlatan Neciboğlu, 2025 yılında hayat ve hayat dışı branşlarda yaklaşık 31 milyar dolar olan prim üretimini 2030'da en az 50 milyar dolar seviyesine çıkarmayı hedeflediklerini açıkladı. Türkiye'de sigortalama oranının hâlen düşük olduğunu ancak son iki yılda önemli bir ivme yakalandığını belirten Neciboğlu, penetrasyonun yüzde 5 seviyelerine ulaştırılmasının kamu, dağıtım kanalları ve tüm paydaşların ortak çalışmasıyla mümkün olacağını kaydetti. Bu doğrultuda yayımlanan TSB Strateji Belgesi'nde sağlık sigortaları, motor sigortaları, mikro sigortalar ve finansal sigortalar dört öncelikli alan olarak belirlendi. Neciboğlu ayrıca, Türkiye'nin Kasım ayında Antalya'da ev sahipliği yapacağı COP31 kapsamında dünya sigorta sektörünün buluşacağını hatırlattı.

Katılım sigortacılığı büyüyor, enflasyon baskısı yakından takip ediliyor

Katılım sigortacılığının bir ürün değil, risk paylaşımına dayanan bir iş modeli olduğunu vurgulayan Neciboğlu, hayat dışı katılım sigortacılığında pazar payının son iki yılda yüzde 5'ten yüzde 7,5'e yükseldiğini belirtti. Haziran sonu verilerini değerlendiren Neciboğlu, sektörün büyümesini sürdürdüğünü ancak geçen yıla göre büyüme hızında sınırlı bir yavaşlama yaşandığını ifade etti. Enflasyon ve hasar maliyetlerinin fiyatlamalarda belirleyici olduğunu belirten Neciboğlu, yıl sonunda toplam prim üretiminin yaklaşık 1,5 trilyon TL seviyesine ulaşmasının hedeflendiğini, sektörün özkaynak ve kârlılık yapısının ise geçmiş yıllara göre çok daha güçlü olduğunu vurguladı.

Yapay zekâ, elektrikli araçlar ve siber sigortalar gündemde

Dijitalleşmenin ve yapay zekânın özellikle hasar süreçlerini yeniden şekillendirdiğini belirten Neciboğlu, müşterilerin anlık takip, mobil belge yükleme ve tek tuşla hizmet gibi beklentilerine yanıt vermek için güçlü teknoloji yatırımları yaptığını söyledi. Elektrikli araç satışlarındaki artışın batarya yapısı ve servis altyapısı nedeniyle aktüeryal modelleri dönüştürdüğünü ifade eden Neciboğlu, siber sigortaların da dijital risklere karşı önemli bir güvence sunduğunu belirtti.

KOBİ'ler için kefalet sigortası ve acentelerin kritik rolü

Finansal sigortalar arasında kefalet sigortalarının büyük potansiyel taşıdığını, özellikle KOBİ'ler için banka teminat mektuplarına alternatif oluşturarak finansmana erişimi kolaylaştırdığını belirten Neciboğlu, acentelerin ise sektörün sahadaki en önemli ses ve güven noktası olduğunu yineledi. Programın sonunda vatandaşlara çağrıda bulunan Neciboğlu, "Hayatta her şey olur ama sigortasız olmaz" diyerek varlıkların beklenmedik risklere karşı korunmasının tek yolunun sigorta olduğunu vurguladı.

Röportajın video haline
QR koddan ulaşabilirsiniz.





AgeSA Mobil Yenilendi!

Müşterilerinin değişen ihtiyaçlarına yenilikçi çözümler sunan AgeSA, dijital müşteri deneyimini geliştirmeye devam ediyor. Yenilenen AgeSA Mobil ile kullanıcılar, emeklilik hedeflerini farklı senaryolar üzerinden hesaplayabiliyor, kişiselleştirilmiş önerilerle ihtiyaç duydukları işlemlere yönlendiriliyor. Görüntülü fon danışmanlığı hizmetinin kapsamının genişletildiği uygulamada, 18 yaş altı sözleşmelerin yasal temsilcileri de ilgili belgelere doğrudan erişebiliyor.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, müşterilerinin hayatını kolaylaştıran, hız ve kolaylık getiren AgeSA Mobil'i yeniledi. Güncellenen özellikleriyle AgeSA Mobil, emeklilik planlamasından sözleşme yönetimine, kişiselleştirilmiş önerilerden fon danışmanlığına kadar pek çok alanda kullanıcıların işlemlerini çok daha kolay ve hızlı gerçekleştirmelerine olanak sağlıyor.

Hesaplama Aracı ile Emeklilik Hedefleri Artık Daha Kolay Planlanıyor

Yenilenen "BES Hesaplama Aracı" sayesinde kullanıcılar, emeklilik döneminde ulaşmak istedikleri birikim veya maaş hedefini farklı senaryolar üzerinden planlayabiliyor. Kullanıcılar, yüzde 2 ile yüzde 10 arasında belirleyebilecekleri enflasyon üzerindeki tahmini getiri oranına göre hedeflerine ulaşmak için ne kadar katkı payı ödemeleri gerektiğini kolayca hesaplayabiliyor. Mevcut sözleşmesi bulunan kullanıcılar da katkı paylarında yapmayı düşündükleri değişikliklerin veya gerçekleştirecekleri toplu ödemelerin birikimlerine olası etkisini uygulama üzerinden görebiliyor. Yeni bir bireysel emeklilik ürünü satın almak isteyenler ise birikim ya da maaş hedeflerine uygun ödeme tutarlarını satın alma sürecinde hesaplayabiliyor.

