

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/72

EYLÜL 2026 • sigortalifedergi.com • 250 TL



YENİ NESİL RİSK YÖNETİMİ: İKLİM KRİZİNDEN SİBER TEHDİTLERE SİGORTA SEKTÖRÜNÜN GELECEK VİZYONU

s48



Bir tıkla kapıda!

hepsiburada

trendyol

ÇiçekSepeti

amazon

n11

KASKO YAPTIRMA- YANLARIN YAPTIRDIĞI KASKO

KASKONOMİQ

Her 10 KASKONOMİQ'lerden 9'u kaskoya ilk kez ya da yeniden "evet" dedi. Üstelik yarısından fazlası ilk kez kasko yaptırdı.

Çünkü KASKONOMİQ, araç yaşına takılmadan avantajlı primle genişletilmiş kasko güvencesi sunuyor.

Her yaşa, her araca KASKONOMİQ.



%91
YENİ SİGORTALI

- ARAÇ YAŞ SINIRI YOK
- ORJİNAL YEDEK PARÇA
- İKAME ARAÇ
- KAZA HALİNDE ÇEKİCİ HİZMETİ
- HASARSIZLIK BOZULMAZ

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



KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q-BLOG Q-MAG Q-SÖZLÜK

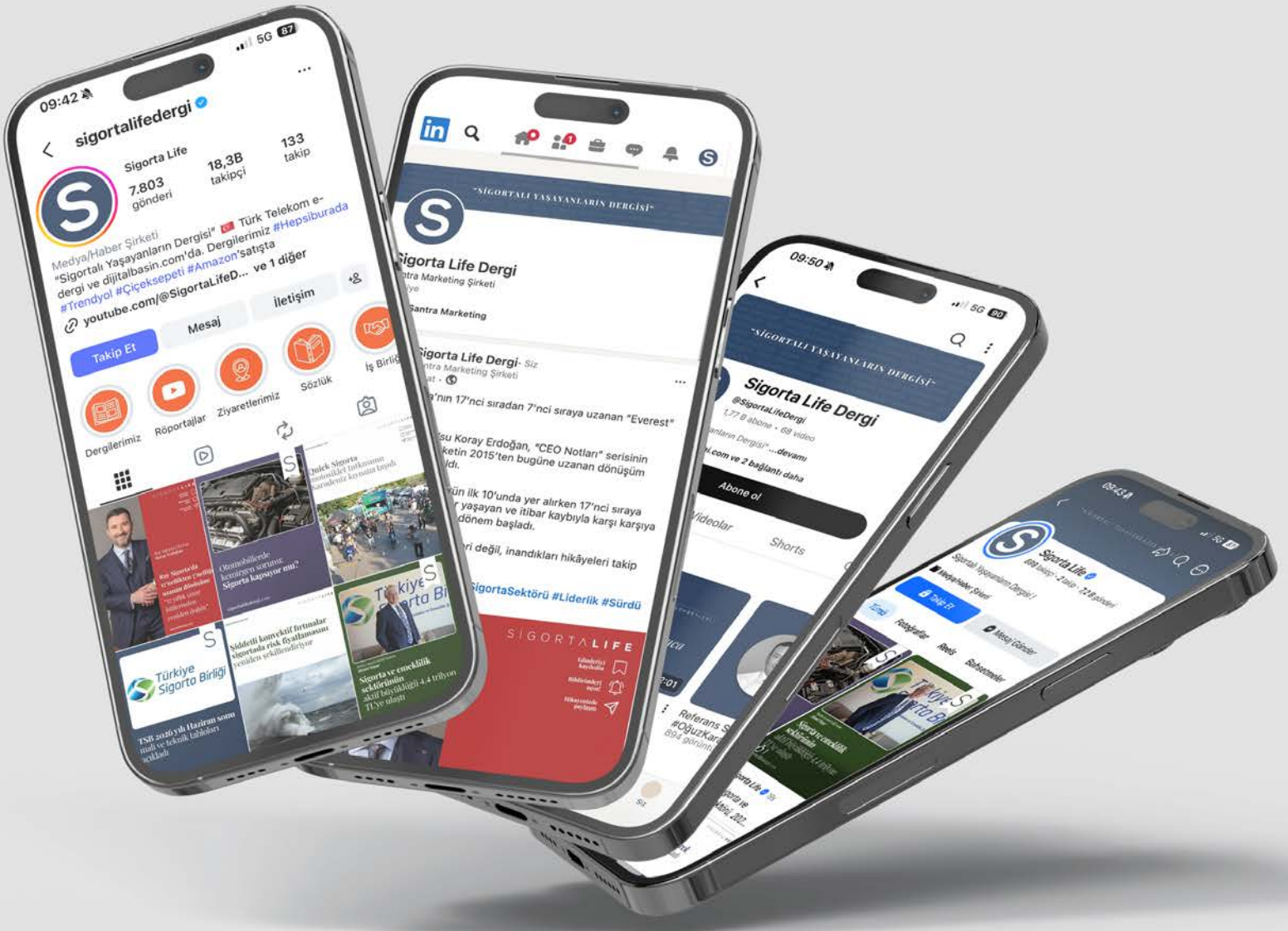


QUICK
SİGORTA

SIGORTALIFE®

SOSYAL MEDYADA BİZİ TAKİP EDİN!

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



Sürdürülebilir Büyüme Yolculuğu



Değerli Okurlarımız, Dostlarım ve Sigorta Sektörünün Kıymetli Temsilcileri,

Yaz mevsiminin enerjisini geride bırakıp, sonbaharın getirdiği o taze, üretken ve yenilikçi döneme adım atıyoruz. Eylül ayı; iş dünyasında yeni hedeflerin belirlendiği, projelerin ivme kazandığı ve sektörümüzün geleceğine dair daha somut adımların atıldığı bir dönüm noktasıdır.

Her Eylül olduğu gibi, bu yıl da sigorta sektörü olarak dinamik bir ajandaya sahibiz. Küresel ekonomi ve dijitalleşme dalgası, finansal ekosistemi hızla dönüştürürken; sigortacılık sektörü de bu değişimin en ön saflarında yer alıyor. Müşteri beklentilerinin yeniden şekillendiği, veri odaklı çözümlerin ve dijital ekosistemlerin hayatımızın merkezine yerleştiği bu çağda, dayanıklılık ve adaptasyon kabiliyeti her zamankinden daha kritik bir hal aldı.

Bizler Sigorta Life olarak; yalnızca gelişmeleri aktaran bir yayın değil, sektörün nabzını tutan, geleceğe ışık tutan ve ortak akıl destekleyen bir buluşma noktası olmanın sorumluluğunu taşıyoruz. Sektörümüzün vizyoner liderleri, acentelerimiz, eksperlerimiz ve tüm paydaşlarımızla kurduğumuz bu güçlü bağ, her sayımızda derinleşmeye devam ediyor.

Bu sayımızda da; sektörün öne çıkan başlıklarını, yenilikçi ürün stratejilerini ve teknolojinin sigortacılığa sunduğu fırsatları çok yönlü bir bakış açısıyla mercek altına aldık. Yeni dönemin getirdiği heyecanı ve sektörümüzün büyüme yolculuğundaki kararlılığını sizlerle paylaşmaktan gurur duyuyoruz.

Sonbaharın getirdiği bu yeni enerjinin; tüm sektörümüz için verimli, başarılarla dolu ve sürdürülebilir bir dönemin başlangıcı olmasını temenni ederim.

Keyifli okumalar dilerim.

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarketing.com

İçin deki ler

12



8-9

HABER |

Quick Sigorta, Türkiye'nin Vergi Rekortmenleri Arasında

10

HABER |

QNB Sigorta'nın "Benim Yolum" Performans Yönetim Sistemi'ne Brandon Hall Group'tan Altın Ödül

12-13

HABER |

TSB, COP31'de "Sigorta Evi" ile Küresel Sigorta Dünyasını Türkiye'de Buluşturacak

14

HABER |

BNP Paribas Cardif ile Kartınız da Bütçeniz de Güvende

16-17

HABER |

Katılım Emeklilik yeni Katılım Karma Emeklilik Yatırım Fonu'nu (KLV) sundu

18

HABER |

Garanti BBVA Emeklilik, iki yeni fonu yatırımcılarla buluşturuyor

20-21

HABER |

Sigorta ve Emeklilik Sektörünün Aktif Büyüklüğü 4,4 Trilyon TL'ye Ulaştı

22

HABER |

Ankara Sigorta, Vergi Rekortmenleri Listesinde 30 Basamak Yükselerek Türkiye Geneline 69. Sırada Yer Aldı

24-25

HABER |

Gelecek Tek Bir Yöne Gitmiyor: AXA, Bugünün Krizlerinden Doğan Beş Yeni Dünyayı Haritaladı

26

HABER |

Türkiye'de Bir İlk: OtoKonfor'dan Sınırsız Yıkama!

28-29

HABER |

Allianz Türkiye yapay zekayı iş modelinin merkezine taşıyor

30

HABER |

QCAR Mobilite yeni şubesini Ordu - Giresun'da hizmete açtı

32-33

ADVERTORIAL |

Yenilenen senCard Mobil ile Sağlık Sigortasından Dijital Sağlığa Tüm Hizmetler Tek Uygulamada

34

HABER |

Ankara Sigorta, Finansal Hizmetler ve Sigortacılık Sektörünün En İyi İşverenleri Listesinde Zirvede

36-37

HABER |

Anadolu Sigorta ve ILO Türkiye Ofisi'nden Eşitlikçi ve Bakım Dostu İşyerleri İçin İş Birliği

38

HABER |

Türkiye'nin ilk çocuk risk farkındalığı eki "Sigortalife Kids" geliyor!

40-41

HABER |

Türkasistans, Yeni Nesil Dijital Asistans Ekosistemini İnşa Ediyor

42

HABER |

Türkiye Katılım Sigorta ve MÜSİAD'dan iş dünyası için iş birliği görüşmesi



52

SİGORTALİFE

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

ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

İletişim ve Marka Yetkilisi

Meltem Demirdöğen

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Elif Bayrık

Grafik Tasarım

Üveys Altun

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri

Renkvizyon Matbaacılık Yayıncılık

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

Abonelik

iletisim@sigortalifedergi.com

İletişim

0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

sigortalifedergi.com

44-46

CNBC-E |

TARSİM Genel Müdürü Bekir Engürülü:
Gelecek tarımsız, tarım sigortasız olmaz

48-50

KAPAK |

Yeni Nesil Risk Yönetimi: İklim Krizinden Siber
Tehditlere Sigorta Sektörünün Gelecek Vizyonu

52-53

ÖZEL HABER |

Sigortacılıkta Yeni Nesil Tanıtım ve
Bilinçlendirme Stratejisi Gerekliği

54

HABER |

Türkiye Sigorta'nın Dijital Asistanı
"Bilge" 2 Yaşında

56

HABER |

Yenilenebilir enerji sigortasında fiyatlar
geriliyor, kapasite artıyor

58-60

HABER |

TSB Yönetim Kurulu Basınla Buluştu: COP31'de
Sigorta Sektörünün Hedefi "Taahhütten
Uygulamaya" Geçişe Öncülük Etmek

62

HABER |

GSYH ikinci çeyrekte yüzde 2,3 büyüdü:
Sigorta ve finans sektörü yüzde 2,1 arttı

64-66

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

68

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

70

LIFE |

İlginç Sigorta Hikayeleri

✕ ▶ f @ in ≡ @ | sigortalifedergi

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

sigortalifedergi.com



Çocuğunuzun Geleceğine Bugünden Güvence: BES!

Yarınlar **Özel Karne Hediyesi Kampanyası** devam ediyor.
Siz de Türkiye Hayat Emeklilik'ten çocuğunuz için BES başlatın, avantajlardan yararlanın.

SON GÜN
30
EYLÜL

200.000 TL
Teminatlı Türkiye Sigorta
Ferdî Kaza Sigortası
Hediye

**Geleceğin
Güvencesi**
Ek Fayda
Programı

☆
**18 Yaş Altı
BES'e**
Özel
Ayrıcalıklar

✈️
Türkiye Sigorta Seyahat
Sağlık Sigortası'nda
%25
İndirim

📺
3.500 TL
Ek Fayda



Detaylı bilgi için
QR kodu
okutabilirsiniz.

Aylık en az 3.500 TL katkı payı ile başlatılan sözleşmelerde geçerlidir.
Bu reklamda kullanılan insan görselleri yapay zekâ teknolojisi ile tasarlanmış olup gerçek kişileri temsil etmemektedir.

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



TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK
Gücü, adında.



**Ahmet
Yaşar**

Maher Holding
Sigorta Grubu Başkanı

Quick Sigorta, Türkiye'nin Vergi Rekortmenleri Arasında

Quick Sigorta, 2 milyar 292 milyon TL'yi aşan kurumlar vergisi tahakkukuyla Türkiye genelinde 66'ncı, hayat dışı sigorta şirketleri arasında ise 6'ncı sırada yer aldı. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, finans ve sanayinin Türkiye'deki en büyük kuruluşlarıyla aynı listede yerli sermayeli bir sigorta şirketinin bulunmasının önemine dikkat çekti.

Quick Sigorta

Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), 2025 yılı vergilendirme dönemine ilişkin kurumlar vergisi rekortmenlerini açıkladı. Türkiye genelinde 2025 yılında 1 milyon 215 bin 24 mükellef tarafından kurumlar vergisi beyannamesi verilirken, 1,6 trilyon TL kurumlar vergisi tahakkuk ettirildi.

GİB tarafından açıklanan Türkiye genelindeki ilk 100 mükellef listesine bu yıl ilk kez Quick Sigorta da girdi. Quick Sigorta, 2 milyar 292 milyon 130 bin 914 TL kurumlar vergisi tahakkukuyla Türkiye genelinde 66'ncı sırada yer aldı.

2025 yılı kurumlar vergisi rekortmenleri arasında sigorta ve emeklilik sektöründen toplam 12 şirket bulunurken Quick Sigorta, hayat dışı sigorta şirketleri arasında 6'ncı sıraya yerleşti.

Halka arzın ardından vergi rekortmenliği

Quick Sigorta'nın vergi rekortmenleri arasına girmesi, şirketin halka arzını tamamladığı dönemin hemen ardından geldi.

29 Temmuz'da talep toplama süreci başlayan Quick Sigorta, halka arzını başarıyla tamamlayarak 6 Ağustos'ta düzenlenen gong töreniyle halka açıldı. Ortak satışı içermeyen ve tamamı sermaye artırımına dayanan halka arzda şirket sermayesinin yüzde 10,03'üne karşılık gelen payların yüzde 60'ı bireysel, yüzde 40'ı kurumsal yatırımcılara tahsis edildi.

“Ürettiğimiz değeri ülkemizle paylaşarak büyüzoruz”

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta'nın 9 yıllık geçmişinde ulaştığı noktayı değerlendirirken, halka arz ile vergi rekortmenliğinin aynı döneme denk gelmesinin ayrıca anlamlı olduğunu belirtti.

Yaşar şöyle konuştu: “Quick Sigorta'yı kurarken uzun vadeli, sürdürülebilir ve kârlı bir büyüme modeli hedefledik. Bugün 9 yıllık genç bir şirket olarak Türkiye'nin en fazla kurumlar vergisi tahakkuk eden ilk 100 şirketi arasında 66'ncı, hayat dışı sigorta şirketleri arasında ise 6'ncı sırada yer almak bizim için önemli bir gurur.

Bu tabloyu yalnızca bir vergi sıralaması olarak görmüyorum. Bir şirketin büyümesi kadar, ürettiği ekonomik değerin ülkesine nasıl döndüğü de önemli. Vergimizi ödüyor, istihdam yaratıyor, binlerce acentemizle birlikte ekonomik faaliyet oluşturuyor, milyonlarca sigortalının riskini üstleniyoruz. Büyüdükçe ülke ekonomisine sağladığımız katkı da büyüyor.

Halka arzımızda ortak satışı yapmayarak kaynağın tamamını şirkete bırakmamız da aynı anlayışın bir sonucuydu. Halka arzımızın hemen ardından Türkiye'nin vergi rekortmenleri arasında yer almamız; sürdürülebilir büyüme, kârlılık, güçlü sermaye ve kurumsallaşma anlayışımızın somut sonuçlarından biri oldu.

Finans ve sanayinin Türkiye'deki en büyük kuruluşlarıyla aynı listede yerli sermayeli bir sigorta şirketi olarak yer almaktan ayrıca mutluluk duyuyoruz. Büyürken ülkemize daha fazla katkı sağlayan, kazandıkça sermayesini güçlendiren ve oluşturduğu değeri yatırımcılarıyla paylaşan bir Quick Sigorta için çalışmaya devam edeceğiz.”

Quick Sigorta, Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) 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.

QNB Sigorta'nın "Benim Yolum" Performans Yönetim Sistemi'ne Brandon Hall Group'tan Altın Ödül

QNB Sigorta'nın "Benim Yolum" Performans Yönetim Sistemi, Brandon Hall Group Excellence Awards'ta "En İyi Performans Yönetimi Sistemi (Best Performance Management)" kategorisinde altın ödülün sahibi oldu.

QNB Sigorta'nın çalışan gelişimini, adil ve şeffaf değerlendirme süreçlerini odağına alan "Benim Yolum" Performans Yönetim Sistemi; insan kaynakları, öğrenme, teknoloji ve iş dünyasındaki en iyi ve yenilikçi kurumsal uygulamaları 33 yıldır ödüllendiren küresel yarışma Brandon Hall Group Excellence Awards'ta "En İyi Performans Yönetimi Sistemi" kategorisinde altın ödüle layık görüldü.

QNB Sigorta'nın "Benim Yolum" Performans Yönetim Sistemi; çalışanların yalnızca teknik ve iş hedeflerine ulaşma düzeylerini değil, davranışsal katkılarını ve şirket değerleriyle uyumlarını da dikkate alan bütünsel bir performans yaklaşımı sunuyor.

Şeffaf, veriye dayalı ve ödüllendirme mekanizmalarıyla entegre

Performans değerlendirme süreçlerini daha açık, tutarlı ve veriye dayalı hale getiren "Benim Yolum", performans sonuçları ile prim ve ödüllendirme uygulamaları arasındaki bağı da güçlendiriyor. Böylece performans yönetimini yalnızca geçmiş dönem sonuçlarının değerlendirildiği dönemsel bir süreç olmaktan çıkarak çalışan gelişimini destekleyen ve yüksek performans kültürünü teşvik eden stratejik bir yapıya dönüştürüyor.