Kişiyi özel yönlendirmelerle işlemler hızlanıyor

AgeSA Mobil'in geliştirilen kişiselleştirilmiş öneri yapısı, kullanıcıları ihtiyaç duydukları işlem alanlarına doğrudan yönlendiriyor. Kullanıcılar, kendilerine özel sunulan öneriler aracılığıyla ödenmemiş vadelerini görüntüleyebiliyor, iletişim tercihlerini yönetebiliyor ve kendilerine daha uygun hizmetler sunulmasına yardımcı olan "Sizi Daha İyi Tanıyalım" bölümüne hızlıca ulaşabiliyor.

Her Detay Tek Ekranda Bir Araya Geliyor

Yeni oluşturulan "Emeklilik Detayım" sayfası, kullanıcıların AgeSA ile çıktıkları emeklilik yolculuklarına dair önemli bilgileri tek bir ekranda görüntülemelerine imkan tanıyor. Sözleşme süresi, emeklilik tarihi, getiri hesaplamaları, getirinin enflasyon karşısındaki durumu, devlet katkısı ve varsa emeklilik temsilcisi bilgileri bu sayfada bir araya geliyor. Böylece kullanıcılar, sözleşmelerinin güncel durumunu daha kolay takip ederken emeklilik hedeflerine yönelik kararlarını da daha fazla bilgiye dayanarak alabiliyor.

Görüntülü Fon Danışmanlığı Artık Daha Fazla Kullanıcıyla Buluşuyor

Güncellemeyle birlikte AgeSA Mobil üzerinden sunulan Görüntülü Görüşme ile Fon Danışmanlığı hizmetinin sunulacağı kullanıcı kapsamı da genişletildi. Fon dağılımında değişiklik yapmak isteyen belirli segmentteki müşterilerimiz, ilgili işlem ekranı üzerinden uzman fon danışmanlarıyla görüntülü görüşme gerçekleştirebiliyor. Fon Pro sayfasını kullanan müşteriler de ekran üzerinde yer alan görüntülü görüşme seçeneği aracılığıyla fonları hakkında uzmanlardan bilgi ve destek alabiliyor. Böylece kullanıcılar, yatırım kararlarını değerlendirirken ihtiyaç duydukları danışmanlığa mobil uygulama üzerinden erişebiliyor.

Çocuğunuzun Birikimini Takip Etmek Artık Çok Daha Kolay

Yenilenen AgeSA Mobil ile 18 yaş altı bireyler adına düzenlenen sözleşmelerin yasal temsilcileri, sözleşmelere ilişkin detay bilgilere ve ilgili dokümanlara artık dijital ortamda kolayca erişebiliyor. Yasal temsilciler, Sözleşme Detay ekranında bulunan "Belgelerim" alanı üzerinden sözleşmeye ait belgeleri kolayca görüntüleyebiliyor.



HAYATIN RİSKLERİ DEĞİŞİR,
REFERANS NOKTANIZ DEĞİŞMEZ.

0850 555 55 55
www.referanssigorta.net

 **referans**
sigorta
REFERANS NOKTASI



**Neslihan
Neciboğlu**

Neova Sigorta Genel Müdürü

Neova Sigorta'nın toplam prim üretimi 2026'nın ilk yarısında 19,9 milyar TL'ye ulaştı

Neova Sigorta, 2026 yılının ilk yarısında toplam prim üretimini geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 40,9 artırarak 19,9 milyar TL'ye taşıdı ve sektör ortalamasının üzerinde bir büyüme performansı sergiledi. Şirketin aktif büyüklüğü 2025 yıl sonuna göre yüzde 21 artarak 58,9 milyar TL'ye, özkaynakları ise yüzde 27 artışla 11,2 milyar TL'ye ulaştı. İlk altı aylık dönem kârı da geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 107 artarak 2,5 milyar TL olarak gerçekleşti.

Sigorta sektöründe sürdürülebilir büyüme ve müşteri odaklı yaklaşımıyla faaliyetlerini sürdüren Neova Sigorta, 2026 yılının ilk yarısına ilişkin finansal sonuçlarını açıkladı. Şirket, finansal sonuçlarının yanı sıra uluslararası alandaki konumunu güçlendirirken, satış kanalları, müşteri deneyimi ve kurumsal gelişim alanlarındaki çalışmalarını sürdürdü.

Güçlü finansal yapı, dengeli büyüme

2026 yılının ilk yarısında Neova Sigorta'nın büyümesinde dengeli portföy yapısı ve çok kanallı dağıtım modeli etkili oldu. Prim üretiminin yaklaşık yüzde 63'ü acente kanalıyla elde edilirken, broker kanalı yüzde 120 büyüme ile en hızlı büyüyen satış kanalı oldu. Bankasürans kanalı da yüzde 24 büyüyerek toplam prim üretiminden yüzde 16 pay aldı.

Neova Sigorta'nın motor dışı branşlardaki prim üretimi yüzde 56 arttı. Sağlık, tarım, yangın ve doğal afetler, sorumluluk, finansal sigortalar, mühendislik ve ferdi kaza branşlarında sektörün üzerinde sonuçlar elde eden şirket, kasko branşında yaklaşık 3 milyar TL prim üretimine ulaştı. Konut sigortalarında ise prim üretimi yüzde 41,4 artarken, poliçe adedindeki büyüme yüzde 18,6 olarak gerçekleşti. Sağlık branşındaki büyüme yüzde 57 seviyesinde gerçekleşirken, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda prim üretimi 354 milyon TL'yi buldu. Finansal sigortalarda yüzde 107 büyüme kaydeden Neova Sigorta, kefalet sigortasında prim üretimini yüzde 30 artırarak yüzde 24,2 pazar payıyla liderliğini sürdürdü.

"Önceliğimiz büyümenin niteliğini ve sürdürülebilirliğini korumak"

Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, 2026 yılının ilk yarı performansını değerlendirirken şunları söyledi:

"Yılın ilk yarısı, finansal performansımızın yanı sıra kurumsal gelişimimiz ve uluslararası çalışmalarımız açısından da önemli bir dönem oldu. Sektör ortalamasının üzerinde büyürken kârlılığımızı ve finansal yapımızı koruduk. Reel büyüme kaydetmemiz ve pazar payımızın yüzde 3,16'ya ulaşması, dengeli portföy yapımızın ve etkin risk yönetimimizin bir sonucu oldu. Bu dönemde uluslararası alandaki çalışmalarımıza, müşteri deneyimine ve kurumsal gelişime odaklandık. Önümüzdeki dönemde de bu yapıyı koruyarak, tüm paydaşlarımızla birlikte büyümeyi sürdürmeyi hedefliyoruz."

Uluslararası alanda güçlenen konum

Fitch Ratings, Neova Sigorta'nın ulusal ve uluslararası finansal güç notlarını yükseltti. Şirket, kredi sigortası, kefalet ve politik risk sigortaları alanında faaliyet gösteren ICISA'ya üye olarak Türkiye'yi kuruluş bünyesinde temsil eden ilk şirket oldu. Neova Sigorta, Lloyd's piyasasındaki konumu ve uluslararası iş birlikleriyle küresel sigortacılık alanındaki etkinliğini artırdı.

Paydaşlarla güçlenen kurumsal yapı

Acente kanalı, prim üretimindeki güçlü payıyla Neova Sigorta'nın yılın ilk yarısındaki performansının temel unsurlarından biri olmaya devam etti. Türkiye genelinde düzenlediği Bölge Buluşmaları ile acenteleriyle bir araya gelerek şirketin önceliklerini ve gelecek dönem hedeflerini paylaştı. Acente iletişimini ve bilgi paylaşımını desteklemek amacıyla kurumsal yayını Neova Pusula'yı hayata geçirdi.

Müşteri deneyimi alanında ise farklı iş birimlerinden 22 gönüllünün katkı sunduğu Deneyim Elçileri programıyla ortak bir müşteri deneyimi dili oluşturulmasına yönelik çalışmalar yürütüldü. Şirket ayrıca poliçe dokümanlarını müşteriler için daha sade, anlaşılır ve erişilebilir hâle getirmek amacıyla Müşteri Odaklı Poliçe Basım projesini uygulamaya aldı.

Neova Sigorta, karne dönemine özel hayata geçirdiği çalışmayla çocukları NeoCan karakteriyle buluşturdu. Vialand Tema Park'ta ve bölge müdürlüklerinde düzenlenen etkinliklerin yanı sıra dijital kanallarda yürütülen kampanya kapsamında çocuklara NeoCan oyuncakları ve güvence sertifikaları hediye edildi. Böylece sigortanın temel mantığı, çocukların dünyasına uygun, somut ve deneyimlenebilir bir model üzerinden anlatıldı.

İstanbul Finans Merkezi'nde yeni dönem

İstanbul Finans Merkezi'ndeki yeni genel müdürlük binasına taşınan Neova Sigorta, ekiplerini iş birliğini ve çalışan deneyimini destekleyen yeni bir çalışma ortamında buluşturdu. Yeni bina, şirket açısından yalnızca fiziksel bir ofis değişikliğini değil, operasyonel verimlilik, çalışan deneyimi ve kurum içi etkileşimi odağına alan yeni bir dönemi de ifade ediyor.

İnsan kaynakları alanındaki çalışmalarını genç yeteneklere yönelik programlarla da destekleyen şirket, genç yeteneklerin iş hayatına hazırlanmasını desteklemek amacıyla hayata geçirdiği NeoWay Kampüs programıyla üniversite öğrencilerine uzun dönemli deneyim, gelişim ve mentorluk imkânı da sundu.

İtibar alanında öne çıkan gelişmeler

Neova Sigorta, Türkiye İtibar Akademisi tarafından gerçekleştirilen Gençlik Endeksi G-250 araştırmasında sigorta kategorisinde gençlerin tercih ettiği markalar arasında yer aldı. Şirket, yılın ilk yarısında müşteri deneyimi, teknoloji ve iletişim alanlarındaki çalışmalarıyla A.C.E. Awards, CIO Ödülleri ve WSpark Awards kapsamında ödüllere layık görüldü.

BES'te toplam fon büyüklüğü 2,5 trilyon lirayı aştı: Katılımcı sayısı 18 milyona ulaştı

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ve Otomatik Katılım Sistemi'ne (OKS) ilişkin 6 Ağustos 2026 tarihli güncel özet veriler açıklandı. Açıklanan verilere göre sistemdeki toplam fon büyüklüğü ile katılımcı sayısında artış trendi devam ediyor.