QNB Sigorta İnsan ve Kültürden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nadire Yüçetürk, uluslararası başarıya ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "QNB Sigorta olarak çalışanlarımızın gelişimini destekleyen, adil, şeffaf ve kapsayıcı bir performans kültürü oluşturmayı önceliklendiriyoruz. 'Benim Yolum' ile performansı sadece nicel sonuçlar üzerinden değerlendiren geleneksel anlayışın ötesine geçtik. Çalışanlarımızın bireysel gelişimlerini, davranışsal katkılarını ve şirket değerlerimizle uyumunu kapsayan bütünsel bir performans ekosistemi oluşturduk. Brandon Hall Group'tan aldığımız bu ödülün, çalışan deneyimini ve gelişimini merkeze alan bu yaklaşımımızın uluslararası ölçekte de karşılık bulduğunu göstermesi açısından çok değerli olduğuna inanıyoruz. Önümüzdeki dönemde de çalışanlarımızın gelişimini destekleyen, performans kültürümüzü güçlendiren ve çalışma deneyimini zenginleştiren yenilikçi uygulamalarımızı hayata geçirmeyi sürdüreceğiz."



Nadire Yüçetürk

QNB Sigorta İnsan ve Kültürden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Şimdi Hazır Mısın?



Hayatın nereye götüreceğini bilemezsin.
Her ihtimali de yanında götüremezsin.
Sigortanı bugünden yaptır.



TSB, COP31’de “Sigorta Evi” ile Küresel Sigorta Dünyasını Türkiye’de Buluşturacak

Özgür Obalı

Türkiye Sigorta Birliği
Genel Sekreteri

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 9–20 Kasım 2026 tarihlerinde Antalya’da gerçekleştirilecek Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Konferansı COP31 kapsamında hayata geçireceği “Sigorta Evi (Insurance House)” ile sigorta ve reasürans sektörünün küresel paydaşlarını bir araya getirmeye hazırlanıyor. İklim değişikliği, afet riskleri, dayanıklılık ve sürdürülebilirlik odağında uluslararası bir diyalog ve iş birliği platformu olarak kurgulanan Sigorta Evi; 11–12 Kasım’da TSB liderliğinde gerçekleştirilecek sektör buluşmasına, 13–14 Kasım’da ise Birleşmiş Milletler Çevre Programı Finans Girişimi (UNEP FI) iş birliğiyle düzenlenecek “COP31 Global Sustainable Insurance Summit”e ev sahipliği yapacak.

İklim değişikliğinin ekonomik ve toplumsal etkilerinin giderek daha görünür hale gelmesi, sigorta sektörünün rolünü de yeniden tanımlıyor. Sigortacılık artık yalnızca risklerin gerçekleşmesinin ardından hasar ödeyen bir yapı değil; riskleri öngören, azaltılmasına katkı sunan ve toplumların dayanıklılığını güçlendiren stratejik bir aktör olarak öne çıkıyor.

Türkiye Sigorta Birliği de Türkiye’nin COP31’e ev sahipliğini, sektörün bu alandaki deneyimini ve çözüm üretme kapasitesini uluslararası ölçekte ortaya koymak için önemli bir fırsat olarak değerlendiriyor. Bu vizyonla hayata geçirilecek Sigorta Evi (Insurance House); sigorta ve reasürans sektörünün liderlerini, kamu temsilcilerini, uluslararası kuruluşları, akademisyenleri ve alanında öncü uzmanları aynı çatı altında buluşturacak.

İklim değişikliği ve afet risklerinin finansmanından sürdürülebilir sigortacılığa, yenilikçi risk transferi çözümlerinden teknolojik dönüşüme kadar sektörün geleceğini şekillendiren başlıklar, ulusal ve uluslararası paydaşların katılımıyla ele alınacak.

Özgür Obalı: “Sigortacılığın geleceğin dayanıklılık mimarisindeki rolünü dünyaya anlatacağız”

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı, Türkiye’nin COP31’e ev sahipliği yapmasının sigorta sektörü açısından önemli bir fırsat sunduğunu belirterek şunları söyledi: “İklim değişikliğiyle birlikte karşı karşıya olduğumuz risklerin niteliği, ölçeği ve birbirleriyle etkileşimi hızla değişiyor. Böyle bir dünyada sigortacılığı yalnızca hasar gerçekleştikten sonra devreye giren bir mekanizma olarak değerlendiremeyiz. Sektörümüz; riskin ölçülmesinden önlenmesine, finansal kayıpların yönetilmesinden toplumların ve ekonomilerin dayanıklılığının artırılmasına kadar çok daha stratejik bir sorumluluk üstleniyor.

COP31’in Türkiye’de gerçekleştirilecek olması, bu yaklaşımı uluslararası paydaşlarla buluşturmak açısından son derece kıymetli. Sigorta Evi’ni de fikirlerin paylaşıldığı, yeni ortaklıkların geliştirildiği ve geleceğin risklerine karşı somut çözümlerin tartışıldığı güçlü bir uluslararası platform olarak tasarlıyoruz.”

Sigorta sektörünün iklim değişikliğiyle mücadelede önemli aktörlerden biri olduğunun altını çizen Obalı, şöyle devam etti: “Geleceğin temel meselelerinden biri, büyüyen ve çeşitlenen riskler karşısında toplumları ve ekonomileri nasıl daha dirençli hale getireceğimiz olacak. Bunun için kamu, özel sektör, uluslararası kuruluşlar, akademi ve sigorta ekosisteminin birlikte hareket etmesi gerekiyor. Sigorta Evi ile sektörümüzün bilgi birikimini küresel paydaşlarla buluştururken yeni iş birliklerinin ve yenilikçi risk çözümlerinin önünü açmayı amaçlıyoruz. Sigortacılığın daha dirençli, kapsayıcı ve sürdürülebilir bir geleceğin inşasındaki stratejik rolünü görünür kılmak istiyoruz.”

Sigorta Evi, ortak çözümler için buluşma noktası olacak

Sigorta Evi, COP31 boyunca farklı formatlarda gerçekleştirilecek buluşmalarla sektörün ulusal ve uluslararası paydaşlarını bir araya getirecek.

Bu kapsamda 11–12 Kasım tarihlerinde TSB liderliğinde gerçekleştirilecek ilk buluşmada, sigorta sektörünün iklim değişikliği ve afet riskleri karşısındaki rolü, dayanıklılığın güçlendirilmesi ve geleceğin risklerine yönelik çözüm alanları yerli ve yabancı sektör paydaşlarıyla birlikte ele alınacak.

Programın devamında ise 13–14 Kasım tarihlerinde, Birleşmiş Milletler Çevre Programı Finans Girişimi (UNEP FI) iş birliğiyle “COP31 Global Sustainable Insurance Summit” gerçekleştirilecek. Bu buluşma küresel sigorta sektörünün önde gelen temsilcilerini bir araya getirerek iklim riskleri, dayanıklılık, koruma açıklarının azaltılması ve sürdürülebilir sigortacılık alanlarında geliştirilebilecek çözüm ve iş birliklerine odaklanacak.

Böylece Sigorta Evi, COP31 kapsamında yalnızca sektörün ortak sesini uluslararası platforma taşıyan bir buluşma noktası değil; Türk sigorta sektörünün küresel paydaşlarla birlikte somut çözüm ve iş birliği alanları geliştirdiği bir diyalog platformu olarak konumlanacak.

Türkiye Sigorta Birliği, 9–20 Kasım 2026’da Antalya’da gerçekleştirilecek COP31’de, Sigorta Evi çatısı altında küresel paydaşları geleceğin dayanıklılık çözümlerini birlikte şekillendirmeye davet ediyor.

BNP Paribas Cardif ile Kartınız da Bütçeniz de Güvende



Akıllı bir finansal gelecek için yalnızca birikimleri değil, beklenmedik risklere karşı bütçeyi de korumak gerekiyor. BNP Paribas Cardif Türkiye, Kredi Kartı Koruma Sigortası ile kredi kartı borçlarına yönelik güvence sağlayarak müşterilerinin finansal dayanıklılığını destekliyor.

Geleceğe yönelik finansal planlama yaparken, yalnızca birikimleri artırmak değil, beklenmedik yaşam olaylarına karşı bütçeyi korumak da büyük önem taşıyor. Sağlık sorunları veya iş kaybı gibi öngörülemeyen durumların finansal etkisini azaltmaya yönelik koruma çözümleri, bireylerin finansal dayanıklılığını güçlendirmede önemli bir rol oynuyor.

Sigortacılık ve bireysel emeklilik alanındaki uzmanlığıyla müşterilerine güvence sağlayan BNP Paribas Cardif Türkiye, geliştirdiği çözümlerle bireylerin finansal dayanıklılığını desteklemeye devam ediyor. Bu kapsamda Türk Ekonomi Bankası (TEB) iş birliğiyle sunulan Kredi Kartı Koruma Sigortası, beklenmedik yaşam olayları karşısında kredi kartı borçlarına yönelik finansal güvence sağlayarak müşterilerinin bütçelerini korumalarına yardımcı oluyor.

Beklenmedik Riskler Karşısında Kredi Kartı Borçlarına Güvence

BNP Paribas Cardif'in Kredi Kartı Koruma Sigortası, TEB bireysel kredi kartı sahiplerinin kredi kartı borçlarını; poliçe kapsamında güvence altına almaktadır. Sigorta kapsamında Vefat, Kaza Sonucu Tam veya Kısmi Daimi Maluliyet, Hastalık Sonucu Tam ve Daimi Maluliyet gibi temel teminatların yanı sıra, sigortalının çalışma durumuna bağlı olarak ek güvenceler de sunmaktadır.

Buna göre SGK (Sosyal Sigorta Kurumu) 4(a) maddesine tabi bordrolu çalışanlar için İstem Dışı İşsizlik, Kaza veya Hastalık Sonucu Geçici İş Göremezlik ve Gündelik Hastane teminatları, SGK (Sosyal Sigorta Kurumu) 4(a) maddesine tabi bordrolu çalışmayan sigortalılar için ise Tehlikeli Hastalıklar Teminatı sağlamaktadır. Böylece sigortalılar beklenmedik yaşam olayları nedeniyle kredi kartı borçlarını ödeme güçlüğü yaşamaları durumunda finansal açıdan korunmaktadır.

Sigorta kapsamında, gerçekleşen risk durumunda ilgili dönem son ekstrede yer alan kredi kartı borcu, ekstre dönemine göre aylık teminat limitleri kapsamında azami 50.000 TL'ye kadar karşılanarak sigortalıların veya yakınlarının beklenmedik bir finansal yüküyle karşı karşıya kalmasının önüne geçiliyor.

Kredi kartı borç bakiyesine göre belirlenen uygun prim yapısıyla sunulan Kredi Kartı Koruma Sigortası, kolay başvuru sürecinin yanı sıra müşterilerine çeşitli asistans hizmetleri de sağlıyor. Poliçe sahipleri, poliçe süresi boyunca online doktor danışmanlığı, online diyetisyen, psikolojik danışmanlık, mini check-up, acil sağlık ve kara ambulansı hizmeti, hukuki danışmanlık, yabancı dil eğitimi, kariyer koçluğu ve CV hazırlama gibi farklı destek hizmetlerinden de faydalanabiliyor.

Finansal Güvenlikte İlk Adım: Önceden Önlem Almak

Günümüzde finansal güvenlik, yalnızca birikimleri büyütmek değil, aynı zamanda beklenmedik durumların bütçe üzerindeki etkisini azaltacak önlemleri zamanında almak anlamına geliyor. BNP Paribas Cardif Türkiye, global deneyimi ve müşteri odaklı yaklaşımıyla geliştirdiği koruma çözümleriyle bireylerin hayatın belirsizlikleri karşısında kendilerini daha güvende hissetmelerine katkı sağlıyor. Kredi Kartı Koruma Sigortası'na başvuruda bulunmak isteyen TEB bireysel kredi kartı sahipleri, bnpparibascardif.com.tr ya da teb.com.tr üzerinden detaylı bilgi alabilirler.



AXA HAYAT
EMEKLİLİK

Eğitim Sigortası

AXA Eğitim Sigortası ile çocuğunuzun eğitim hayatı yarıda kalmasin,
sigortanız onun geleceği olsun.

AXA Eğitim Sigortası ile sunulan avantajlar:

- Eğitim süresine göre belirlenen sigorta süresi
- Peşin, Aylık, 3 Aylık, 6 Aylık, Yıllık esnek ödeme seçenekleri
- Vergi avantajı
- Vefat teminatı ve asistans hizmetleri

**Eğitim Hayatım
AXA ile güvende!**



Detaylı bilgi almak ve
hızlı prim hesaplama için
karekodu okutabilirsiniz.



axasigorta.com.tr • AXA Hayat Emeklilik Acenteleri



Ayhan Sincek

Katılım Emeklilik Genel Müdürü

Katılım Emeklilik yeni Katılım Karma Emeklilik Yatırım Fonu'nu (KLV) sundu

Katılım Emeklilik, katılımcılarının değişen yatırım ihtiyaçlarına yönelik ürün çeşitliliğini artırmayı sürdürüyor. Katılım Emeklilik, 21'inci emeklilik fonunu ihraç etti. Katılım Emeklilik Katılım Karma Yatırım Fonu (KLV), yatırımcılarla buluştu.

Farklı temalardaki fon çeşitliliği ve kazançlı performansı ile emeklilik yatırımcılarının güvenilir tercihi olan Katılım Emeklilik, fon ailesini yeni bir ürünle genişletti. Türkiye'de faizsiz bireysel emeklilik alanında faaliyet gösteren sektörün öncü ve yenilikçi markası Katılım Emeklilik'in, SPK onayının ardından satışa sunduğu Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. Katılım Karma Emeklilik Yatırım Fonu (KLV), faizsiz finans ilkelerine uygun yapısıyla tüm BES yatırımcılarının erişimine açıldı. Katılım Emeklilik Danışma Komitesi tarafından icazeti onaylanan yeni fon, yatırımcılara hem güvenli hem de esnek bir portföy yönetimi imkânı sunuyor.

Katılım Emeklilik müşterisi olmayanlar da yatırım yapabilecek

Katılım Karma Emeklilik Yatırım Fonu'nun yatırım stratejisi kapsamında portföyün en az %80'i ortaklık payları, altın ve diğer kıymetli madenler ile kira sertifikalarının en az ikisinden oluşturuluyor. Fon portföyünde her bir varlık grubunun payı %20'nin altına düşmüyor. Fonun yatırım stratejisi doğrultusunda portföy değerinin en az %40'ı ortaklık paylarından oluşturuluyor. Bu oranın en az %20'si BIST Katılım Endeksi'nde yer alan ortaklık paylarına, en az %20'si ise Danışma Komitesi tarafından uygun görülen yabancı ve diğer ortaklık paylarına yatırım yapılarak değerlendiriliyor. Portföyün en az %20'si ise kamu ve/veya özel sektör kira sertifikalarından oluşuyor. Fondan yararlanmak için Katılım Emeklilik müşterisi olma şartı aranmıyor. Farklı emeklilik şirketlerinde sözleşmesi bulunan tüm BES katılımcıları, kendi şirketlerinin internet şubesi ya da mobil uygulamaları üzerinden BEFAS kanalıyla bu yeni fonu portföylerine ekleyebilecek.

21'inci fonumuzla faizsiz yatırım ekosistemini büyötmeye devam ediyoruz

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek yeni fon hakkında şunları söyledi: "Katılım Emeklilik olarak faizsiz yatırım ekosistemini büyötmeyi ve katılımcılarımıza farklı beklentilerine yanıt veren yenilikçi ürünler sunmayı önceliklendiriyoruz. Katılım Karma Emeklilik Yatırım Fonu ile hisse senedi, kira sertifikası, altın ve diğer kıymetli madenleri tek bir çatı altında toplayan dengeli bir alternatif oluşturduk. Yeni fonumuzla birlikte faizsiz emeklilik yatırım fonları alanındaki ürün çeşitliliğimizi ve lider konumumuzu daha da pekiştiriyoruz. Sektörde en fazla faizsiz emeklilik yatırım fonuna sahip şirket olarak, yalnızca kendi müşterilerimize değil, BEFAS üzerinden tüm BES katılımcılarına ulaşan kapsayıcı çözümler geliştirmeyi sürdüreceğiz. 21'inci fonumuzun, uzun vadeli birikimlerini katılım finans ilkeleri doğrultusunda değerlendirmek ve potansiyel getirisini artırmak isteyen tüm yatırımcılar için güçlü bir tercih olacağına inanıyoruz."

Nurdan Tunay Günaylı

Garanti BBVA Emeklilik
Genel Müdürü



Garanti BBVA Emeklilik, iki yeni fonu yatırımcılarla buluşturuyor

Garanti BBVA Emeklilik, mevcut faizsiz Altın Katılım Fonu'na ek olarak faizli Altın Emeklilik Yatırım Fonu ile Temiz Enerji Sektörü Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonunu portföyüne ekledi. Yeni fonlar, altın temalı ve temiz enerji seçenekleriyle fon çeşitliliğini artırıyor. Yeni fonlar, BEFAS üzerinden Garanti BBVA Emeklilik müşterilerinin yanı sıra tüm emeklilik yatırımcılarının kullanımına açıldı.

Garanti BBVA Emeklilik, artan müşteri beklentileri ve sektördeki yeni yatırım eğilimleri doğrultusunda iki yeni emeklilik yatırım fonunu portföyüne dahil etti. Altın Emeklilik Yatırım Fonu ile Temiz Enerji Sektörü Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu yatırımcıların erişimine açıldı.

Mevcut fon portföyünde yer alan faizsiz Altın Katılım Fonu'na ek olarak, portföyünün en az %80'ini altın ve altına dayalı sermaye piyasası araçlarına yönlendiren, faiz içeren yeni Altın Emeklilik Yatırım Fonu'nu da portföyüne dahil etti. Böylece katılımcılar, yatırım tercihleri doğrultusunda altın odaklı farklı fon alternatifleri arasından seçim yapabilecek; birikimlerini çeşitlendirme ve portföylerini ihtiyaçlarına uygun şekilde şekillendirme imkânına sahip olabilecekler.

Temiz Enerji Sektörü Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu ise portföyünün en az %80'ini temiz enerji alanında faaliyet gösteren ya da bu alana hizmet sağlayan şirketlerin yerli ve yabancı hisse senetlerine yönlendirerek sürdürülebilir büyüme potansiyeline odaklanıyor.

Yeni fonlara yalnızca mevcut Garanti BBVA Emeklilik müşterileri değil, Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu (BEFAS) üzerinden farklı emeklilik şirketlerindeki katılımcılar da erişerek sözleşmelerindeki fon dağılımlarında bu fonları seçebiliyorlar.

Bu gelişmeye ilişkin değerlendirmede bulunan Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Nurdan Tunay Günaylı şunları söyledi: “Garanti BBVA Emeklilik olarak müşterilerimizden gelen talepleri yakından izliyoruz, yatırım dünyasındaki trendleri ve küresel gelişmeleri dikkatle takip ediyoruz. Son dönemde yatırımcıların odağında yer alan altın ve temiz enerji gibi alanlarda sunduğumuz bu iki yeni fonu da bu yaklaşımımızın bir sonucu olarak hayata geçirdik. Amacımız, geniş fon yelpazemizle müşterilerimizin birikimlerini farklı temalarda değerlendirebilecekleri güçlü alternatifler sunmak ve uzun vadeli finansal hedeflerine ulaşmalarını desteklemek. Çeşitlendirilmiş portföy oluşturma imkânı sunmaya, yatırımcılarımıza daha esnek, erişilebilir ve ihtiyaçlarına yanıt veren çözümler sağlamaya devam ediyoruz.

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

Çok Farklı, Çok Ayrıcalıklı: Kasko black

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

RAYSIGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



Sigorta ve Emeklilik Sektörünün Aktif Büyüklüğü 4,4 Trilyon TL'ye Ulaştı

Türkiye sigorta ve emeklilik sektörü, 2026 yılının ilk yarısında bilanço ve sermaye yapısındaki gelişimini sürdürdü. Sektörün aktif büyüklüğü 4,4 trilyon TL'ye, özsermayesi 512 milyar TL'ye yükselirken hayat ve emeklilik branşlarındaki olumlu seyir öne çıktı. Hayat dışı sigortalarda yatırım gelirlerinin teknik kârlılığa katkısı sürerken, yatırım gelirleri hariç teknik sonuçlar sürdürülebilir teknik kârlılığın önemini bir kez daha ortaya koydu.

Türkiye sigorta ve emeklilik sektörü, 2026 yılının ilk yarısını güçlü bilanço yapısını koruyarak tamamladı. Sektörün toplam aktif büyüklüğü geçen yılın aynı dönemine göre nominal yüzde 45 artarak 4 trilyon 381 milyar TL'ye, özsermayesi ise yüzde 58 artışla 512 milyar TL'ye ulaştı. Reel olarak aktif büyüklük yüzde 13, özsermaye yüzde 20 büyüdü.

Sektörün dönem net kârı ilk altı ayda 103,6 milyar TL olarak gerçekleşti. Bu tutarın 67,5 milyar TL'sini hayat dışı sigorta şirketleri, 36,1 milyar TL'sini ise hayat ve emeklilik şirketleri elde etti.

Hayat ve emeklilikte olumlu görünüm

Yılın ilk yarısında hayat ve emeklilik şirketlerinin sonuçları, sektörün finansal performansına önemli katkı sağladı. Bu şirketlerin aktif büyüklüğü geçen yılın aynı dönemine göre nominal yüzde 54 artarak 2,9 trilyon TL'ye, özsermayesi ise yüzde 64 artışla yaklaşık 117,4 milyar TL'ye ulaştı. Reel büyüme aktiflerde yüzde 17, özsermayede yüzde 24 oldu.

Hayat sigortalarında teknik kâr 25,7 milyar TL'ye ulaşarak geçen yılın aynı dönemine göre nominal yüzde 78, reel yüzde 35 arttı. Emeklilik branşında teknik kâr ise 1,3 milyar TL ile nominal yüzde 60, reel yüzde 21 büyüdü.

Sonuçlar, uzun vadeli tasarruf ve güvence ihtiyacının sektörün gelişimindeki önemini koruduğunu ve hayat ile emeklilik şirketlerinin dengeli büyümeye katkısının güçlendiğini gösterdi.

Hayat dışında yatırım gelirlerinin belirleyici rolü sürüyor

2026 yılının ilk yarısında hayat dışı sigortalarda yatırım gelirleri hariç teknik zarar 45,3 milyar TL'ye ulaştı. Bu tutar, geçen yılın aynı dönemindeki 27,1 milyar TL'lik zarara göre nominal yüzde 67 artışa işaret etti.

Aynı dönemde teknik olmayan bölümden hayat dışı sigortalara aktarılan yatırım gelirleri 121,1 milyar TL olarak gerçekleşti. Söz konusu gelirler geçen yılın aynı dönemine göre nominal yüzde 29 artarken reel yüzde 2 geriledi. Yatırım gelirlerinin katkısıyla hayat dışı sektörün teknik kârı 75,9 milyar TL'ye ulaştı. Teknik kâr nominal yüzde 14 artmasına rağmen reel olarak yüzde 14 daraldı.

Bu görünüm, yatırım gelirlerinin hayat dışı sigortacılıkta teknik kârlılığın oluşumundaki belirleyici rolünü koruduğunu; buna karşılık asli sigortacılık faaliyetlerinden sürdürülebilir teknik kârlılık yaratılmasının daha da önem kazandığını ortaya koydu.

Sektörün toplam yatırım gelirleri 193,7 milyar TL, hayat dışı sigortaların toplam yatırım gelirleri ise 164,6 milyar TL oldu. Hayat dışı sigortalardaki yatırım gelirleri nominal yüzde 25 artarken reel yüzde 5 azaldı.

Maliyet ve hasar gelişmeleri yakından izleniyor

Sektörün faaliyet giderleri ilk yarıda 151,5 milyar TL'ye ulaşarak geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 25 arttı. Faaliyet giderlerindeki artışın prim üretimindeki yüzde 20'lik nominal büyümenin üzerinde kalması, maliyet yönetiminin önemini artırdı.

Hayat dışı sigortalarda prim üretimindeki reel yüzde 13'lük daralma ile yatırım gelirleri hariç teknik sonuçlardaki bozulmanın birlikte değerlendirilmesi gerekiyor. Hasar maliyetlerindeki artışın sürmesi hâlinde, teknik kârlılık ve dönem kârı üzerindeki baskının önümüzdeki dönemde de devam edebileceği öngörülüyor.

Ahmet Yaşar: "Güçlü sermaye yapımızı sürdürülebilir teknik kârlılıkla desteklemeliyiz"

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar, 2026 yılının ilk yarısına ilişkin finansal sonuçları şöyle değerlendirdi: "İlk yarı sonuçları, sigorta ve emeklilik sektörümüzün güçlü bilanço ve sermaye yapısını koruduğunu gösteriyor. Aktif büyüklüğümüzün 4,4 trilyon TL'ye, özsermayemizin yaklaşık 512 milyar TL'ye ulaşması, sektörümüzün ekonomik dayanıklılığı açısından son derece değerli.

Bununla birlikte sonuçlar, güçlü bilanço yapımızı sürdürülebilir teknik kârlılıkla desteklememiz gerektiğini de ortaya koyuyor. Hayat dışı sigortalarda yatırım gelirleri hariç teknik zararın 45,3 milyar TL'ye ulaşması ve geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 67 artması, teknik sonuçlarımızı güçlendirmemiz gerektiğine işaret ediyor. Yatırım gelirleri teknik kârlılığa katkı sağlamayı sürdürse de sağlıklı fiyatlama, etkin risk yönetimi ve maliyet disiplini temel önceliklerimiz olmaya devam edecek.

Hayat ve emeklilik tarafında teknik kârlılığa kaydedilen reel büyüme ise uzun vadeli tasarruf ve güvence sistemimizin Türkiye ekonomisi açısından taşıdığı değeri bir kez daha gösteriyor.

Önümüzdeki dönemde hedefimiz; güçlü sermaye yapımızı korurken teknik kârlılığımızı geliştirmek, sigortalılık oranını artırmak ve daha fazla birey ile işletmenin ihtiyaç duyduğu güvenceye erişmesini sağlamak. Güçlü bir sigorta sektörü yalnızca riskleri karşılamaz; tasarrufları destekler, yatırımların önünü açar ve Türkiye ekonomisinin dayanıklılığını artırır."

Ankara Sigorta, Vergi Rekortmenleri Listesinde 30 Basamak Yükselerek Türkiye Geneline 69. Sırada Yer Aldı

Sigorta sektörünün köklü kuruluşlarından Ankara Sigorta, 2025 vergilendirme dönemine ilişkin Kurumlar Vergisi Türkiye Geneli İlk 100 sıralamasına girdi. Bir önceki yıl listenin 99. sırasında yer alan Şirket, 2 milyar 240 milyon TL tutarında kurumlar vergisi tahakkuku ile 30 basamak yükselerek Türkiye genelinde 69. sıraya yerleşti.

2025 yılı kurumlar vergisi rekortmenleri arasında sigorta ve emeklilik sektöründen toplam 12 şirket bulunurken Ankara Sigorta, hayat dışı sigorta şirketleri arasında 7. sırada yer alıyor.

Sürdürülebilir kârlılık, etkin risk yönetimi ve finansal disiplin anlayışıyla faaliyetlerini sürdüren Ankara Sigorta, elde ettiği bu sonuçla güçlü mali yapısını ve istikrarlı büyüme performansını bir kez daha ortaya koydu.

Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan Ankara Sigorta Genel Müdürü Sema Dolaşoğlu şunları söyledi: "Türkiye genelinde en fazla kurumlar vergisi tahakkuk eden şirketler listesinde ikinci defa yer almaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Bu sonuç, Ankara Sigorta'nın sürdürülebilir büyüme, finansal disiplin ve kârlılık odağını esas alan yönetim anlayışının somut bir göstergesidir.

Ürettiğimiz değerın ülke ekonomisine katkı sağlamasını, kurumsal sorumluluğumuzun önemli bir parçası olarak görüyoruz. Köklü geçmişimizden aldığımız güç ve geleceğe yönelik hedeflerimiz doğrultusunda değer yaratmaya devam edeceğiz. Bu başarıda emeği bulunan tüm çalışma arkadaşlarımıza ve bizlere duydukları güven için değerli paydaşlarımıza teşekkür ediyorum."

Ankara Sigorta, güçlü sermaye yapısı, sürdürülebilir kârlılık yaklaşımı ve uzun vadeli değer yaratma hedefi doğrultusunda faaliyetlerini sürdürürken, sektörüne ve Türkiye ekonomisine sağladığı katkıyı da kararlılıkla artırmaya devam ediyor.





2025 Kurumlar Vergisi Rekortmenleri
listesinde, Türkiye genelinde ilk 100
kurum arasında **69. sırada** yer
almanın gururunu yaşıyoruz.





Gelecek Tek Bir Yöne Gitmiyor: **AXA**, Bugünün Krizlerinden Doğan Beş Yeni Dünyayı Haritaladı

Türkiye, Kasım ayında Antalya’da düzenlenecek COP31’e hazırlanırken AXA’nın “AXA Öngörü Raporu 2026: Geleceklerin Atlası” başlıklı yeni raporu, iklim kriziyle birlikte hızlanan teknolojik, toplumsal ve jeopolitik dönüşümlerin geleceği nasıl yeniden şekillendirebileceğini ortaya koyuyor. Gerçek verilerden ve güncel işaretlerden beslenen beş kurgusal bölge üzerinden ilerleyen çalışma; geleceğin tek, doğrusal ve herkes için aynı olmayacağına dikkat çekiyor.

İklim krizi, yapay zekadaki hızlı gelişmeler, göç dalgaları, yaşlanan nüfus ve jeopolitik gerilimler artık eş zamanlı olarak dünyayı şekillendiriyor. Birbiriyle etkileşim halinde ilerleyen bu küresel dinamikler; kentleri, çalışma hayatını, üretimi, doğal kaynakları ve toplumsal ilişkileri bütünsel bir dönüşüme sürüklüyor. AXA Öngörü Ekibi’nin Berlin merkezli gelecek araştırmaları ve tasarım stüdyosu NORMALS iş birliğiyle hazırladığı “AXA Öngörü Raporu 2026: Geleceklerin Atlası”, “Gelecek nasıl olacak?” sorusuna tek bir yanıt vermek yerine, bugünün işaretlerinden hareketle birbirinden farklı beş olası geleceği görünür kılıyor.

Klasik gelecek tahminlerinden ayrılarak “Yeni Gelecek Arketipleri” yaklaşımını kullanan rapor, her biri farklı bir coğrafi ve sosyoekonomik bağlama dayanan bu arketipleri; kurumların, toplumların ve karar vericilerin olası dönüşümleri bugünden tartışmasına yardımcı olmak üzere tasarlanmış düşünce araçları olarak sunuyor.

İklim krizi hayatın bütün düzenini değiştiriyor

Raporda yer alan gelecek senaryolarında iklim değişikliği tek başına bir çevre sorunu olarak kalmıyor. Nerede yaşayacağımızı, hangi işlerde çalışacağımızı, gıdayı nasıl üreteceğimizi, kentlerin kimler için güvenli olacağını, göç yollarını ve ekonomik değerin nasıl tanımlanacağını değiştiren sistemsel bir kuvvete dönüşüyor.

İlk gelecek arketipi olan Ayokarang Resif Bölgesi’nde hızla kaybolan biyoçeşitlilik, korunması gereken doğal bir miras olmanın yanında sağlık, biyoteknoloji ve ekonomi açısından stratejik bir değere dönüşüyor. Mercan resiflerinin restorasyonu; yerel toplulukları, bilim insanlarını, yatırımcıları ve risk yöneticilerini aynı ekosistemde buluşturuyor.

Stüdyo Odrod, yapay zekanın iş gücü üzerindeki etkisiyle şehirlerden kırsala yönelen yeni bir hareketliliği ele alıyor. Terk edilmiş tarım alanlarının teknoloji, kooperatif yapılar ve yeni üretim biçimleriyle canlandığı bu senaryo, dijital dönüşümün yalnızca meslekleri değil, insanların yaşadığı yerleri de değiştirebileceğini gösteriyor.



AXA Öngörü Raporu 2026: Geleceklerin Atlası’nın tamamına buradan ulaşabilirsiniz!

Amadare Ağı, iklim değişikliğinin zorlaştırdığı şartlar nedeniyle insanların yaşadıkları yerleri terk etmesinin karşısında kadınların liderliğinde hareket eden ve dayanışma ağlarıyla ayakta kalan toplulukları anlatıyor. Harmoni Limanı’nda ise iklim risklerine karşı ileri teknolojiyle korunan, abonelik temelli şehirler ortaya çıkıyor; ancak güvenliğin bir ayrıcalığa dönüşmesi, iklim uyumunun sosyal eşitsizlikleri derinleştirme ihtimalini de gündeme getiriyor.

Marsilya 2 ise, küresel ortalamadan çok daha hızlı ısınan Arktik’in yeni deniz rotaları, veri merkezleri, kritik mineraller ve egemenlik mücadeleleri üzerinden dünya ekonomisinin yeni rekabet alanlarından birine dönüşebileceği bir geleceğe bakıyor. Senaryo, iklim değişikliğinin yalnızca kayıplar yaratmadığını; yeni fırsatlar kadar yeni bağımlılıklar ve jeopolitik gerilimler de doğurduğunu ortaya koyuyor.

“Dayanıklı bir gelecek için sigortacılığın da değişime uyum sağlaması gerekiyor. Geleceğin sigortacılığı önleyici, empatik ve adaptif olacak...”

AXA Türkiye CEO’su Yavuz Ölken, rapora ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: “Risk, sigortacılığın ham maddesi. Ancak bugün karşı karşıya olduğumuz riskler artık tek başına ortaya çıkmıyor; iklim değişikliği teknolojiden, göçten, kentleşmeden, sağlıktan ve ekonomik eşitsizliklerden beslenerek çok daha karmaşık bir yapı kazanıyor. Bir bölgede başlayan risk kısa sürede farklı coğrafyalara, sektörlerle ve toplumsal kesimlere yayılabiliyor. Bu nedenle geleceğin en kritik sorunlarından biri, dayanıklılığın kimler için mümkün olacaktır. Güvenliğe, doğru bilgiye, güçlü altyapıya ve finansal korumaya erişimin adil biçimde sağlanmadığı bir dünyada, yalnızca daha ileri teknolojiler geliştirmek dayanıklı toplumlar kurmak için yeterli olmayacaktır.

Bu değişim, sigortacılığın rolünü de yeniden tanımlıyor. Önleyici sigortacılık yaklaşımımızla riskleri gerçekleşmeden önce anlamayı, kırılma noktalarını azaltmayı ve müşterilerimizin değişen koşullara hazırlanmasına yardımcı olmayı amaçlıyoruz. Empati Güvencesi anlayışımız da tam olarak burada anlam kazanıyor. Müşterinin yaşadığı kaygıyı, ihtiyacını ve içinde bulunduğu koşulları anlayarak yalnızca polise sunmakla kalmayıp, hayatın farklı anlarında yanında olan bir yol arkadaşı olmayı önemsiyoruz.

2030 Adaptif Sigortacılık vizyonumuzla iklimsel, teknolojik ve toplumsal değişimleri yalnızca izleyen değil; bu değişimlerden öğrenen, öngörülerini sürekli güncelleyen ve çözümlerini yeni ihtiyaçlara göre uyarlayan bir sigortacılık modeli oluşturuyoruz. COP31’e Türkiye’nin ev sahipliği yapacağı bu önemli dönemde, AXA Öngörü Raporu 2026: Geleceklerin Atlası ile bugünün kararlarının yarının dünyasını nasıl şekillendirebileceğini tartışmaya açıyoruz. Çünkü iklim değişikliğine karşı hazırlık yalnızca emisyonların azaltılmasıyla sınırlı değil; şehirlerden tarıma, sağlıktan teknolojiye, göçten finansal korumaya kadar hayatın tamamını kapsayan uzun vadeli bir dayanıklılık meselesi. Geleceği kesin olarak tahmin edemeyiz; ancak riskleri bugünden daha iyi anlayabilir, kamu, özel sektör ve toplum arasında güçlü iş birlikleri kurabilir ve değişime birlikte uyum sağlayabiliriz. Dayanıklılık ekonomisindeki liderliğimizi, sigorta ekosistem mimarlığına dönüştürmeye kararlıyız.”