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ve Otomatik Katılım Sistemi'ne (OKS) ilişkin 6 Ağustos 2026 tarihli güncel özet veriler açıklandı. Açıklanan verilere göre sistemdeki toplam fon büyüklüğü ile katılımcı sayısında artış trendi devam ediyor.

Gönüllü BES'te fon büyüklüğü 2,35 trilyon TL

Sistemin amiral gemisi konumundaki Gönüllü Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) katılımcı sayısı 10,33 milyon kişi olarak gerçekleşti. Gönüllü BES'teki toplam fon büyüklüğü ise 2,35 trilyon TL seviyesine ulaştı.

Otomatik katılımda 7,87 milyon çalışan yer alıyor

Çalışanların birikim yapmasını hedefleyen Otomatik Katılım Sistemi'nde (OKS) aktif katılımcı sayısı 7,87 milyon kişi olarak kaydedildi. Sistemde biriken toplam fon büyüklüğü ise 0,16 trilyon TL (160 milyar TL) oldu.

Toplam katılımcı sayısı 18,2 milyon oldu

Gönüllü BES ve Otomatik Katılım verileri birleştirildiğinde, Bireysel Emeklilik Sistemi genelindeki toplam katılımcı sayısı 18,20 milyon kişiye yükselirken, sistem bünyesindeki toplam fon büyüklüğü de 2,51 trilyon TL sınırına ulaştı.



ARABAM MİS İÇİM RAHAT

Arabam Mis Sigortası ile yol arkadaşınıza iyi bakın,
size özel ayrıcalıklı hizmetlerin tadını çıkarın.



BEREKET
SİGORTA **b**



Bereket
Mobil'i
İndirin



Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'ten Yılın İlk Yarısında Rekor Kârlılık

Sigorta ve hayat emeklilik sektörünün öncü şirketleri Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, ilk 6 ayda güçlü büyümesini sürdürerek toplamda 24,5 milyar TL rekor net kârlılığa imza attı.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, yılın ilk yarısında güçlü finansal büyümesini sürdürerek piyasa beklentilerinin üzerinde rekor kârlılığa ulaştı. Türkiye Sigorta, 2026'nın ilk 6 ayında net kârını geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 44 artışla 13 milyar 450 milyon TL'ye, Türkiye Hayat Emeklilik ise yüzde 52 artışla 11 milyar 8 milyon TL'ye yükseltti. Böylece iki şirket, 1 Ocak-30 Haziran 2026 döneminde toplam net kârını %48 artırarak 24,5 milyar TL ile rekor kârlılığa imza attı.

Türkiye Sigorta, 2026 yılının ilk yarısında prim üretimini geçen yılın aynı dönemine göre %30 artırarak 94 milyar 213 milyon TL'ye yükseltirken, pazar payını da %15 seviyesine taşıdı. Türkiye Hayat Emeklilik ise yılın ilk 6 ayında Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ve Otomatik Katılım Sistemi (OKS) fon büyüklüğünü yüzde 49 artışla 525 milyar TL'ye, katılımcı sayısını da yaklaşık 5 milyona yükseltti. Şirket, aynı dönemde hayat branşında yüzde 53,4 büyümeyle 20 milyar 270 milyon TL prim üretimine ve yüzde 17,7 pazar payına ulaştı.

Haziran sonu itibarıyla, Türkiye Sigorta'nın aktif büyüklüğü 193,3 milyar TL'ye, özsermaye büyüklüğü ise 61 milyar TL'ye ulaşırken, özkaynak kârlılığı yüzde 48 olarak gerçekleşti. Türkiye Hayat Emeklilik'in ise aktif büyüklüğü 598,4 milyar TL'ye, özsermaye büyüklüğü 39,4 milyar TL'ye ulaşırken özkaynak kârlılık oranı ise yüzde 62 olarak gerçekleşti. Türkiye Sigorta'nın sermaye yeterlilik rasyosu %213, Türkiye Hayat Emeklilik'in sermaye yeterlilik rasyosu ise %377 seviyesinde kaydedildi. Bileşik rasyo oranı ise Türkiye Sigorta'da %88,34, Türkiye Hayat Emeklilik ise %64,92 seviyesinde gerçekleşti.

2026 yılı içerisinde; Türkiye Sigorta tarafından 3 milyar TL tutarında nakit temettü dağıtımı yapılacak olup, şirket yüzde 100 bedelsiz sermaye artırımıyla sermayesini 10 milyar TL'den 20 milyar TL'ye yükseltti. Türkiye Hayat Emeklilik tarafından ise, 3 milyar TL'lik temettü dağıtımı yapılacak olup, şirket sermayesi ise 5 milyar TL'den 10 milyar TL'ye yükseldi.

“Dengeli fiyatlama ile sigorta erişilebilirliğine katkı sağlıyoruz”