Özgün Yalın

OtoKonfor Genel Müdürü

Türkiye’de Bir İlk: OtoKonfor’dan Sınırsız Yıkama!

OtoKonfor, yenilenen uygulaması üzerinden sunduğu "Sınırsız Yıkama" hizmetiyle araç sahiplerine bir ay boyunca ihtiyaç duydukları sıklıkta yıkama olanağı sağlıyor. Yeni hizmet, artan araç yıkama maliyetleri karşısında düzenli temizliği daha erişilebilir, kolay ve planlanabilir bir deneyime dönüştürüyor.

Araç sahiplerinin temizlik ve bakım ihtiyaçlarını dijital bir deneyimle bir araya getiren OtoKonfor, yenilenen mobil uygulamasının ilk yeniliklerinden biri olan "Sınırsız Yıkama" hizmetini kullanıma sundu. Türkiye’nin ilk sınırsız oto yıkama aboneliği olarak konumlandırılan hizmet sayesinde bireysel kullanıcılar, bir ay boyunca araçlarını ihtiyaç duydukları sıklıkta yıkatabilecek.

Artan yıkama maliyetleri karşısında düzenli araç temizliğini daha erişilebilir hale getirmeyi amaçlayan hizmet, kullanıcıya hem pratiklik hem de maliyet öngörülebilirliği sağlıyor. Araç sahipleri her yıkama ihtiyacında ayrı bir planlama yapmak yerine, bir aylık kullanım dönemi boyunca temizlik ihtiyaçlarını daha kolay ve düzenli biçimde yönetebiliyor.

“Araç temizliğini ertelenen bir gider olmaktan çıkarıyoruz”

OtoKonfor Genel Müdürü Özgün Yalın, yeni hizmetin düzenli araç temizliğinde yeni bir alışkanlık yaratacağını belirterek “Araç yıkama maliyetlerindeki artış, kullanıcıların düzenli temizliği ertelemesine veya bütçesini her seferinde yeniden hesaplamasına neden olabiliyor. Sınırsız Yıkama ile araç sahibinin bir ay boyunca ihtiyaç duyduğu sıklıkta hizmet alabildiği, kolay ve planlanabilir yeni bir deneyim oluşturuyoruz. Kullanıcılarımızın araçlarını temiz tutarken her defasında yeniden karar vermek zorunda kalmamasını istiyoruz. Amacımız, araç temizliğini ertelenen bir gider olmaktan çıkarıp günlük yaşamın zahmetsiz bir parçasına dönüştürmek” açıklamasını yaptı.

Hizmet paketlerinde çeşitlilik artırıldı

OtoKonfor, yenilenen uygulamayla birlikte hizmet paketlerinde de çeşitliliği artırdı. “Kullandıkça Öde”, “Konfor Paketler” ve farklı ihtiyaçlara yönelik paket seçenekleriyle kullanıcılara daha esnek bir yapı sunuluyor. Araç yıkama paketlerinden periyodik bakım hizmetlerine, lastik çözümlerinden vale ve otopark hizmetlerine kadar genişleyen hizmet yelpazesi, kullanıcıların ihtiyaçlarına göre farklı seçenekler arasından tercih yapmasına imkân tanıyor.

Konfor paketleri yapısıyla OtoKonfor, özellikle günlük araç kullanımında yıl süresince en çok ihtiyaç duyulan hizmetleri daha ulaşılabilir hale getirmeyi amaçlıyor. Yıllık paketler sayesinde kullanıcılar sabit fiyat avantajından da yararlanmış oluyor. OtoKonfor’un gelecek dönem planlarında farklı hizmet sağlayıcılarla yapılacak entegrasyonların önemli bir yer tuttuğunu da belirten Yalın, markanın kullanıcılarına daha geniş bir hizmet ağı sunmayı hedeflediğini söyledi.

ÜST SEGMENT ARAÇLARA ÖZEL GÜVENCE

NEO *Prestij* KASKO

NeoPrestij Kasko ile mevcut kasko ürünlerinin ötesine geçen kapsamlı teminatlarla aracınızı en prestijli şekilde koruyun.



KASKONUZDAKİ LİMİTSİZ TEMİNATLAR

Limitsiz İkame

Limitsiz Çekici

Limitsiz İMM

Limitsiz Anahtar Kaybı

Limitsiz Manevi Tazminat

NEOVA
SİGORTA



Tolga Gürkan

Allianz Türkiye CEO'su

Allianz Türkiye yapay zekayı iş modelinin merkezine taşıyor

15 milyon euroyu aşan yapay zeka ve veri yatırımı ile Allianz Türkiye; yapay zekayı teknoloji projesi olmaktan çıkarıp müşteri değeri, risk yönetimi ve çalışan yetkinliği yaratan stratejik bir kabiliyete dönüştürüyor.

Yapay zeka artık yalnızca teknoloji yatırımlarının değil, rekabet avantajının da belirleyici unsurlarından biri. Sigortacılıkta farkı yaratan ise yapay zekaya sahip olmak değil; onu güvenli biçimde ölçekleyebilmek, karar kalitesini artırmak ve müşteriye somut değer olarak yansıtabilmek. Allianz Türkiye, 2018'den bu yana geliştirdiği veri ve analitik altyapısı üzerine kurduğu yapay zeka dönüşümünü bu anlayışla yürütüyor.

Şirket, son beş yılda yapay zeka ve veri alanında 15 milyon euroyu aşan yatırım gerçekleştirdi. Bu yatırımların odağında dört stratejik hedef bulunuyor: müşteriye daha iyi anlamak ve daha kişisel hizmet sunmak; riskleri ve suistimali daha doğru öngörmek; operasyonel kararları hızlandırmak; çalışanların teknolojiyle birlikte daha yüksek katma değer üretmesini sağlamak.

Yatırımdan ölçülebilir iş değerine

Allianz Türkiye'nin yaklaşımında yapay zekanın başarısı kullanılan model sayısıyla değil, yarattığı sonuçla ölçülüyor. Bugün yapay zeka destekli uygulamalar hasardan fiyatlamaya, ticari tekliflerden sağlık provizyonlarına, doküman işlemeden müşteri terk öngörülerine kadar geniş bir alanda kullanılıyor.

- Hasar karar süreleri 5 kat kısaldı.
- Ticari teklif hazırlama süresi 4 saatten 15 dakikaya indi.
- Doküman işleme süreçlerinde %99 doğruluk seviyesine ulaşıldı.
- Yapay zeka destekli dolandırıcılık tespit modellerinde başarı oranı %30 arttı.
- Yapay zeka uygulamaları bugüne kadar 20 milyon euronun üzerinde değer yarattı.

Müşteriyi yalnızca işlem anında değil, ihtiyaç ortaya çıkmadan önce anlamak

Allianz Türkiye, büyük dil modelleri ve üretken yapay zekayı yalnızca otomasyon için değil, müşteri davranışlarını ve deneyim alanlarını daha iyi anlamak için kullanıyor. Çağrı merkezi verileri üzerinde yapılan gelişmiş analizler; tekrar eden ihtiyaçların, sorun alanlarının ve beklentilerin daha erken görünür hale gelmesini sağlıyor. Böylece yapay zeka yalnızca mevcut süreçleri hızlandıran bir araç olmaktan çıkıyor; ürün, hizmet ve müşteri deneyiminin yeniden tasarlanmasına girdi sağlıyor.

Sağlık sigortalarında kullanılan Smart STP sistemi provizyon süreçlerini saniyeler içinde sonuçlandırırken, yapay zeka destekli suistimal tespit modelleri hem müşterilerin hem de sigorta havuzunun korunmasına katkı sağlıyor. Bu yaklaşımın temel hedefi daha hızlı işlem kadar daha tutarlı karar, daha doğru risk değerlendirmesi ve daha güvenilir müşteri deneyimi yaratmak.

Yeni verimlilik sınırı: AI-assisted ve Agentic AI

Dönüşümün ikinci eksenini yazılım geliştirme. Allianz Türkiye'de 300'ün üzerinde yazılımcı günlük iş akışlarında AI-assisted yazılım geliştirme yaklaşımını kullanıyor. Ön yüz, mobil ve backend geliştirmeden test ve kalite güvence süreçlerine kadar 15'in üzerinde coding agent aktif durumda.

Şirket, yazılım geliştirme yaşam döngüsündeki her iki aktiviteden birinin GenAI destekli yürütülmesini ve bu alanda %50 verimlilik artışı sağlanmasını hedefliyor. Bir sonraki aşamada Agentic AI tabanlı çalışma modelleriyle, belirli görevleri planlayabilen ve yürütebilen yapay zeka ajanlarının insan uzmanlığı ve gözetimiyle birlikte çalıştığı yeni bir mühendislik modeline geçiş amaçlanıyor.

Teknoloji kadar önemli olan konu: Organizasyonun dönüşümü

Allianz Türkiye, yapay zeka dönüşümünü yalnızca teknoloji ekiplerinin sorumluluğu olarak görmüyor. "AI for All" programı ile çalışanların yapay zekayı etkin, doğru ve sorumlu biçimde kullanabilmesi ve veri odaklı karar alma kültürünün kurum geneline yayılması hedefleniyor.

Güven, yönetim ve insan gözetimi dönüşümün parçası

Sigortacılıkta yapay zekanın ölçeklenmesi; hız ve verimlilik kadar veri güvenliği, açıklanabilirlik, etik kullanım ve insan gözetimini de kritik hale getiriyor. Allianz Türkiye bu nedenle yapay zekayı insan kararının yerine geçen değil, insan kararını güçlendiren bir yetkinlik olarak konumlandırıyor. Şirketin yaklaşımında teknolojik ölçeklenme ile sorumlu kullanım aynı dönüşüm programının iki ayrılmaz bileşeni olarak ele alınıyor.

Tolga Gürkan: "Yapay zekada rekabet, teknolojiyi müşteri değerine dönüştürebilme yarışı"

Allianz Türkiye CEO'su Tolga Gürkan, "Bugün yapay zeka artık bir teknoloji başlığı değil, rekabetin oynandığı yeni zemin. Ancak gerçek fark, teknolojiye sahip olmakla değil; onu ölçekleyerek müşteriye ve işe somut değer üretebilmekle ortaya çıkıyor. Biz yapay zekayı yalnızca daha hızlı işlem yapmak için değil; riskleri daha doğru öngörmek, müşterilerimizi daha iyi anlamak, çalışanlarımızın kararlarını güçlendirmek ve sigortacılığı daha erişilebilir ve kişisel hale getirmek için kullanıyoruz. Önümüzdeki dönemde üretken yapay zeka ve Agentic AI bu dönüşümü daha da hızlandıracak. Bunu yaparken şeffaflık, etik yaklaşım, veri güvenliği ve insan gözetiminden taviz vermeyeceğiz. Çünkü bizim için yapay zekanın başarısı, teknoloji ne kadar gelişmiş olursa olsun, sonunda müşteriye ve insana ne kadar değer kattığıyla ölçülüyor" dedi.

Bir sonraki aşama: Yapay zekayı ölçeklemek

Allianz Türkiye'nin önümüzdeki dönem odağı, başarılı kullanım örneklerini tekil uygulamalardan kurum çapında ölçeklenebilir yetkinliklere dönüştürmek. Üretken yapay zeka ve Agentic AI'nın yazılım geliştirme, müşteri etkileşimi, operasyonel karar alma ve risk yönetiminde daha yaygın kullanımı hedeflenirken; yaratılan finansal değer, müşteri deneyimi, karar kalitesi ve çalışan verimliliği birlikte izlenecek.

QCAR Mobilite yeni şubesini Ordu - Giresun'da hizmete açtı



Türkiye genelinde hizmet ağını hızla genişleten QCAR Mobilite, Karadeniz'deki yeni durağı Ordu-Giresun'da kapılarını açtı. Gülyalı'da hizmete başlayan yeni şube, stratejik konumuyla iki kentin bireysel ve kurumsal mobilite ihtiyaçlarına çözüm sunarken QCAR'ın bölgedeki erişimini de güçlendirecek.

Türkiye genelindeki büyüme ivmesini sürdüren QCAR Mobilite, Karadeniz'deki hizmet ağına yeni bir nokta daha ekledi. Magarsus Sigorta Brokerliği iş ortaklığıyla Ordu'nun Gülyalı ilçesinde faaliyete geçen Ordu-Giresun Şubesi, 10 Ağustos Pazartesi günü düzenlenen törenle hizmete açıldı.

Yeni şubenin yatırımcısı Bekir Kılıç olurken kendisinin ev sahipliğinde gerçekleştirilen açılış, bölge protokolü, iş dünyası temsilcileri ve sektör paydaşlarını bir araya getirdi. Yeni şube, araç kiralamanın yanı sıra bölgedeki bireysel ve kurumsal müşterilerin ikame araç ihtiyaçlarına da hizmet verecek.

Bölge protokolü ve iş dünyası açılışta buluştu

Ordu'nun Gülyalı ilçesinde gerçekleştirilen açılış törenine Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Baş Danışmanı İbrahim Eroğlu, Ordu Ticaret ve Sanayi Odası (OTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Adil Levent Karlıbel, Ordu Ticaret Odası Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi Başkanı Nevzat Yavuz, Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Gültekin Kurtçul ve Trafik Şube Müdürü Hüseyin Satan katıldı.

"Karadeniz'de mobiliteye erişimi daha da güçlendireceğiz"

Açılışa ilişkin değerlendirmelerde bulunan QCAR Mobilite Genel Müdür Vekili Mehmet Ali Özışık, Karadeniz'in markanın büyüme planlarındaki önemine dikkat çekerek şunları söyledi: "QCAR Mobilite olarak Türkiye genelinde büyürken yalnızca yeni noktalar açmaya değil, doğru lokasyonlarda güçlü ve sürdürülebilir bir hizmet ağı oluşturmaya odaklanıyoruz. Ordu ve Giresun'un kesişiminde yer alan Gülyalı, hem bölgesel ulaşım hareketliliği hem de havalimanı bağlantısı açısından önemli bir konuma sahip. Yeni şubemizle bireysel ve kurumsal araç kiralamadan ikame araç hizmetlerine kadar farklı ihtiyaçlara hızlı ve güvenilir çözümler sunacağız. Yerel iş ortaklarımızla birlikte büyüyerek QCAR'ın Karadeniz'deki erişimini daha da artırmayı hedefliyoruz."

"Bölgenin mobilite ihtiyaçlarına güçlü bir alternatif sunacağız"

Yeni şubenin yatırımcısı Bekir Kılıç ise yatırımın bölge açısından taşıdığı öneme değinerek şöyle konuştu: "Sigortacılık ve finans alanındaki tecrübemizi QCAR Mobilite'nin güçlü marka yapısı ve mobilite alanındaki deneyimiyle buluşturuyoruz. Ordu ve Giresun'daki bireysel kullanıcıların yanı sıra işletmelerin ve kurumların araç kiralama ve ikame araç ihtiyaçlarına hızlı, güvenilir ve yüksek hizmet standartlarıyla yanıt vermeyi hedefliyoruz. Böyle güçlü bir markayı bölgemizle buluşturmaktan büyük mutluluk duyuyoruz."

Ordu Cad. No: 71/G Gülyalı adresinde hizmet vermeye başlayan QCAR Mobilite Ordu-Giresun Şubesi, iki kenti birbirine bağlayan önemli ulaşım akslarından birinde, havalimanı kavşağında konumlanıyor. Yeni şube, QCAR Mobilite'nin Türkiye genelinde yaygınlaşan hizmet ağıının Karadeniz'deki yeni halkası olarak bireysel ve kurumsal müşterilere hizmet verecek.



Bizimle İMMTİYAZLISINIZ

Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyet (İMM)
teminatlı **Kasko Poliçemiz** ile
karşı tarafın masrafları
ne olursa olsun,
**cebinizden hiçbir
ücret çıkmaz.***

**ÜCRETSİZ
MEVSİMSEL LASTİK
DEĞİŞİM VE SAKLAMA
HİZMETİ**

*Uygulama, yalnızca gerçek kişilere ait otomobil ve kamyonet tipi araçlar için geçerlidir.

DETAYLI BİLGİ İÇİN;

0850 811 51 00 | dogasigorta.com

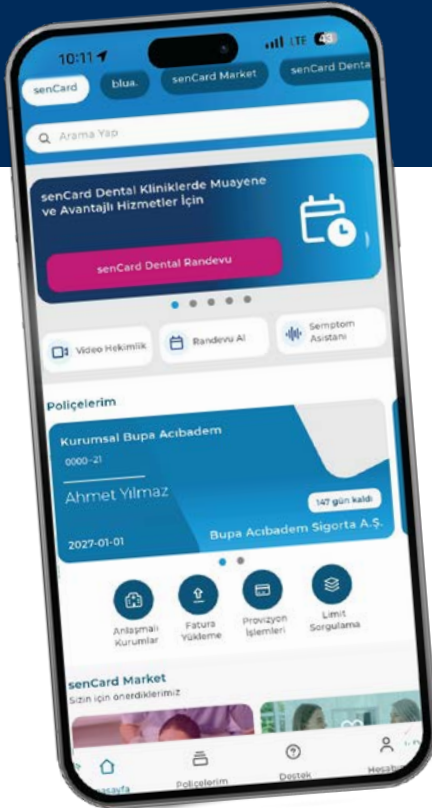
Yenilenen senCard Mobil ile Sağlık Sigortasından Dijital Sağlığa Tüm Hizmetler Tek Uygulamada

Dijitalleşme, günlük hayatın pek çok alanında olduğu gibi sigorta deneyimine ilişkin beklentileri de değiştiriyor. Sağlık sigortasında artık yalnızca kapsamlı bir güvenceye sahip olmak değil, bu güvencenin sunduğu hizmetlere ihtiyaç duyulduğu anda kolayca ulaşabilmek de önem taşıyor. Poliçe detaylarını görüntülemek, provizyon süreçleri hakkında bilgi almak ya da anlaşmalı bir sağlık kuruluşuna ulaşmak gibi işlemlerin hızlı ve pratik biçimde gerçekleştirilebilmesi, sağlık sigortası deneyiminin önemli bir parçası haline geliyor.

Bupa Türkiye'nin entegre sağlık hizmetleri yaklaşımı doğrultusunda yenilenen senCard Mobil, tam da bu değişen beklentiden hareketle sigortalıların sağlık güvencelerine ilişkin ihtiyaçlarını tek bir dijital platform üzerinden yönetebilmelerini sağlıyor. Poliçe yönetiminden dijital sağlık hizmetlerine, ağız ve diş sağlığından farklı sigorta çözümlerine kadar pek çok hizmete tek ekrandan ulaşma imkânı sunan uygulama, sağlık güvencesine ilişkin ihtiyaçların daha kolay ve bütünsel bir şekilde yönetilmesini sağlıyor.

Sigorta deneyimi uçtan uca dijitalleşiyor

Yenilenen senCard Mobil ile poliçenin kapsamı, teminat ve tedavi bilgileri ve limitler kolayca görüntülenebiliyor. Kullanıcılar, provizyon ve geri ödeme süreçlerinin durumunu takip ederken sağlık harcamalarına ilişkin fatura ve gerekli belgeleri de uygulama üzerinden iletebiliyor. Anlaşmalı sağlık kuruluşlarına erişim de yine uygulama üzerinden sağlanıyor. Hastane, eczane, ağız ve diş sağlığı kliniği gibi poliçe kapsamında hizmet alınabilecek noktalar harita üzerinden görüntülenerek konuma uygun sağlık kuruluşu kolayca bulunabiliyor. Böylelikle sağlık sigortasına ilişkin bilgi ve işlemler, farklı kanallara ihtiyaç duyulmadan tek bir dijital deneyimde yönetilebiliyor.



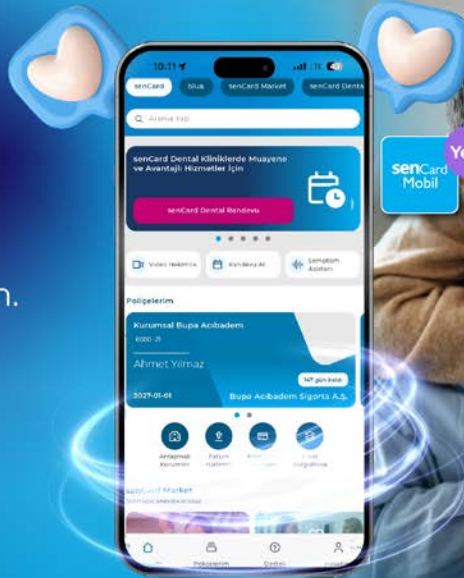
senCard® Mobil

senCard Mobil Şimdi Yepyeni!

Sigortanızı kolayca yönetin,
dijital sağlık hizmetlerine her an,
her yerde tek uygulamadan ulaşın.



Güncellemek için QR'i okutunuz.



Sağlık hizmetlerine erişimin dijital kanallarla çeşitlenmesi, ihtiyaç duyulan desteğin günlük yaşamın farklı anlarında ulaşılabilir olmasını da beraberinde getiriyor. senCard Mobil içerisinde yer alan Blua dijital sağlık hizmetleri sayesinde, poliçe kapsamına göre uygun branşlardaki hekimlerle online görüşme gerçekleştirilebiliyor. Görüşme sonrasında gerekli yönlendirmeler yapılırken, hekimin uygun görmesi halinde e-reçete hizmetinden de yararlanılabiliyor. Psikolojik danışmanlık, beslenme danışmanlığı ve sağlıklı yaşam koçluğu gibi hizmetler de kapsam dahilinde sunuluyor. Uygulamada yer alan senCard Dental bölümü ise, kullanıcıların ağız ve diş sağlığı hizmetlerine de daha kolay ulaşmasını sağlıyor. Yeni senCard Mobil ile kullanıcılar, anlaşmalı klinikleri inceleyebiliyor, klinikler ve sunulan hizmetler hakkında bilgi alabiliyor, ihtiyaçlarına uygun tedavi paketlerini değerlendirebiliyor, kendilerine en uygun lokasyon ve zamana seçebiliyor ve randevularını sadece 5 adımda uygulama üzerinden kolayca oluşturabiliyor.

Farklı sigorta ihtiyaçları için de tek adres

senCard Mobil, sağlık sigortasının yanı sıra farklı sigorta ihtiyaçlarına yönelik seçenekleri de senCard Market üzerinden kullanıcılarla buluşturuyor. Sağlık sigortası seçenekleri ile birlikte trafik sigortası ve kasko gibi ürünler incelenebiliyor, ürün detayları değerlendirilerek satın alma işlemleri uygulama üzerinden tamamlanabiliyor. Uygulama, sigorta hizmetlerinin yanı sıra günlük yaşama dokunan farklı çözümler de sunuyor. senCard Avantajlar Dünyası üzerinden kullanıcılara özel avantaj ve fırsatlar keşfedilebilirken, yurt dışı seyahatlerinde ihtiyaç duyulan sağlık sigortası yazısı da uygulama üzerinden oluşturulabiliyor.

Yenilenen senCard Mobil, sağlık sigortasını yalnızca poliçe yönetimiyle sınırlı olmayan, farklı ihtiyaçları kapsayan bir hizmet deneyimine dönüştürüyor. Sigortalıların sağlık güvencelerine ilişkin bilgilere ulaşmalarından sağlık hizmetlerinden yararlanmalarına, ağız ve diş sağlığı çözümlerinden farklı sigorta ürünlerini değerlendirmelerine kadar uzanan kapsam, tüm bu süreçlerin tek uygulama üzerinden yönetilmesine imkân tanıyor. Sağlık güvencesini günlük yaşamın bir parçası haline getiren senCard Mobil, ihtiyaç duyulan bilgi, hizmet ve çözümlere tek noktadan ulaşmanın yeni ve kolay yolunu sunuyor.

Ankara Sigorta, Finansal Hizmetler ve Sigortacılık Sektörünün En İyi İşverenleri Listesinde Zirvede



Great Place to Work tarafından gerçekleştirilen değerlendirmeler sonucunda Ankara Sigorta, Finansal Hizmetler & Sigortacılık sektörünün En İyi İşverenleri listesinde 100-499 çalışan sayısı kategorisinde 1. sırada yer aldı.

Sigorta sektörünün köklü şirketlerinden Ankara Sigorta, insan odaklı kurum kültürünü ve yüksek çalışan memnuniyetini yeni bir başarıyla taçlandırdı. İş yeri kültürü ve çalışan deneyimi alanında küresel referans kabul edilen Great Place to Work tarafından açıklanan listede şirket, kendi ölçeğindeki kurumlar arasında birinci sıraya yerleşti.

Elde edilen bu birincilikle Ankara Sigorta; insan kaynağına verdiği değeri, güvene dayalı iş ortamını ve sektördeki güçlü işveren markası konumunu bir kez daha kanıtladı. Konuya ilişkin değerlendirmelerde bulunan Ankara Sigorta Genel Müdürü Sema Dolaşoğlu şunları söyledi:

“Ankara Sigorta olarak, Finansal Hizmetler & Sigortacılık sektöründe 100-499 çalışan sayısı kategorisinde birinci sırada yer almaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Bu sonuç; Ankara Sigorta’nın çalışan odaklı kurumsal yapısının, yenilikçi insan kaynakları stratejilerinin ve çalışan memnuniyetini esas alan yönetim anlayışının en net göstergesidir. Başarımızda emeği bulunan, ortak kurum kültürümüze katkı sunan tüm çalışma arkadaşlarımıza teşekkür ediyorum.”

Çalışan deneyimi ve finansal disiplin anlayışı dikkat çekiyor

Ankara Sigorta, çalışan odaklı insan kaynakları uygulamaları ve yüksek güven endeksiyle Great Place to Work-Certified unvanına hak kazanmış; genç yeteneklere sunduğu kariyer fırsatları ile de Best Workplaces for Young Talents kategorisinde ödüllendirilmişti.

Şirket aynı zamanda, şeffaf ve disiplinli finansal yönetimiyle Türkiye genelinde en fazla kurumlar vergisi tahakkuk eden şirketler listesinde 69. sırada yer alarak ülke ekonomisine sağladığı değeri kanıtlamıştı.

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!





International
Labour
Organization

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.



ILO Care@Work Türkiye Projesi
Eşitlikçi ve Bakım Dostu İşletme Modeli



Anadolu Sigorta ve ILO Türkiye Ofisi'nden Eşitlikçi ve Bakım Dostu İşyerleri İçin İş Birliği

Anadolu Sigorta ile Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) Türkiye Ofisi, işyerinde toplumsal cinsiyet eşitliğinin güçlendirilmesi ve çalışanların bakım sorumluluklarının desteklenmesi amacıyla önemli bir iş birliğine imza attı. Care@Work Türkiye Projesi kapsamında hayata geçirilen iş birliğiyle, ILO'nun Eşitlikçi ve Bakım Dostu İşletme Modeli Anadolu Sigorta'da uygulanacak.

Anadolu Sigorta ile Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) Türkiye Ofisi, daha eşitlikçi, kapsayıcı ve bakım dostu çalışma ortamlarının geliştirilmesine katkı sağlamak üzere güçlerini birleştiriyor. İsveç'in finansal desteğiyle Ocak 2026 - Haziran 2027 döneminde yürütülen Care@Work Türkiye Projesi kapsamında hayata geçirilen ortaklıkla, ILO'nun Eşitlikçi ve Bakım Dostu İşletme Modeli Anadolu Sigorta bünyesinde uygulanacak.

Anadolu Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Füsün Tümsavaş ile ILO Türkiye Ofisi Direktörü Yasser Ahmed Hassan, iş birliği protokolünü 27 Ağustos'ta Anadolu Sigorta Genel Müdürlüğü'nde imzaladı.

İş birliği; ILO'nun uluslararası çalışma standartları ile eşitlik, bakım ve insana yakışır iş alanlarındaki uzmanlığını, Anadolu Sigorta'nın kurumsal deneyimi ve insan odaklı çalışma yaklaşımıyla buluşturuyor. Süreç boyunca sosyal diyalog ve çalışan katılımını merkeze alan uygulamaların geliştirilmesi, elde edilecek deneyim ve iyi uygulama örneklerinin ise daha geniş ölçekte paylaşılması hedefleniyor.

Beş temel alanda kapsamlı çalışma

Eşitlikçi ve Bakım Dostu İşletme Modeli, çalışma yaşamında eşitliğin farklı boyutlarını bütüncül bir yaklaşımla ele alıyor. Model; eşit söz ve katılım hakkı, kapsayıcı istihdam, eşit değerde işe eşit ücret, bakım destekleri ile şiddetten arınmış, sağlıklı ve elverişli çalışma ortamı olmak üzere beş temel alana odaklanıyor.

Bu doğrultuda ILO Türkiye Ofisi ve Anadolu Sigorta, ilk aşamada şirketin mevcut politika ve uygulamalarını birlikte değerlendirecek. Çalışanların ihtiyaç ve deneyimleri analiz edilerek öncelikli gelişim alanları belirlenecek. Elde edilen bulgular doğrultusunda hazırlanacak Eşitliği Geliştirme Planı ışığında somut uygulamalar hayata geçirilerek kaydedilen ilerleme düzenli olarak izlenecek.

Uygulama sürecinin temel unsurlarından birini ise çalışanların aktif katılımı ve sosyal diyalog oluşturacak. Bu kapsamda Anadolu Sigorta'da örgütlü Banka ve Sigorta İşçileri Sendikası (BASİSEN) ile yakın iş birliği içinde çalışanların görüş ve deneyimlerinin mevcut durum analizine ve geliştirilecek politika ve uygulamalara yansıtılması desteklenecek.

Füsün Tümsavaş: "Sigorta sektöründen bu projede yer alan tek şirket olmamız, bizim için ayrıca gurur verici"

Anadolu Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Füsün Tümsavaş, iş birliğine ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Uluslararası Çalışma Örgütü'nün Care@Work Projesi kapsamında geliştirdiği Eşitlikçi ve Bakım Dostu İşletme Modeli'nin Türkiye'deki üç pilot işletmesinden biri olarak Anadolu Sigorta'nın seçilmiş olmasından büyük memnuniyet duyuyoruz. Üstelik sigorta sektöründen bu projede yer alan tek şirket olmamız, bizim için ayrıca gurur verici.

Eşitlikçi ve Bakım Dostu İşletme Modeli kapsamında, önümüzdeki 8 aylık süreçte mevcut uygulamalarımızı uluslararası standartlar çerçevesinde değerlendirecek, çalışanlarımızın görüşlerini alacak, gelişim alanlarımızı belirleyecek ve somut aksiyonlardan oluşan bir Eşitlik Eylem Planı ve sürdürülebilir bir yol haritası oluşturacağız. Bu çalışmaların Haziran 2027'de tamamlanmasıyla birlikte, elde edeceğimiz çıktıların kurumsal süreçlerimize entegre edilmesini ve bakım dostu iş yeri uygulamalarımızı daha da geliştirmeyi hedefliyoruz."

Yasser Ahmed Hassan: "Bakım konusu ele alınmadan toplumsal cinsiyet eşitliği ve kapsayıcı işyerleri sağlanamaz."

ILO Türkiye Ofisi Direktörü Yasser Ahmed Hassan da iş birliğine ilişkin değerlendirmelerde bulundu: Care@Work Türkiye Projemiz aracılığıyla, insana yakışır iş ve toplumsal cinsiyet eşitliği çerçevesinde eşitlik odaklı ve bakım destekleyici işyerlerinin geliştirilmesini amaçlıyoruz. BASİSEN'in aktif katılımıyla Anadolu Sigorta ile yürüttüğümüz iş birliği, sosyal diyalogun bu ilkeleri işyeri uygulamalarına nasıl dönüştürebileceğinin güçlü bir örneğini oluşturuyor. Nihayetinde toplumsal cinsiyet eşitliği, bakım, kapsayıcılık ve sosyal diyalog, çalışma yaşamının günlük gerçekliklerini iyileştirdiklerinde anlam kazanır. Burada elde edilen deneyim ve kanıtlar, yalnızca çalışanlar ve aileleri için daha iyi sonuçlara değil, aynı zamanda daha üretken, dayanıklı ve sürdürülebilir işletmelere de katkı sağlayabilir; bunun yanı sıra Türkiye genelinde eşitlik odaklı ve bakım destekleyici işyeri uygulamalarının daha geniş ölçekte yaygınlaştırılması için değerli bir temel oluşturabilir.

Elde edilen deneyim Türkiye'deki uygulamalara katkı sağlayacak

Care@Work Türkiye Projesi, başta 2024 yılında kabul edilen İnsana Yakışır İş ve Bakım Ekonomisine İlişkin ILO Kararı olmak üzere uluslararası çalışma standartları doğrultusunda, eşitlikçi ve bakım dostu işyeri politika ve uygulamalarının geliştirilmesini, uygulanmasını ve daha geniş ölçekte yaygınlaştırılmasını teşvik etmeyi amaçlıyor.

Anadolu Sigorta'da yürütülecek uygulamanın da şirket sınırlarını aşarak Türkiye genelindeki çalışma ortamlarına ilham vermesi hedefleniyor. Süreç boyunca elde edilecek deneyimlerin, bulguların ve iyi uygulamaların paylaşılmasıyla Türkiye'de eşitlikçi ve bakım dostu işyeri uygulamalarının daha geniş ölçekte yaygınlaştırılmasına katkı sağlanması amaçlanıyor. İş birliğinin aynı zamanda kadınların işgücüne eşit katılımının desteklenmesine ve bakım alanındaki politika geliştirme süreçlerinin kanıta dayalı biçimde güçlendirilmesine katkıda bulunması öngörülüyor.



Türkiye'nin ilk çocuk risk farkındalığı eki "Sigortalife Kids" geliyor!

Sigortalı yaşayanların dergisi Sigorta Life, çocuklarda risk bilincini geliştirmek ve sigorta kültürünü eğlenceli bir dille aşlamak amacıyla Türkiye'de bir ilke imza atıyor. Okuyucularla buluşmaya hazırlanan Sigortalife Kids, çocuklara özel hazırlanan içeriğiyle çok yakında raflarda yerini alacak.

"Sigortalife Kids" hakkında öne çıkanlar:

Türkiye'nin ilk çocuk risk farkındalığı eki: Çocukların erken yaşta riskleri öğrenmesini, güvenle büyümesini ve güvenlik bilinci kazanmasını hedefleyen yepyeni ve öncü bir çalışma.

Eğlenceli ve öğretici içerikler: Derginin içerisinde çocukların zeka ve yaratıcılığını destekleyecek bulmacalar, zeka testleri, "Sigi" karakterinin macera dolu hikayeleri ve çocukları birer "Güven Kahramanı" yapacak görevler yer alıyor.

Slogan: "Riskleri Öğren, Güvenle Büyü!" ve "Sigi ile Güvenli Maceralara Hazır Mısın?"

SİGORTA ŞİRKETLERİNİN ÇÖZÜM ORTAĞI

1989'DAN BUGÜNE

+37 YILLIK
DENEYİM

TAM SÜREÇ
YÖNETİMİ

GÜÇLÜ
TEKNOLOJİ

DOĞRU
DEĞERLEME

GENİŞ
ALICI AĞI

HIZLI
OPERASYON

37+
Yıllık
Deneyim

80.000
Müşteri
Portföyü

150+
Anlaşmalı
Kurum

1500+
Günlük ihaleye
Çıkan Araç Sayısı

AUTOGONG



**Seydi
Demir**

Türkasistans Yönetim
Kurulu Üyesi

Türkasistans, Yeni Nesil Dijital Asistans Ekosistemini İnşa Ediyor

Türkasistans, dijital altyapı, veri odaklı süreç yönetimi ve esnek iş modelleriyle asistans hizmetlerinde yeni bir döneme hazırlanıyor. B2B, B2C ve B2B2C kanallarında büyümesini sürdüren şirket, özellikle sigorta sektörüyle stratejik iş birliklerini güçlendirerek uçtan uca dijital asistans yönetiminde öncü konuma ulaşmayı hedefliyor.