2026 yılının ilk yarısında elde ettikleri finansal sonuçların; güçlü bilanço yapısı, etkin gider yönetimi, mali disiplin ve müşteri odaklı büyüme stratejisinin sonucu olduğunu belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, “Şirketlerimiz, bu yılın ilk yarısında da başarılı finansal performansını sürdürerek tüm paydaşlarına değer üretmeye devam etti. İlk çeyrekte hayat ve hayat dışı sektörlerinde Türkiye Sigorta’nın kârlılıkta 1. sırada, Türkiye Hayat Emeklilik’in ise 2. sırada yer alması, Şirketlerimizin güçlü finansal performansının en önemli göstergesidir. Hayat ve hayat dışı sektörlerinde adeta birbirleriyle yarışan iki şirketimiz de yılın ikinci çeyreğinde kârlılık ve prim üretimindeki lider konumlarını başarıyla sürdürmüştür. Başarımızın temelinde; yılın ilk 6 ayında enflasyonla mücadele ve sigorta erişilebilirliğini artırma stratejimiz kapsamında uygulamaya aldığımız kampanyalar, etkin risk yönetimi, disiplinli fiyatlama politikamız, operasyonel verimliliğimiz ve değişen ekonomik koşullara hızlı uyum sağlayan yönetim anlayışımız bulunuyor. Bu yaklaşımlarımız, hem finansal başarımızı daha da güçlendirdi hem de uzun vadeli hedeflerimize sağlam bir zemin oluşturdu. 2026 yarısında rekoru yatırım gelirlerimiz değil, sigortacılığın kendisi yazdı. Sektör ortalamaları %110’un üzerindeyken bileşik oranımız üst üste onuncu çeyrekte %100’ün altında kaldı ve %88 ile tarihimizin en iyi seviyesine geriledi” dedi.

Enflasyonla mücadele sürecinde şirketlerinin; finansal gücünü korurken, sigortayı ulaşılabilir kılan dengeli fiyatlama yaklaşımıyla hareket ettiğini ifade eden Çakmak, sözlerine şöyle devam etti: “2026 yılı Haziran ayı sonunda TÜFE, yıllık bazda %32,1 olarak gerçekleşirken sigorta enflasyonu aynı dönem için yüzde 15,5 ile TÜFE’nin önemli ölçüde altında kaldı. Yıllık TÜFE’nin altında gerçekleşen sigorta enflasyonuna sektörümüzde lider ve piyasa belirleyici şirket olarak özellikle bireysel ürün gruplarında aldığımız aksiyonlar, indirimler ve ödeme kolaylığı sunan kampanyalarımızın da etkisiyle katkı sunduk. Yılın ilk 6 ayında sağlık sigortalarında 10,6 milyar TL, kasko branşında da yüzde 30 artışla 9,9 milyar TL prim üretimine ulaşarak rekabetçi fiyatlama ile büyümeyi dengeli bir şekilde yönetme kabiliyetimizi bir kez daha ortaya koyduk. Sigorta enflasyonunun üzerinde reel büyüyerek, bu büyümeyi teknik kâra dönüştürerek, yatırım portföyümüzü çeşitlendirerek ve sigorta erişilebilirliğini artırarak 2026’nın ilk yarısında hedeflerimizi her alanda gerçekleştirdik. Enflasyonla mücadele ve herkes için sigorta vizyonumuz doğrultusunda, bazı bireysel ürün gruplarımızda fiyat artışına gitmeden büyümeyi sürdürdük. Etkin fiyatlama yönetimimiz sayesinde yalnızca üretimimizi büyütmeyle kalmadık, sektör liderliğimizi daha da pekiştirdik. Bu yaklaşımımızla daha fazla vatandaşımızı sigorta güvencesiyle buluştururken, sigortayı toplumun her kesimi için erişilebilir hale getirme hedefimiz doğrultusunda önemli bir mesafe kat ettik. Sektörün geneliyle karşılaştığımızda Türkiye Sigorta olarak ilk 6 aydaki 94 milyar TL’lik prim üretimi ile en yakın rakibimizle aramızda 18 milyar TL’lik, sektörün 3. ve 4. şirketleriyle 40 milyar TL’lik fark oluşması bizleri oldukça gururlandırıyor.”

Çakmak, tarım ve yangın/doğal afetler branşlarında ise daha önceki yıllarda olduğu gibi yılın ilk yarısında liderliklerini sürdürdüklerini ifade etti.

“Hedefimiz, sigortayı herkes için erişilebilir kılmak”

Temel hedeflerinin, sigortayı toplumun her kesimi için erişilebilir hale getirerek ülkemizdeki sigortalılık oranını artırmak olduğunu vurgulayan Çakmak, farklı gelir grupları ve müşteri segmentlerinin değişen ihtiyaçlarını dikkate alarak ürün, hizmet ve süreçlerini sürekli iyileştirdiklerini ifade etti. Çakmak, “Herkes için erişilebilir sigorta stratejimiz doğrultusunda yılın ilk yarısında öncü ürün ve hizmet kampanyalarımızı hayata geçirdik. Kasko ve trafikte peşin fiyatına taksit kampanyası, 18-26 yaş arası gençlere özel TSS kampanyası, hayat sigortalarında farkındalığı ve penetrasyonu arttırmak için bir ay bizden prim iadeli hayat sigortası kampanyası ve bireysel ürünlere yönelik ödeme kolaylığı ve ek katkı sağladığımız özel kampanyalarımızla müşterilerimizin yanında yer aldık. Dijitalleşme yatırımlarımız, çoklu dağıtım kanallarımız ve müşteri deneyimini merkeze alan yaklaşımımız sayesinde her kademeden müşterimize daha hızlı, daha kolay ve daha etkin hizmet sunmaya devam ediyoruz.” dedi.

“Kârlılık ve prim üretiminde rekorlarımıza bir yenisini daha ekledik”

Taha Çakmak, sürdürülebilir büyüme ve yüksek kârlılık performansı ile bilançolarını güçlendirmeye devam ettiklerini belirterek, şu değerlendirmelerde bulundu: “2026 yılı ilk yarısında kendi rekorlarımızı kırmaya devam ettik. İlk yarıda iki şirketimiz yüzde 48 artışla toplamda 24,5 milyar TL rekor net kârlılığa ulaştık. Prim üretim rakamlarımız ise kurumsal performansımızın en somut göstergesi oldu.”