Asistans sektöründe değişen müşteri beklentileri, dijitalleşme ve mobilite alışkanlıkları, hizmet anlayışını yeniden şekillendiriyor. Bu dönüşüm doğrultusunda Türkasistans, asistans hizmetlerini yalnızca ihtiyaç anında devreye giren operasyonel çözümler olarak değil; kurumlara sürekli değer sağlayan stratejik bir hizmet altyapısı olarak konumlandırıyor.

Şirket, teknoloji, operasyon yönetimi ve müşteri deneyimini bütünleşik bir yapıda ele alarak kurumların müşterilerine daha hızlı, şeffaf ve ölçülebilir hizmetler sunmasına destek olmayı amaçlıyor.

Kuruluştan Dönüşüme: Dijital Hizmet Modeli

Güçlü ve güvenilir bir operasyon şirketi olma hedefiyle yola çıkan Türkasistans, zaman içinde vizyonunu daha kapsamlı bir dijital hizmet modeline taşıdı. Günümüzde müşteriler; hızlı erişim, dijital talep oluşturma, süreç takibi ve farklı hizmetlere tek platformdan ulaşma beklentisiyle hareket ediyor.

Türkasistans, bu beklentilere yanıt verebilmek için farklı sektörlerin ihtiyaçlarına göre asistans ve tamamlayıcı hizmetleri dijital olarak tasarlayan ve yöneten bir yapıya dönüşüyor.

Uçtan Uca Dijital Operasyon Altyapısı

Türkasistans'ın dijital dönüşüm yaklaşımı, yalnızca teknoloji yatırımı yapmakla sınırlı kalmıyor; iş modelinin tamamını veri, otomasyon ve ölçülebilirlik ekseninde yeniden yapılandırmayı kapsıyor. Hizmet talebinden operasyon yönetimine, raporlamadan performans ölçümüne kadar tüm süreçler tek bir sistem içinde izlenebilir hale geliyor.

Bu yapı, şirkete hız, şeffaflık ve sürdürülebilir hizmet kalitesi sağlıyor. Türkasistans, operasyon verilerini analiz ederek hizmet performansını sürekli geliştirmeyi; yapay zekâ, veri analitiği ve otomasyonla asistans hizmetlerini daha proaktif hale getirmeyi hedefliyor.

Farklı Sektörlere Özel Çözümler

Türkasistans; havayolu şirketleri çalışanlarından, toplu konut sitelerine, filo şirketlerinden sadakat platformlarına kadar farklı alanlarda kurumlara özel çözümler sunuyor.

B2B2C Modeliyle Markalara Yeni Değer Alanı

B2B2C modeli, asistans sektörünün önemli büyüme alanlarından biri olarak öne çıkıyor. Türkasistans, banka, sigorta, havayolu, otomotiv, filo ve sadakat platformları gibi markaların müşterilerine güçlü teknoloji ve operasyon altyapısıyla asistans hizmetleri sunmasına katkı sağlıyor.

Bu yaklaşımla asistans, bağımsız bir ürün olmanın ötesine geçerek markaların müşteri değer önerisinin önemli bir parçası haline geliyor.

Stratejik Odak: Sigorta Sektörüyle İş Birlikleri

Türkasistans'ın önümüzdeki dönemdeki öncelikli stratejik hedeflerinden biri, sigorta şirketleriyle iş birliklerini geliştirmek. Sigorta finansal güvence sağlarken, asistans hizmetleri bu güvenceyi ihtiyaç anında hızlı, somut ve ölçülebilir bir müşteri deneyimine dönüştürüyor.

Şirket, poliçe ve asistans hizmetlerinin entegre çalıştığı; müşterilerin dijital kanallar üzerinden talep oluşturabildiği, süreci anlık takip edebildiği ve sigorta şirketlerinin operasyonu ölçümleyebildiği modeller geliştirmeyi hedefliyor.

Dijital Asistans Deneyiminde Yeni Standart

Geleceğin asistans modelinde müşteriler, hizmet taleplerini dijital kanallar üzerinden başlatabilecek; sistem ihtiyacı analiz ederek doğru hizmet sağlayıcıyı belirleyecek ve operasyonu uçtan uca yönetecek. Böylece müşteriler sürecin her aşamasını anlık olarak takip edebilecek.

B2B ve B2C Kanallarında Yeni Büyüme Dönemi

B2B tarafında şirketlerin çalışanlarına, müşterilerine ve iş ortaklarına yönelik yeni nesil hizmet paketleri geliştirilmesi planlanıyor. B2C tarafında ise dijital olarak satın alınabilen, kolay kullanılabilen ürünler ve abonelik modelleri şirketin büyüme stratejisinin önemli parçaları arasında yer alıyor.

Asistansın Geleceği: Proaktif ve Veri Odaklı Hizmet

Sektörün geleceğinde proaktif asistans hizmetlerinin öne çıkması bekleniyor. Veri ve teknoloji sayesinde müşteri ihtiyaçlarının önceden öngörülmesi; araç kullanım verileri veya geçmiş hizmet kayıtları gibi kaynaklardan elde edilen içgörülerle ihtiyaç oluşmadan öneriler sunulması mümkün hale gelecek.

Bölgesel Büyüme Hedefi

Türkasistans, teknoloji, operasyon ve müşteri deneyimini aynı platformda buluşturan güçlü bir asistans altyapısı oluşturmayı hedefliyor. Şirket, Türkiye'de geliştirdiği bu altyapıyı zaman içinde bölgesel pazarlara taşımayı planlıyor.

Geleceğe Bakış

Türkasistans, önümüzdeki dönemde sigorta şirketleriyle stratejik iş birliklerini güçlendirmeye, B2B ve B2C kanallarını büyütme, B2B2C ekosistemini genişletmeye ve uçtan uca dijital asistans süreçlerini geliştirmeye odaklanacak.

Şirket, yeni nesil dijital asistans ekosisteminin kurulmasında takip eden değil, dönüşüme yön veren aktörlerden biri olmayı hedefliyor.



Türkiye Katılım Sigorta ve MÜSİAD'dan iş dünyası için iş birliği görüşmesi

Türkiye Katılım Sigorta Genel Müdürü Özgür Öntürk, Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı Burhan Özdemir ile bir araya geldi. MÜSİAD Genel Merkezi'nde gerçekleştirilen görüşmede, katılım finans ve sigortacılığının gelişim potansiyeli ile reel sektörün finansal güvence ihtiyaçları gündeme geldi.

Türkiye Katılım Sigorta Genel Müdürü Özgür Öntürk, Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı Burhan Özdemir ile bir araya geldi. MÜSİAD Genel Merkezi'nde gerçekleştirilen görüşmede, katılım finans ve sigortacılığının gelişim potansiyeli ile reel sektörün finansal güvence ihtiyaçları gündeme geldi.

Görüşmede, katılım sigortacılığının iş dünyasına sağlayabileceği katkılar ele alınırken, şirketler ile katılım finans ekosistemi arasında geliştirilebilecek yeni iş birliği alanları da değerlendirildi.

MÜSİAD Genel Başkanı Burhan Özdemir, görüşmenin ardından yaptığı değerlendirmede, Türkiye Katılım Sigorta Genel Müdürü Özgür Öntürk'ü MÜSİAD Genel Merkezi'nde ağırladıklarını belirtti.

Özdemir, toplantıda katılım finans ve sigortacılık ekosisteminin mevcut durumunun yanı sıra reel sektörün finansal güvence mekanizmalarını ve iş dünyasıyla geliştirilebilecek iş birliği imkanlarını ele aldıklarını ifade etti.

Türkiye Katılım Sigorta Genel Müdürü Özgür Öntürk ise görüşmenin ardından yaptığı açıklamada, katılım sigortacılığının Türkiye'de daha güçlü bir yapıya kavuşması için sektör paydaşlarının desteğinin önem taşıdığını vurguladı.

MÜSİAD Genel Başkanı Burhan Özdemir'e ev sahipliği ve katkıları için teşekkür eden Öntürk, katılım sigortacılığının gelişimine yönelik verilen desteğin sektör açısından değerli olduğunu belirtti.

Her Şey Çocuklarımızın Geleceği İçin!



Çocukların en büyük destekçisi **BESTİ** ile
bugün Erken BES başlatın,
gelecek hayalleri gerçek olsun.



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



0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr



/katilimemeklilik



/katilimemek



/katilimemeklilik



/katilimemeklilik



Katılım Cep
uygulamasını indirmek
için karekodu okutun.

Google play

App Store

Bu reklamda, karakterler ve ortamlar yapay zeka teknolojileri kullanılarak üretilmiştir.



TARSİM Genel Müdürü Bekir Engürülü: Gelecek tarımsız, tarım sigortasız olmaz

TARSİM Genel Müdürü Bekir Engürülü, “İsmail Öztürk ile Sigorta Life” programında Türkiye’de tarım sigortalarının mevcut durumunu, üreticilerin sigortalılık oranlarını, iklim değişikliğinin tarımsal üretim üzerindeki etkilerini, TARSİM’in hasar sonrası ödeme kapasitesini ve yeni dönem çalışmalarını değerlendirdi.

TARSİM Genel Müdürü Bekir Engürülü, CNBC-e ekranlarında yayınlanan “İsmail Öztürk ile Sigorta Life” programında Türkiye’de tarım sigortalarının mevcut durumunu, üreticilerin sigortalılık oranlarını, iklim değişikliğinin tarımsal üretim üzerindeki etkilerini, TARSİM’in hasar sonrası ödeme kapasitesini ve yeni dönem çalışmalarını değerlendirdi. Türkiye’de sigortalanabilir tarım alanlarının yaklaşık yüzde 30’unun sigortalandığını belirten Engürülü, 2025 yılında yaşanan don afeti sonrasında yaklaşık 35 milyar liralık tazminat ödemesi gerçekleştirdiklerini söyledi. Engürülü, Gelir Koruma Sigortası ve parsel bazlı verim sigortası çalışmalarının da sürdüğünü belirterek, “Üreticimizin TARSİM’i kendisinin garantisi olarak görmesini istiyoruz. Gelecek tarımsız, tarım da sigortasız olmaz” dedi.

“TARSİM, Türkiye’nin tarım sigortası markası”

TARSİM’in Tarım Sigortaları Havuzu’nun kısaltılmış adı olduğunu belirten Engürülü, Türkiye’de tarım sigortalarının marka isminin TARSİM olduğunu söyledi. TARSİM’in bitkisel üretim, hayvancılık ve su ürünleri alanlarında üreticilerin karşılabileceği riskleri ve gelir kayıplarını karşılamak, üretimin devamlılığını ve sürdürülebilirliğini sağlamak amacıyla oluşturulduğunu ifade eden Engürülü, sistemin kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarının iş birliğiyle yürütüldüğünü dile getirdi.

Tarım sigortalarının yalnızca özel sektörün rekabetine dayalı bir sistem içerisinde yürütülmesinin kolay olmadığını belirten Engürülü, “Her yıl hasar olması nedeniyle tarım sigortasını sürdürebilmek çok olanaklı değil. Bunu yapabilmek için devletin işin içerisinde olduğu, sivil toplumun ve özel sektörün beraber çalışacağı ve devletin de destek verdiği bir sisteme ihtiyaç var. Türkiye’de bu sistem TARSİM olarak ifade ediliyor” dedi. TARSİM poliçelerinin tarım sigortası branşında lisans almış sigorta şirketleri tarafından üreticilere ulaştırıldığını aktaran Engürülü, 23 sigorta şirketinin sistem içerisinde yer aldığını söyledi. Sigorta şirketleri, acenteler, brokerlar, bankalar ve diğer aracı kuruluşların üreticiye ulaşmada görev yaptığını belirten Engürülü, düzenlenen poliçelerin TARSİM poliçesi olduğunu ve şirketler arasında teminat açısından bir fark bulunmadığını kaydetti.



Röportajın video haline
QR koddan ulaşabilirsiniz.

“İklim değişikliği afetlerin sıklığını ve şiddetini artırıyor”

TARSİM'in kuruluşunda iklim değişikliğinin önemli bir etken olduğunu belirten Engürülü, Türkiye'nin Akdeniz havzasında yer alması nedeniyle iklim değişikliğinden ciddi şekilde etkilendiğini söyledi. İklim değişikliğinin tarım açısından en önemli sonuçlarından birinin afetlerin hem sıklığının hem de şiddetinin artması olduğunu ifade eden Engürülü, geçmişte de dolu, sel ve benzeri afetlerin yaşandığını ancak son yıllarda bu olayların daha sık ve daha şiddetli görüldüğünü belirtti.

“Tarımda her şeyi kontrol edemiyoruz” diyen Engürülü, tarımsal üretimin açık alanda yapılmasının üreticiyi doğal afetlere karşı daha savunmasız hale getirdiğini söyledi. Engürülü, “Dolu yağdığı zaman tarlanın üzerine şemsiye çekemeyiz. Üreticinin bütün bir yılını verdiği ürün bir anda yok olabiliyor. Tam her şeyi ürettiniz, domatesi diktiniz, gübresini attınız, ilacını verdiniz, her şeyi tamamladınız ama bir dolu yağdı ve ürün gitti. Gelecek sene o üretime nasıl devam edeceksiniz? Ailenizi nasıl geçindireceksiniz?” ifadelerini kullandı.

Hayvancılıkta da benzer risklerin bulunduğunu belirten Engürülü, hayvan kayıplarının üreticiler açısından ciddi ekonomik sonuçlar doğurabildiğini söyledi. “Bir hayvan bir başkası için önemli olmayabilir ama ailesini geçindiren üretici için çok önemli. O hayvanı yerine koyabilmek lazım. Bunun için de sigorta sistemine ihtiyaç var” diyen Engürülü, TARSİM'in temel amacının üreticinin üretime devam edebilmesini sağlamak olduğunu vurguladı.

“Gıda güvenliği milli savunma kadar önemli”

Pandemi ve sonrasında yaşanan savaşlarla birlikte dünyada gıda milliyetçiliğinin arttığına dikkat çeken Engürülü, ülkelerin kendi vatandaşlarının gıda ihtiyacını karşılamayı önceliklendirdiğini söyledi. Gıdanın stratejik bir alan haline geldiğini belirten Engürülü, tarımsal üretimin sürdürülebilirliğinin artık yalnızca ekonomik değil, aynı zamanda stratejik bir konu olduğunu ifade etti. Engürülü, “Paranız olabilir ama ürünü alamıyorsunuz. Çünkü ülkeler önce kendi vatandaşının ihtiyacını karşılamaya çalışıyor. Açlık bir ülkenin yönetiminde en büyük risklerden biridir. Gıdanın sağlanması bakımından üretimin sürdürülebilir olması hayati ve stratejiktir” dedi. Bu nedenle üreticiyi koruyacak mekanizmalara ihtiyaç olduğunu belirten Engürülü, tarım sigortalarının bu noktada kritik rol üstlendiğini söyledi.

“Sigortalabilir alanların yüzde 29,55'i sigortalı”

Türkiye’de Çiftçi Kayıt Sistemi’ne kayıtlı yaklaşık 169 milyon dekar alan bulunduğunu belirten Engürülü, bunun tamamının sigortalabilir olmadığını söyledi. Devlete ait alanlar, meralar ve sigortalınaması mümkün olmayan diğer alanlar çıkarıldığında yaklaşık 149 milyon dekar sigortalabilir tarım arazisinin bulunduğunu ifade eden Engürülü, geçen yıl ilk kez 40 milyon dekar alanın sigortalandığını açıkladı. Bu rakamın sigortalabilir alanların yüzde 29,55’ine karşılık geldiğini belirten Engürülü, “Yaklaşık yüzde 30’unu sigortaladık. Ama yetmez. Bizim temel noktamız ulaşmayı sağlamak, haberdar olmayı haberdar etmek ve eksik bilgiyi düzeltmek” dedi. Önceki yıllarda sigortalılık oranının yüzde 22-23 seviyelerinde olduğunu belirten Engürülü, son dönemde yaşanan afetlerin üreticilerin sigortaya yönelik farkındalığını artırdığını söyledi.

2025 don afeti sonrası 35 milyar liralık tazminat

2025 yılında Türkiye genelinde etkili olan don afetinin büyük bir hasara neden olduğunu belirten Engürülü, TARSİM'in güçlü reasürans yapısı sayesinde üreticilerin zararlarının karşılandığını söyledi. Geçen yıl yaklaşık 35 milyar liralık tazminat ödemesi gerçekleştirdiklerini açıklayan Engürülü, ödemelerin üreticilerin güvenini artırdığını belirtti. Manisa’da yaklaşık 12 milyar lira hasar tazminatı ödendiğini aktaran Engürülü, Malatya’da kayısı üreticilerine yaklaşık 3,8 milyar lira, fındık üreticilerine 3,5 milyar lira ve elma üreticilerine yaklaşık 3 milyar lira ödeme yapıldığını söyledi. Engürülü, “Üretici bu ödemeleri görünce ve en kısa sürede aldığında ‘Benim artık başka çıkar yolum yok, bu olaylarla karşılaşacağım ve TARSİM bunu tazmin ediyor’ dedi. Bu noktada sigortalılık bilincinde ciddi bir artış görüyoruz” ifadelerini kullandı. Hayvancılıkta da yaklaşık 30 milyon büyükbaş ve küçükbaş hayvanın sigortalı olduğunu belirten Engürülü, bunun Türkiye’de kayıtlı hayvan varlığının yaklaşık yüzde 56’sına karşılık geldiğini söyledi.

“Sigortalılıkta yüzde 100 hedefliyoruz”

Sigortalılık oranındaki artışın yeterli olmadığını belirten Engürülü, hedeflerinin üreticilerin tamamına ulaşmak olduğunu söyledi. TARSİM, Tarım ve Orman Bakanlığı il ve ilçe müdürlükleri, sigorta şirketleri ve bölge müdürlüklerinin sahada eğitim ve bilgilendirme çalışmaları yürüttüğünü aktaran Engürülü, üreticiye ulaşmak için yalnızca büyük toplantılara değil, küçük ölçekli buluşmalara da önem verdiklerini dile getirdi. “Bir kişi de olsa, bir cami duvarının yanında, kahvenin kenarında bunları anlatmak suretiyle insanlarımızı duyarlılığı artırmaya çalışıyoruz” diyen Engürülü, üreticilerden gelen geri bildirimlere göre sistemde iyileştirmeler yaptıklarını söyledi. TARSİM Genel Müdürü olarak masa başında kalmamaya özen gösterdiğini de belirten Engürülü, hasar yaşanan bölgelerde üreticilerle doğrudan bir araya geldiğini ifade etti.

“Üreticinin güvenini sahada sağlıyoruz”

Yakın zamanda Tekirdağ’da meydana gelen bir hasar nedeniyle bölgeye giderek yaklaşık 50 kişilik çiftçi toplantısı yaptıklarını belirten Engürülü, üreticilere süreç hakkında bilgi verdiklerini ve ekspertiz çalışmalarını yerinde takip ettiklerini söyledi. Engürülü, “Ne yapacağımızı anlatıyoruz. Anlattığımızı da yapıyoruz. Yaptığımızı da ödülüyor. Böyle bir sistem kurgusu olduğu zaman üreticinin güveni de sağlanıyor” dedi. TARSİM'in başarısında Tarım ve Orman Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun (SEDDK) desteğinin önemli olduğunu belirten Engürülü, sistemde yüzde 70’e kadar ulaşan devlet prim desteğinin bulunduğunu söyledi.

“Gelir Koruma Sigortası geleceğin sigortası”

TARSİM'in yalnızca ürün kaybını karşılayan bir yapı olmaktan çıkarak üreticinin gelirini de korumaya yönelik ürünler geliştirdiğini belirten Engürülü, Gelir Koruma Sigortası’nın önemine dikkat çekti. Buğday, arpa ve çavdar üretiminde uygulanan sistemin hem üretimdeki risklere bağlı kayıpları hem de ürün fiyatlarının beklenen seviyenin altına düşmesi durumunda oluşabilecek gelir kaybını güvence altına aldığını belirten Engürülü,

“Gelir Koruma Sigortası’nı geleceğin sigortası olarak adlandırıyoruz” dedi. Sistemin geliştirilmesi açısından Türkiye Ürün İhtisas Borsası’ndaki vadeli işlem piyasasının önemine dikkat çeken Engürülü, üreticinin ekim yapmadan önce ürününün gelecekteki fiyatını görebilmesinin sigorta açısından önemli bir avantaj sağlayacağını söyledi. Vadeli işlem piyasasının gelişmesiyle birlikte TARSİM’in gelecekteki fiyatları dikkate alarak teminat oluşturabileceğini belirten Engürülü, böylece üreticinin daha ekim yapmadan ne kadar gelir elde edebileceğine ilişkin öngörü sahibi olabileceğini ifade etti.

Kuraklığa karşı parsel bazlı sigorta geliyor

İklim değişikliğinin oluşturduğu en büyük risklerden birinin kuraklık olduğunu belirten Engürülü, TARSİM’in Köy Bazlı Verim Sigortası ile bu riski de güvence altına almaya çalıştığını söyledi. Buğday, arpa, çavdar, yulaf, tritikale, kanola ve mercimek gibi ürünlerde uygulanan Köy Bazlı Verim Sigortası’nda mevcut sistemin köyün ortalama verimi üzerinden çalıştığını belirten Engürülü, yeni dönemde parsel bazlı sisteme geçiş için pilot uygulama başlattıklarını açıkladı. Tekirdağ’da başlatılan pilot uygulamada üreticinin kendi tarlasındaki kaybının esas alınacağını belirten Engürülü, modelin farklı bölgelerde de denenerek yaygınlaştırılmasının planlandığını söyledi. Engürülü, “Köyün ortalaması değil, herkesin kendi tarlasındaki, kendi parselindeki kayıpları karşılayacak bir mekanizma oluşturuyoruz” dedi. Tarım sigortalarının dünyada tek risk sigortalarından çoklu risk sigortalarına, ardından verim ve gelir sigortalarına doğru geliştiğini belirten Engürülü, Türkiye’nin bu alanda uluslararası ölçekte dikkat çeken modellerden birini uyguladığını ifade etti.

Hasar ihbarı mobil uygulamadan yapılabilir

TARSİM’in hasar sonrası süreçlerde teknolojiye yoğun şekilde yararlandığını belirten Engürülü, üreticilerin hasar ihbarlarını Alo TARSİM hattının yanı sıra mobil uygulama, acente ve sigorta şirketleri üzerinden yapabildiğini söyledi. Ekspertiz işlemlerinin de dijital ortamda yürütüldüğünü aktaran Engürülü, eksperlerin cep telefonu veya tablet üzerinden işlem yaptığını belirtti. Özellikle yangın ve sel gibi geniş alanları etkileyen hasarlarda dron teknolojilerinden yararlandıklarını ifade eden Engürülü, ulaşılması güç alanlarda hava araçlarıyla hasar tespiti yapılabilirliğini söyledi.

“Dolu hasarında eksperin hemen gelmesi üreticinin aleyhine olabilir”

Dolu hasarlarında ekspertiz zamanlamasının önemli olduğuna dikkat çeken Engürülü, üreticilerin “Neden eksper hemen gelmedi?” şeklinde düşünmemesi gerektiğini söyledi. Dolu hasarının bazı durumlarda olayın hemen ardından tam olarak görülemeyebileceğini belirten Engürülü, bitkideki hücresel hasarın birkaç gün içerisinde belirginleştiğini ifade etti. Engürülü, “Dolu meydana geldiği zaman aynı gün eksper gelirse bu çiftçinin aleyhine olabilir. Çünkü dolunun vurduğu yerde dokularda henüz bozulma olmayabilir. İki üç gün geçince hücrelerdeki bozulmalar belirginleşir. Biz özellikle üç dört gün bekliyoruz ki üreticimizin hak kaybı olmasın” dedi. Sel, su baskını ve yangın gibi olaylarda ise ekspertiz ekiplerinin daha hızlı sahaya gönderildiğini belirten Engürülü, olayın niteliğine göre farklı hasar tespit yöntemleri uygulandığını söyledi.

Acentelere yönelik eğitimler artırılıyor

TARSİM’in 23 sigorta şirketiyle düzenli toplantılar yaptığını belirten Engürülü, acentelerin doğru bilgilendirilmesinin üreticinin doğru ürünü satın alması açısından büyük önem taşıdığını söyledi. Acenteleri “sigorta danışmanı” olarak gördüğünü ifade eden Engürülü, acentelerin sahada TARSİM ürünlerini üreticiye anlatan en önemli aktörlerden biri olduğunu dile getirdi. Acentelere yönelik eğitimlerin artırıldığını belirten Engürülü, bölge müdürlüklerinin de acenteleri düzenli olarak ziyaret ettiğini söyledi. Üreticinin hangi teminatları satın aldığını daha iyi anlaması için polise sonrasında SMS bilgilendirmesi yaptıklarını aktaran Engürülü, bu sistemle üreticinin aldığı ve almadığı teminatları açık şekilde görebildiğini ifade etti.

Ekspertiz sonucuna itiraz hakkı bulunuyor

Programda üreticilerden gelen soruları da yanıtlayan Engürülü, eksperin belirlediği hasar oranı ile üreticinin tarlada gördüğü zarar arasında uyumsuzluk olması halinde itiraz hakkının bulunduğunu söyledi. İlk ekspertiz sonucuna itiraz edilmesi halinde farklı bir eksper grubunun yeniden inceleme yaptığını belirten Engürülü, ikinci değerlendirmeden de sonuç alınmaması durumunda Sigorta Tahkim Komisyonu’na başvurulabileceğini ifade etti. Üreticinin hukuk yoluna başvurma hakkının da bulunduğunu belirten Engürülü, TARSİM’in mahkemelik olma oranının düşük olduğunu söyledi.

Kadın ve küçük üreticilere özel indirim

Kadın üreticiler ve küçük çiftçiler için özel indirimlerin bulunduğunu da açıklayan Engürülü, tarımda kadınların daha fazla yer almasının kırsal nüfusun korunması açısından önemli olduğunu söyledi. Kadın üreticilere yönelik pozitif ayrımcılık uygulandığını belirten Engürülü, küçük çiftçilerin de özel indirimlerden yararlanarak polise yaptırabildiğini ifade etti. Bu uygulamaların kırsaldan kente göçün önlenmesi ve Türk tarımının sürdürülebilirliği açısından önem taşıdığını belirten Engürülü, kadın üreticilerin tarımda daha fazla yer almasını desteklediklerini söyledi.

“TARSİM’i maliyet değil, güvence olarak görün”

Programın sonunda üreticilere ve sigorta sektörüne mesaj veren Engürülü, TARSİM’in yaptığı çalışmaların henüz tamamlanmadığını ve ulaşılması gereken çok sayıda üretici bulunduğunu söyledi. “Her şey toz pembe değil, her şeyi bitirdik yaptık da değil. Daha çok yapacağımız iş var” diyen Engürülü, sahadan gelen geri bildirimler doğrultusunda sistemi geliştirmeye devam edeceklerini ifade etti. Üreticilerin TARSİM’i bir maliyet olarak değil, üretimin devamlılığını sağlayan bir güvence olarak görmesi gerektiğini vurgulayan Engürülü, sistemin kâr amacı taşımadığını altını çizdi.

Engürülü, sözlerini şu mesajla tamamladı:

“Üreticimizin TARSİM’i kendisinin garantisi, tarımsal üretimin devamlılığında bir paydaş ve kendisini güvence altına aldığı bir mekanizma olarak görmesini istiyorum. TARSİM’in kâr amacı yok. Devletimiz, çiftçinin zararını karşılayacak bir mekanizma oluşturmak için bu sistemin içerisinde. Evvela tedbir, sonra tevekkül anlayışı içerisinde tedbirimiz sigorta yapmak olsun. Sigortayı maliyet olarak görmeyelim. Gelecek tarımsız, tarım da sigortasız olmaz.”

Karmaşık Hasarlara Akılcı Çözüm: Restorasyon Mühendisliği.

Türkiye'nin en hızlı büyüyen 25. şirketi (TOBB Türkiye 100) olmanın getirdiği sorumlulukla; üretim kesintilerini en aza indiriyor, karmaşık hasarları hızla çözüyoruz. Bugünü yarının teknolojileriyle buluşturarak inovasyon ve uzmanlığımızı sektörün her köşesine taşıyor; hasardan toparlanmaya ve kurumsal değer korumaya uzanan tüm süreçlerde güvenilir çözüm ortağınız oluyoruz.



ÖNCE



SONRA

6 SAAT

YERİNDE TESPİT

15-24 SAAT

DETAYLI RAPORLAMA

7/24

KESİNTİSİZ OPERASYON

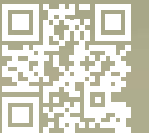
IICRC

SERTİFİKALI
MÜHENDİS KADROSU

HİZMETLERİMİZ

- 01 Endüstriyel ve Büyük Ölçekli Hasar Restorasyonu**
HES ve Enerji Tesis Hasarları · Endüstriyel Tesis Hasarları · Enerji ve Altyapı Hasarları (RES, boru hatları vb.)
Makine ve Ekipman Hasarları
- 02 Yapısal ve İnşai Hasar Restorasyonu**
Yapısal Hasarlar · Yangın / Su / Doğal Afet Hasarları · Kar Ağırlığı Hasarları
- 03 Özel Varlık ve Kritik Veri Restorasyonu**
Veri Kurtarma · Siber Hasar Restorasyonu · Değerli Evrak Kurtarma · Elektronik ve Hassas Ekipman Restorasyonu
- 04 Söküm, Temizleme ve Bertaraf Operasyonları**
Enkaz Kaldırma · Kontrollü Söküm · Sovtaj ve Bertaraf
- 05 Teknik Restorasyon ve Koruma Hizmetleri**
Nem Alma · Korozyon Önleme · Koku ve Küf Giderme · Yüzey Arındırma · Konut Hasarları

YENİ NESİL RİSK YÖNETİMİ:
**İKLİM KRİZİNDEN SİBER
TEHDİTLERE SİGORTA
SEKTÖRÜNÜN
GELECEK VİZYONU**



Değişen Dünya ve Dönüşen Risk Yönetimi

Küresel ekonomik dinamikler, teknolojik kırılmalar ve çevresel değişimler, risk kavramını daha önce hiç olmadığı kadar karmaşık ve çok katmanlı bir yapıya büründürdü. Klasik sigortacılık anlayışında teminat altına alınan geleneksel varlıklar, yerini dijital veri varlıklarına, entegre tedarik zincirlerine ve öngörülemeyen iklim parametrelerine bırakıyor. Artık sigortacılık, sadece bir zararın oluşmasının ardından finansal tazminat sağlayan "reaktif" bir mekanizma değil, risk gerçekleşmeden önce önlem alan, veriyle yönlendirilen ve iş ortaklarına rehberlik eden "proaktif" bir ekosistem olarak tanımlanıyor.

Sigorta Life Eylül sayısında, finansal istikrarın ve toplumsal dayanıklılığın teminatı olan sigorta sektörünün bu köklü dönüşümünü tüm yönleriyle ele alıyoruz. İklim krizinin tetiklediği katastrofik risklerden siber güvenlik tehditlerine, yapay zekanın dönüştürdüğü operasyonel süreçlerden acentelerin değişen rolüne kadar geniş bir yelpazeyi kapsayan bu rehber niteliğindeki dosyayı okurlarımıza sunuyoruz.

1. İklim Değişikliği ve Doğal Afet Sigortacılığı

Aşırı hava olayları, beklenmeyen kuraklık periyotları, sel felaketleri ve yangınlar, küresel ölçekte katastrofik hasar frekansını ve şiddetini önemli ölçüde artırdı. Türkiye gibi deprem ve iklim risklerinin yüksek olduğu coğrafyalarda, geleneksel aktüeryal hesaplamalar ve modellemeler yetersiz kalmakta; dinamik ve veri odaklı yeni modeller ön plana çıkmaktadır.

- Parametrik Sigorta Uygulamaları: Hasar tespit süreçlerini beklemeden, önceden belirlenmiş meteorolojik parametrelerin (örneğin belirli bir yağış miktarı veya rüzgar hızı) aşılması durumunda otomatik ödeme yapan parametrik sigortalar, özellikle tarım ve sanayi sektörlerinde kritik önem kazanıyor.

- Katastrofik Risk Modellemeleri ve Reasürans: Artan risk frekansı, reasürans piyasalarında kapasite daralmasına ve prim artışlarına yol açarken; sektörün yerel risk modellerini güncel uydu verileri ve yapay zeka ile desteklemesi zorunlu hale geliyor.

- ESG (Çevresel, Sosyal ve Yönetişim) ve Sürdürülebilirlik: Sigorta şirketleri sadece poliçe üreten değil, aynı zamanda büyük fonları yöneten kurumlar olarak yatırımlarını yeşil dönüşüm ilkelerine göre yönlendiriyor. Karbon ayak izini azaltan ve sürdürülebilir altyapı projelerine öncelik veren kurumlar rekabette öne geçiyor.

2. Dijitalleşme ve Siber Güvenlik Poliçeleri

İş süreçlerinin, müşteri verilerinin ve finansal operasyonların tamamen dijital ortama taşınması, şirketleri siber saldırıların doğrudan hedefi haline getirdi. Ransomware (fidye yazılımı), veri ihlalleri ve iş durması riskleri, bilançolarda telafisi güç zararlar yaratmaktadır.

- KOBİ'lerin Siber Güvenlik Karnesi: Büyük holdinglerin yanı sıra tedarik zincirlerinin zayıf halkasını oluşturan KOBİ'ler siber tehditlere açık durumdadır. Siber poliçeler, sadece büyük şirketlerin değil, KOBİ ölçeğindeki işletmelerin de temel finansal güvencesi haline gelmektedir.

- Uçtan Uca Siber Kriz Yönetimi: Yeni nesil siber sigortalar, yalnızca oluşan mali kayıp veya cezaları tazmin etmekle kalmıyor; hasar anında devreye giren siber olay müdahale ekipleri (OAK), hukuki danışmanlık ve itibar yönetimi desteği sunuyor.

3. Yapay Zeka, İot ve Veri Analitiği İle Proaktif Koruma

Nesnelerin İnterneti (IoT), giyilebilir teknolojiler ve akıllı sensörler sayesinde sigortacılık "hasardan sonra tazmin etme" yaklaşımından "hasarı gerçekleşmeden engelleme" aşamasına geçmektedir.

- Önleyici Sigortacılık Sistemleri: Endüstriyel tesislerdeki ısı ve nem sensörleri, araçlardaki telematik cihazlar ve akıllı ev sistemleri aracılığıyla toplanan anlık veriler, olası arıza veya kaza risklerini anında tespit ederek büyük hasarların önüne geçmektedir.

- Aktüeryal Süreçlerde Yapay Zeka: Yapay zeka algoritmaları, bireysel ve kurumsal risklerin analitik olarak çok daha hassas bir şekilde fiyatlandırılmasına olanak tanıırken; sahtecilik (suistimal/fraud) tespiti süreçlerini de otomatize etmektedir.

4. Özel Odur Dosyaları ve Sektörel Analizler

a. Acentelerin Dijital Dönüşümü ve Hibrit Satış Stratejileri

Dijitalleşme sürecinde acentelerin yok olacağı yönündeki öngörülerin aksine, acentelik mesleği "dijital danışmanlık" boyutuna evrilmektedir. Müşteri ilişkilerinde insani dokunuş ile dijital hızı birleştiren "hibrit acente" modeli, pazar payını artırmada belirleyici unsur olmaktadır. Dijital pazarlama araçlarını etkin kullanan, çapraz satış stratejilerine hakim ve siber riskler gibi karmaşık ürünleri danışmanlık vererek satabilen acenteler geleceğin liderleri olacaktır.

b. Tamamlayıcı Sağlık Sigortasında (TSS) Son Trendler ve Maliyet Yönetimi

Sağlık enflasyonu ve özel sağlık kuruluşlarındaki maliyet artışları, bireysel ve kurumsal tarafta Tamamlayıcı Sağlık Sigortasına (TSS) olan talebi rekor seviyeye ulaştırdı. TSS ürünlerinde modüler teminat yapıları, ayakta tedavi limitlerinin esnetilmesi ve dijital sağlık/tele-tıp uygulamalarının poliçelere entegrasyonu, hem maliyet kontrolü sağlamak hem de sigortalı memnuniyetini üst düzeye çıkarmaktadır.