İlk yarıyıda Türkiye Sigorta’nın BIST 50 Endeksi’ndeki tek sigorta şirketi olarak güçlü bir performans sergilediğini ve blok pay satışının güçlü talep gördüğünü ifade eden Taha Çakmak; “Payların hızlandırılmış talep toplama yöntemiyle uluslararası kurumsal yatırımcılara satışında arz edilen tutarın 4 katından fazla talep toplandı. Böylece TVF’nin Türkiye Sigorta’daki %5’lik payı yaklaşık 150 milyon USD (6,75 milyar TL) karşılığında uluslararası kurumsal yatırımcılardan gelen güçlü taleple tamamlandı. Halka açıklık oranımız %23,9’a çıkarak likidite ve yabancı yatırımcı erişimimiz arttı” dedi.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak sadece bugünün değil, geleceğin ihtiyaçlarını da gözetten bir anlayışla hareket ettiklerini ifade eden Çakmak, güçlü kurumsal yapılarını sürdürülebilir kârlı büyüme hedefiyle desteklemeye devam edeceklerini söyledi. Çakmak, önümüzdeki dönemde de ürün çeşitliliğini artırmaya, hizmet kalitesini geliştirmeye ve ülkemizin ekonomik kalkınmasına katkı sunarken sigortacılığı daha geniş kitlelerle buluşturmaya kararlılıkla devam edeceklerini kaydetti.



Trafik sigortası primlerinde Eylül 2026 düzenlemesi: Azami primlere yüzde 1,75 artış

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDĐK), zorunlu mali sorumluluk sigortası primlerine ilişkin genelgede değişikliğe gitti. Yeni düzenlemeyle 2026 yılı Eylül ayında uygulanacak azami primler, araç grubu ve kullanım türüne göre yüzde 1,75 artırılırken; taksi, minibüs ve otobüs gruplarında bu artış oranına ek artış uygulanacak.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDĐK), zorunlu mali sorumluluk sigortası primlerine ilişkin genelgede değişikliğe gitti. Yeni düzenlemeyle 2026 yılı Eylül ayında uygulanacak azami primler, araç grubu ve kullanım türüne göre yüzde 1,75 artırılırken; taksi, minibüs ve otobüs gruplarında bu artış oranına ek artış uygulanacak.

SEDĐK tarafından yapılan açıklama şöyle;

2023/31 Sayılı Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Primlerine İlişkin Genelgede Değişiklik Yapılmasına Dair Genelge (2026/25)

MADDE 1- 14/12/2023 tarihli ve 2023/31 sayılı Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Primlerine İlişkin Genelgenin 1 inci maddesi aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

“Madde 1- 14/7/2007 tarih ve 26582 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmeliğin geçici 11 inci maddesinin ikinci fıkrası uyarınca 2026 yılı Ağustos ayında araç grubu ve kullanım türüne göre uygulanan azami primler, 2026 yılı Eylül ayı için %1,75 artırılarak uygulanır. Taksi, minibüs (sürücü dahil 10-17 koltuk), otobüs (sürücü dahil 18-30 koltuk) ve otobüs (sürücü dahil 31 ve üstü koltuk) araç gruplarında söz konusu orana %2 ilave edilir.”

MADDE 2- Bu Genelge 1/9/2026 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

MADDE 3- Bu Genelge hükümlerini Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanı yürütür.

Sigorta dünyası

V. Sigorta Fuarı ve Kongresi kapsamında

WOW İstanbul Hotel'de buluşuyor!



30 Eylül - 2 Ekim 2026



WOW İstanbul Hotel



SİGORTA FUARI
SEKTÖR İŞ BİRLİĞİ FUARI VE KONGRESİ

Sektörden

Kısa Kısa

AXA Türkiye'nin Değerler Ortağı Tuna Tunca Ocean's 7 Yolculuğunda Kuzey Kanalı'nı Başarıyla Geçti!

AXA Türkiye'nin "Değerler Ortağı" nöroçeşitliliğin gücünü temsil eden ultra maraton yüzücüsü Tuna Tunca, dünyanın en zorlu açık su meydan okumaları arasında gösterilen Ocean's 7 serisinin etaplarından biri olan Kuzey Kanalı'nı (North Channel) başarıyla tamamladı.

Tuna Tunca, Kuzey İrlanda'nın Donaghadee bölgesinden başladığı yaklaşık 40 kilometrelik Kuzey Kanalı geçişini, ortalama 14 °C su sıcaklığı ve güçlü akıntılar eşliğinde 15 saat 47 dakikada tamamlayarak İskoçya'nın Port Patrick kıyısına ulaştı. Değişken hava koşulları, sert rüzgârlar ve denizanası yoğunluğunun yüzüşü zaman zaman zorlaştırdığı parkur, Ocean's 7 serisinin en zorlu etaplarından biri olarak kabul ediliyor. Tunca, bu zorlu mücadeleyi başarıyla tamamlayarak açık su yüzme kariyerine bir önemli başarı daha ekledi.



2025 yılından bu yana Tuna Tunca'nın Ocean's 7 yolculuğuna Değerler Ortağı olarak eşlik eden AXA Türkiye, sporunun cesaretini, kararlılığını ve sınırları aşan mücadelesini desteklemeyi sürdürüyor. Tuna Tunca'nın elde ettiği bu başarı, azmin, kapsayıcılığın ve bireysel potansiyelin ilham veren bir göstergesi olarak öne çıkıyor. Manş Denizi, Cebelitarık Boğazı ve Kuzey Kanalı geçişiyle birlikte Ocean's 7 hedefinde bir adımı daha tamamlayan Tuna Tunca, dünyanın en zorlu açık su parkurlarını kapsayan yolculuğuna devam edecek. AXA Türkiye ise, Tuna Tunca'nın ilham veren hikâyesinde Değerler Ortağı olarak yanında olmayı sürdürecektir.



Tarım ve Orman Bakanlığı İl Müdürleri Koordinasyon Toplantısında Tarım Sigortaları Görüşüldü

İl Tarım ve Orman Müdürleri Koordinasyon Toplantısı, 1-2 Ağustos tarihlerinde, Ankara'da, Tarım ve Orman Bakanımız Sayın İbrahim YUMAKLI'nın başkanlığında, Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Prof. Dr. Ahmet GÜMEN, Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Ahmet BAĞCI, Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Osman YILDIZ, ilgili Genel Müdürler ve 81 ilin Tarım ve Orman Müdürünün katılımlarıyla gerçekleşti.

Toplantıda kırsal kalkınma programları, üretim planlaması, tarımsal krediler, tarım sigortası ve desteklemeler başta olmak üzere ülkemiz tarım ve orman sektörünün geleceğine yönelik önemli başlıklar istişare edildi.

Program kapsamında düzenlenen "Tarım Sigortaları" başlıklı oturumda, İl Tarım ve Orman Müdürlerinin sahadan derlediği öneri ve tespitlerini paylaşmasının ardından, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir ENGÜRÜLÜ ve katılımcılar karşılıklı görüş alışverişinde bulundu.

A.L.C
AUTO LIFE CENTER

21 + YIL

ALC Servis Her Noktada Yanınızda



78

Servis
Merkezi



İŞTİRAKLERİMİZ

TÜRKASİSTANS

 sovtajyeri.com



 alcar filo
ALCAR KİRALAMA VE SATIŞ

A.L.C | PARTS
AUTO LIFE CENTER

 alcservis.com

AXA Sigorta'nın Hava Durumu Erken Uyarı Hizmetinde Memnuniyet Oranı %96,7'ye ulaştı

AXA Sigorta'nın İklim.co iş birliğiyle 2021 yılından bu yana sunduğu hava durumu erken uyarı hizmeti, olumsuz hava koşulları yaklaşmadan önce sigortalıların önlem almasına yardımcı oluyor. 1 Nisan-1 Temmuz 2026 tarihleri arasında gerçekleştirilen son ankette, hizmetten duyulan memnuniyet oranı %96,7 olarak ölçüldü.

İklim değişikliğinin etkileriyle şiddetli hava olaylarının sıklığı ve etkisi artarken, risklere karşı zamanında bilgi sahibi olmak hem can ve mal güvenliği hem de olası kayıpların azaltılması açısından giderek daha önemli hale geliyor. Önleyici sigortacılık yaklaşımını ürün ve hizmetlerinin temel unsurlarından biri olarak gören AXA Sigorta, İklim.co ile 2021 yılından bu yana sürdürdüğü iş birliği kapsamında sigortalılarını beklenen olumsuz hava koşulları konusunda önceden bilgilendiriyor.

Hizmet kapsamında, AXA Sigorta sistemlerinde kayıtlı adresler meteorolojik veriler doğrultusunda değerlendiriliyor. Taşınmaz mallara yönelik sigortası bulunan sigortalılara, adreslerinin bulunduğu bölgede beklenen şiddetli hava olaylarından yaklaşık 60 dakika önce SMS gönderiliyor. Mesajlarda beklenen hava olayının türü ve yaklaştığı zaman paylaşılırken, sigortalılar alınabilecek önlemlere ilişkin bilgilere de yönlendiriliyor.



AXA Sigorta, bu hizmetle sigortalılarının yalnızca risk gerçekleş-tikten sonra yanında olmayı değil, risk henüz oluşmadan önce harekete geçmelerine destek olmayı amaçlıyor. Zamanında yapılan bilgilendirmeler; ev, iş yeri ve diğer taşınmazların korunmasına yönelik basit ancak etkili önlemlerin alınabilmesine imkân sağlıyor.

Ankete katılan sigortalıların %96,7'si hizmetten memnun

AXA Sigorta, hava durumu erken uyarı hizmetine ilişkin sigortalı geri bildirimlerini 2021 yılından bu yana düzenli olarak takip ediyor. Hizmetten duyulan memnuniyet ise 2023 yılından beri gerçekleştirilen anketlerle ölçülüyor. 1 Nisan-1 Temmuz 2026 tarihleri arasında 1.072 sigortalının katılımıyla gerçekleştirilen son araştırmada memnuniyet oranı %96,7'ye ulaştı. Sigortalıların paylaştığı geri bildirimler, erken uyarıların gerekli önlemlerin zamanında alınmasına ve yakın çevredeki kişilerin de bilgilendirilmesine katkı sunduğunu ortaya koydu. Ankete katılan sigortalılar, uyarı sonrasında gerekli önlemleri alabildiklerini, komşularını da yaklaşan hava olayı konusunda bilgilendirdiklerini ve bildirimin beklenen hava hareketinden önce kendilerine ulaştığını ifade etti.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), sigorta ve bireysel emeklilik sektörünün 2025 yılı performansını ortaya koyan 2025 Sektör Raporunu yayımladı.

Raporda, sektörün yıl boyunca sergilediği büyüme performansı, prim üretimi, finansal göstergeler, bireysel emeklilik sistemindeki gelişmeler ve ekonomiye sağlanan katkılar kapsamlı verilerle değerlendiriliyor. Ayrıca sektörel eğilimler, riskler ve gelecek döneme ilişkin beklentilere de yer veriliyor.

TSB'nin yayımladığı rapor, sigorta ve bireysel emeklilik sektörünün 2025 yılına ilişkin genel görünümünü ortaya koyarken, sektörün finansal yapısı ve gelişim alanlarına ilişkin önemli verileri sunuyor. Raporun, sektör profesyonelleri, yatırımcılar, akademisyenler ve kamuoyu için önemli bir başvuru kaynağı olması hedefleniyor.

2025 Sektör Raporu'na Türkiye Sigorta Birliği'nin internet sitesinden erişilebiliyor.



TSB, 2025 Sektör Raporu'nu yayımladı

Risklerinizi doğru fiyatlandırıdığınıza emin misiniz?

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

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

Lumnion

İstanbul | Köln | München

Sigorta Sözlü- ğü

Sigorta, temel kavram olarak sağlıktan seyahate, evden otomobile hayatta oluşabilecek risklere karşı zararları gidermeye yönelik mali bir havuzun oluşturulması sistemidir; benzer risk gruplarında yer alan bireylerin maddi olarak dayanışmasıdır. Sigorta sistemine dahil olan sigortalılar, tek seferde ya da yıl boyunca belirli oranda prim ödemesi yaparlar. Ortak havuzda biriken bu primler, zarara uğrayan sigortalıların zararlarının telafi edilmesi için kullanılır. Hayatımızın her alanında ihtiyaç duyduğumuz ve zor anlarımızda hem maddi hem de manevi olarak bizi olumsuz tüm koşullara karşı güven sağlayan sigorta hakkında ne kadar bilgiye sahibiz?

• Konut Sigortası Nedir?

Konut sigortası, evinizi ve eşyalarınızı yangın, hırsızlık, su baskını, deprem gibi risklere karşı güvence altına alan isteğe bağlı bir sigorta türüdür. DASK'tan farklı olarak daha geniş kapsamlıdır ve poliçe içeriği ihtiyaca göre şekillendirilebilir. Maddi kayıpların önüne geçmeyi amaçlar.

• Sürprim Nedir?

Sürprim, sigorta poliçelerinde standart primin dışında, ek riskler veya özel durumlar nedeniyle sigorta şirketi tarafından talep edilen ilave primdir. Bu ek ödeme; zamanında yenilenmeyen poliçelerde, kapsam dışı teminatların dahil edilmesinde veya sigortalıya özel risklerin bulunması durumunda uygulanır. En sık trafik, DASK, kasko, konut, sağlık ve hayat sigortalarında görülür.

• Daini Mürtehin Şerhi Nedir?

Daini Mürtehin Şerhi, alacaklının haklarını korumak amacıyla uygulanan bir prosedürdür. Bu, genellikle krediyle alınan taşınır mallarda (örneğin araç) görülür. Banka, aracın sigortasında kendisini rehni alacaklı olarak gösterir, böylece alacaklı, malın değer kaybetmesi durumunda zararını teminat altına almış olur. Daini mürtehin, sigortalı aracın değer kaybı durumunda alacaklının zararını karşılamak için uygulanır. Aynı prosedür, konut sigortalarında da geçerli olabilir.

RS 5.0



RS Holding

www.rsholding.com.tr

TUR | ASİSTANS GRUBU

DESTECH
Teknoloji Grubu

RS Otomotiv
Grubu

İlginç Sigorta Hikayeleri

Aslan Kovalamacasından Düşen Arvcı

Afrika'da av turuna çıkan bir kadın, avladığı bir hayvanın mezarını kontrol etmek için eğildiğinde doluya tutuldu. Yere düşen aslan, yüksekte sessiz bir hamleyle kadını daldan korkutup düşürdü. Aile masrafları polis yardımıyla ödendi.

Yavru Aslanın Çizdiği Bilek

Aynı safari gezisinde başka bir kadın, küçük bir yavru aslanı severken bileğini çizdi. Sigorta firması "tehlikeye girme" diyerek bu talebi reddetti.

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

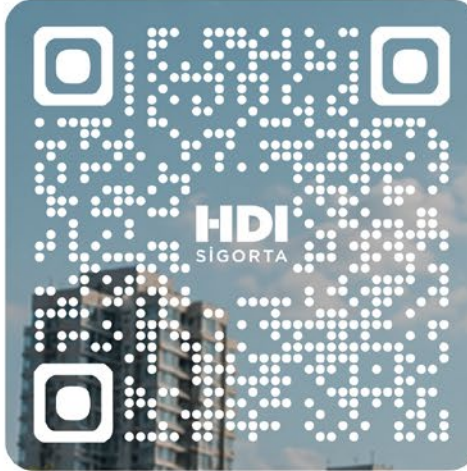
Sektöre yön veren bu dönüşümde, öz gücümüzle sahadayız.

Kalite bizimle yola çıkıyor.



HDI
SİGORTA

**TÜM RİSKLERLE
ARANDA**



QR KODU OKUT

**HER ANINDA
DAİMA YANINDA**