Özet Sektörel Strateji Tablosu

Oda Alanı	Geleneksel Yaklaşım	Yeni Nesil Sigortacılık Yaklaşımı	Stratejik Hedef
İklim ve Afet Riskleri	Hasar sonrası fiziksel ekspertiz ve tazminat ödemesi.	Parametrik sigortalar, anlık uydu verileri ve katastrofik modelleme.	Finansal dayanıklılık ve hızlı likidite sağlama.
Siber Riskler	Sadece veri kaybına odaklı sınırlı teminatlar.	Kriz yönetimi, hukuki destek ve siber güvenlik danışmanlığı dahil entegre koruma.	İş sürekliliğinin güvence altına alınması.
Dağıtım Kanalları	Geleneksel yüz yüze acentelik ve manuel poliçeleştirme.	Veri odaklı dijital altyapı ile desteklenmiş "Hibrit Acente" modeli.	Müşteri sadakati ve verimli çapraz satış.
Sağlık Sigortaları	Standart yatarak/ayakta tedavi teminat paketleri.	Tele-tıp entegrasyonlu, modüler ve kişiselleştirilmiş TSS çözümleri.	Maliyet yönetimi ve geniş kitlelere erişim.

Sonuç ve Editörden

Sigorta sektörü, sadece riski devralan bir finansal kurum olmanın ötesine geçerek, bireylerin ve kurumların geleceğini proaktif olarak inşa eden stratejik bir güç haline gelmiştir. Sigorta Life olarak Eylül sayımızda, sektörün önde gelen liderlerinin vizyoner değerlendirmeleri, uzman analizleri ve derinlemesine dosya konularımızla bu büyük dönüşümün haritasını çıkarıyoruz.

TÜRKİYE KATILIM SİGORTA

FERDİ KAZA SİGORTASI

Ferdî Kaza Sigortası, günlük yaşamda karşılaşılabileceğiniz beklenmedik kazalara karşı sizin ve sevdiklerinizin güvence altında olmasına yardımcı olur. Kaza sonucu oluşabilecek vefat ve sürekli sakatlık gibi risklere karşı finansal koruma sağlayarak, geleceğe güvenle bakmanıza destek olur.



Bizimle İletişime Geçin
0850 260 10 23
0216 210 02 23



Web Sitemizi Ziyaret Edin
www.turkiyekatilimsigorta.com.tr



TÜRKİYE
KATILIM
SİGORTA
Geleceğe Güvenle



Dr. Ahmet Genç

Eski Hazine ve Maliye
Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı

Sigortacılıkta Yeni Nesil Tanıtım ve Bilinçlendirme Stratejisi Gerekliliği

Yakın zamanda açıklanan 2026 yılı ilk yarı verileri çerçevesinde ülkemiz sigortacılık sektörünün belli ölçüde büyüdüğü ve kar elde ettiği, ancak hem büyümenin hem de karlılığın yeterli seviyede olmadığı görülmüştür. Göstergelere göre, sigorta pastasının büyütülmesi kısmının kısıtlı kaldığı, daha ziyade mevcut pastanın bölüştüğü anlaşılmaktadır.

Bu kısır döngünün kırılması ve sektörün istenilen seviyeye ulaşabilmesi için yapılması gereken pek çok iş bulunmaktadır. Bu işlerle ilgili olarak kısaca; teminat bulunamayan risklere teminat sağlanması için gerekli çözümlerin oluşturulması, mevcut zorunlu sigortalarda sigortasızlığın minimize edilmesi (tehlikeli maddeler sorumluluk, tüp gaz sorumluluk, kıyı tesisleri sorumluluk vb.), yeni ürün sunumunun teşviki, müşteri talebine uygun terzi usulü ürünlerin sunulması, hayat sigortacılığının yapılacak yeni düzenlemelerle önünün açılması gibi pek çok öneride bulunulabilir.

Bu önerilerle birlikte öncelikle ve sürekli yapılması gereken iş ise tanıtım ve bilinçlendirme faaliyetleridir.

Kamu tarafından hazırlanan ilk Tanıtım ve Bilinçlendirme Strateji Belgesi 2011 yılına aittir. O zamandan bu zamana kadar bu belge üzerinde yenileştirme çalışması yapılmadığı gibi, ilk yıllardaki faaliyetler zaman içerisinde yavaşlamış geriye yalnızca “Sigortacılık Haftası” faaliyeti kalmıştır. Bu nedenle her şeyden önce Tanıtım ve Bilinçlendirme Strateji Belgesi’nin günümüz şartlarına göre yenilenmesi gerekmektedir. Unutulmamalıdır ki tanıtım ve bilinçlendirme anonimdir reklam ise özeldir. Bu yönleriyle farklıdır.

Tanıtım ve Strateji Belgesi yenilenir iken günümüzün teknolojik gelişmeleri elbette göz önünde tutulacaktır. Ancak her şeye rağmen yüz yüze görüşmeler önemini hiçbir zaman kaybetmez. Bu nedenle yapılacak tanıtım ve bilinçlendirmenin hedef kitlesi gruplara ayrılarak etkin ve olabildiğince yüz yüze (sosyal medya, medya, diğer dijital araçlara ilave olarak) anlatım yapılmalıdır.

Yapılacak gruplaştırmalar için kişisel önerilerimi burada kısaca sunmak istiyorum. Öncelikle bireyler&firmalar şeklinde temel bir gruplaştırma yapılabilir. Açık ki bireylerin ve firmaların sigorta ihtiyaçları farklıdır.

Bireyler de kendi arasında gruplaştırılabilir. Çalışanlar, çalışmayanlar, emekliler gibi. Aynı şekilde özel sektör çalışanları, kamu çalışanları gibi. Bireyler için yaş gruplaştırmaları olabilir. Cinsiyet gruplaştırmaları olabilir. Bireylerin yaşadığı yerleşim yerlerine göre tanıtım ve bilinçlendirme yapılabilir. Coğrafi bölgelerin özellikleri farklıdır. Bu özelliklere göre sigorta arzı söz konusu olabilir.

Yine bireyler eğitim durumuna göre de sınıflandırılabilir. Aynı şekilde mezun olunan bölüm/meslek bakımından da gruplaştırılabilirler. Ayrıca bireylerin mensup oldukları sendikalar, dernekler, diğer sivil toplum kuruluşları üzerinden de bilinçlendirme ve tanıtım faaliyetleri yürütülmesi mümkündür. Okullarda da bu faaliyetler yürütülmelidir. Bir yandan müfredatın bir parçası haline gelmeli diğer yandan da tüm öğrencileri (ilköğretim, orta öğretim, üniversite) bilinçlendirici programlar yapılmalıdır.

Firmalar ya da tüzel kişilerin de gruplara ayrılarak her bir gruba tanıtım ve bilinçlendirme programları yapılması mümkündür. Örneğin ticaret erbabı, sanayiciler, esnaf şeklinde gruplaştırma yapılarak tanıtım ve bilinçlendirme programları düzenlenmesi gibi.

Ayrıca TOBB nezdinde bulunan 60 adet sektör meclisi baz alınarak (bunlardan ikisi sigortacılıkla ilgili olduğundan kalan 58) bu meclislerde temsil edilen sanayici ya da ticaret erbabına bu gruplaşma çerçevesinde tanıtım ve bilinçlendirme çalışmaları yapılabilir.

Geçmiş tecrübeme dayanarak ifade ediyorum. Ticaret ya da sanayi odalarında yapılan tanıtım ve bilinçlendirme programlarına çoğunlukla sigorta acenteleri ya da sektörde çalışanlar geliyor. Tüccar ya da sanayici gelmiyor. Böyle olunca esas hedef kitleye ulaşamıyor. Bu nedenle bir şekilde reel sektör erbabının sigorta sektörüne olan ilgisinin artırılması gerekiyor.

Vaktiyle icraya koyduğumuz Tanıtım ve Bilinçlendirme Stratejisi çerçevesinde Konya’da sanayicilerle bir toplantı düzenlenmişti. Gerçekten toplantı salonu tamamen sanayicilerle dolu idi. Nedeni sonradan anlaşıldı. Birileri demiş ki “devletin size vereceği destekler ve hibeler konuşulacak” o nedenle salon dolmuş. Sigorta sunumları başlayınca salon reaksiyon gösterdi “biz bunun için gelmedik sigorta bizi ilgilendirmiyor” diye.

Diğer önemli bir konu kuşkusuz mutlaka her bir grup için “tanıtım materyallerinin” önceden hazırlanmasıdır. Bu aşama her aşamadan daha önemlidir. Sigortanın gerekliliği hiçbir tereddüde yer bırakılmadan bu materyallerle ortaya konulmalıdır.

Sigortacılığı kendi kendimize ya da zaten bilenlere anlatmak yerine kabuğumuzu kırıp bu sert kabuğun dışında kalan reel sektöre anlatmanın yollarını bulmak zorundayız. Burada da görev hem kamuya hem de meslek örgütlerine düşmektedir.

Saygılarımla.



Yapay zekâ asistanımız Bilge 2 yaşında!



Türkiye Sigorta'nın Dijital Asistanı "Bilge" 2 Yaşında

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in üretken yapay zekâ destekli akıllı kişisel asistanı Bilge, ikinci yılında kişiselleştirilmiş yönlendirme ve gerçek zamanlı işlem yetkinliklerini tek bir deneyimde buluşturuyor. Bilgi vermenin ötesine geçerek kullanıcıyla kurduğu doğal diyalog üzerinden işlemleri gerçekleştirebilen Bilge, sigorta ve emeklilik sektöründe diyalog temelli sigortacılığın öncü örneğini ortaya koyuyor.

Türkiye Sigorta'nın mevcut ve potansiyel müşterilerine, acentelerine ve saha satış ekiplerine en iyi hizmeti sunabilmek amacıyla hayata geçirilen Bilge; internet sitesi, mobil uygulama, acente ekranları, saha uygulamaları ve kurum içi platformlarda hizmet veriyor. Müşteriden acenteye, saha ekiplerinden çalışanlara uzanan kapsayıcı yapısıyla sigorta ve emeklilik ekosisteminin farklı kullanıcılarını aynı akıllı deneyimde buluşturan Bilge, kullanıcının kimliğine, rolüne, ihtiyacına ve bulunduğu platforma göre yanıtlarını ve sunacağı işlemleri kişiselleştiriyor.

Sadece yanıtlamıyor, işlemi de tamamlıyor

Bilge ile kullanıcılar yalnızca bilgi almak için değil, sigortacılık işlemlerini doğal bir diyalog içinde yapmak için de etkileşime geçiyor. Kullanıcılar Bilge aracılığıyla emeklilik birikimlerini, devlet katkılarını, fonlarını, poliçelerini ve teminatlarını görüntüleyebiliyor; tahsilat ve ödeme planlarını inceleyebiliyor, mabuzlarına erişebiliyor, sağlık provizyonu ve hasar dosyalarının durumunu takip edebiliyor. Ayrıca, teklifleri görüntüleme, eksik evrak yükleme, IBAN bilgisi sorgulama ve güncelleme, konut hasar ihbarı oluşturma gibi işlemler de Bilge üzerinden yapılabilir.

Kullanıcı sormadan ihtiyacı fark ediyor

Bilge, soru sorulmasını bekleyen bir asistan olmanın ötesine geçerek ihtiyacı öngören, yönlendiren ve aksiyon alan yeni nesil kişisel asistana dönüşüyor. Mobil kullanıcılarına eksik belgeleri, açık ödemeleri, vadesi yaklaşan poliçeleri, yenileme fırsatlarını ve tamamlanması gereken işlemleri hatırlatıyor; kullanıcıyı doğru adıma yönlendiriyor ve uygun durumlarda işlemi onayıyla tamamlıyor.

Son bir yılda 14 milyon soruyu yanıtlayan Bilge, yoğun günlerde 73 bin etkileşime kadar ulaştı. 500 binin üzerinde entegre işlem tamamlayan Bilge, 2 milyon kez kişisel ve proaktif hatırlatmayla kullanıcılarının ihtiyaçlarına henüz onlar sormadan yanıt verdi.

Yenilik kadar güven de tasarımın bir parçası

Güvenli üretken yapay zekâ altyapısını kapsamlı sigorta ve emeklilik bilgisiyle birleştiren Bilge, kullanıcının kimliği ve yetkisine göre doğru bilgiye ve uygun işleve erişmesini sağlıyor. Kişisel verilerin korunması ve kurumsal güvenlik gereklilikleri gözetilirken, Türkiye Sigorta'nın ISO/IEC 42001 Yapay Zekâ Yönetim Sistemi sertifikasıyla ortaya koyduğu sorumlu ve güvenilir yapay zekâ yaklaşımı Bilge'nin gelişiminin de temelini oluşturuyor.

Bilge; bilgi alma, kişiselleştirilmiş yönlendirme, proaktif etkileşim ve işlem yapma yetkinliklerini doğal bir diyalog akışında birleştirerek sigortacılıkta yeni bir etkileşim modeli ortaya koyuyor. Bu kapsam ve yetkinliği ISO/IEC 42001 standardına dayalı yapay zekâ yönetimiyle buluşturan Bilge, sektörde ayrılan yapısıyla "diyalog temelli sigortacılık" yaklaşımının öncülüğünü üstleniyor. Böylece Türkiye Sigorta, yapay zekâyı yalnızca kullanan değil; güvenli, sorumlu ve kapsayıcı biçimde sigortacılığın yeni hizmet modeline dönüştüren bir yaklaşım ortaya koyuyor.

Referans Genişletilmiş Kasko

Belli ki buradan Referans geçmiş...

Yola ıkmanın en güzel yanı,
sadece sürüřün ve manzaranın
tadını çıkarmaktır.

Referans Genişletilmiş Kasko;
aracınızı, bütçenizi ve değer
verdiklerinizi olası risklere karşı
kapsamlı teminatlarla
güvenceye alır.

Yollar ne kadar uzun,
sürprizler ne kadar beklenmedik olursa olsun,
size sadece direksiyonda yolun keyfini
sürmek kalır.



0(850) 555 55 55
referanssigorta.net

 **referans
sigorta**

REFERANS NOKTASI

Yenilenebilir enerji sigortasında fiyatlar geriliyor, kapasite artıyor



Yenilenebilir enerji yatırımlarındaki hızlı büyüme, sigorta piyasasında da rekabeti artırıyor. 2026 yılında özellikle iyi risk yönetimine sahip güneş ve rüzgâr projelerinde sigorta fiyatlarında gerileme görülürken, sigortacıların sektöre ayırdığı kapasite de genişliyor.

Yenilenebilir enerji yatırımlarındaki hızlı büyüme, sigorta piyasasında da rekabeti artırıyor. 2026 yılında özellikle iyi risk yönetimine sahip güneş ve rüzgâr projelerinde sigorta fiyatlarında gerileme görülürken, sigortacıların sektöre ayırdığı kapasite de genişliyor.

WTW'nin 2026 Yenilenebilir Enerji Piyasası değerlendirmesine göre, iyi mühendislik uygulamalarına ve güçlü risk verilerine sahip projelerde mülk sigortası primlerinde yüzde 20 ila 30 arasında düşüşler görülebiliyor. Piyasadaki artan kapasite ve sigortacılar arasındaki rekabet, yenilenebilir enerji şirketleri açısından daha elverişli sigorta koşulları oluşturuyor.

Sigortacılar yenilenebilir enerjiye daha fazla kapasite ayırıyor

Yenilenebilir enerji sigortası piyasasında 2025 ve 2026'nın ilk yarısında görülen fiyat düşüşünün, yılın ikinci yarısında da devam etmesi bekleniyor. Alesco'nun H2 2026 değerlendirmesine göre, hasar geçmişi bulunmayan projelerde prim indirimlerinin yüzde 5 ila 25 arasında gerçekleşmesi öngörüldü.

Piyasadaki rekabetin artmasında sigorta ve reasürans şirketlerinin yenilenebilir enerji portföylerine daha fazla kapasite ayırması etkili oluyor. Artan kapasite, proje sahiplerinin daha geniş teminat seçeneklerine ulaşmasını ve bazı durumlarda daha uygun fiyatlarla poliçe yenilemesini sağlıyor.

Risk yönetimi fiyatlamada belirleyici oluyor

Fiyatlardaki düşüş tüm projeler için aynı seviyede gerçekleşmiyor. Sigortacılar özellikle doğal afetlere karşı alınan önlemler, geçmiş hasar performansı, kullanılan teknoloji ve projenin bulunduğu bölge gibi kriterleri fiyatlamada daha fazla dikkate alıyor.

Güneş enerjisi projelerinde dolu riskine karşı kullanılan panellerin güvenli konuma geçirilmesini sağlayan sistemler ve yeni nesil taşıyıcı yapılar gibi risk azaltma teknolojilerinin yaygınlaşması da sigorta koşullarını olumlu etkileyen unsurlar arasında yer alıyor.

Buna karşılık doğal afetlere açık bölgelerde bulunan veya geçmişte yüksek hasar yaşayan projelerde fiyatlama daha farklı seyrediyor. Bu projelerde yüksek muafiyetler ve daha sınırlı teminat koşulları gündeme gelebiliyor.

Güneş ve rüzgâr projeleri büyümeye devam ediyor

Yenilenebilir enerji yatırımlarındaki büyüme, sigorta sektörünün karşı karşıya olduğu toplam risk tutarını da artırıyor. Büyük ölçekli güneş ve rüzgâr santrallerinin yanı sıra batarya enerji depolama sistemlerinin yaygınlaşması, sigortacılar için yeni risk alanları oluşturuyor.

Özellikle batarya enerji depolama sistemlerinde yangın ve teknik arıza riskleri, sigortacıların değerlendirme süreçlerinde önem kazanıyor. Bu nedenle artan kapasiteye rağmen sigortacılar, projelerin teknik altyapısı ve risk yönetimi konusunda daha ayrıntılı bilgi talep ediyor.

Piyasada rekabet artıyor

Yenilenebilir enerji sigortasındaki mevcut tablo, sigortacılar açısından iki farklı eğilimi aynı anda ortaya koyuyor. Bir tarafta artan rekabet ve kapasite fiyatları aşağı çekerken, diğer tarafta iklim kaynaklı hasarlar ve yeni teknolojiler risk değerlendirmesini daha karmaşık hale getiriyor.

2026'nın ikinci yarısında piyasanın, güçlü risk yönetimine sahip projeler açısından daha rekabetçi koşullar sunması bekleniyor. Bununla birlikte doğal afet risklerinin yüksek olduğu bölgelerde fiyatlama üzerindeki baskının devam edeceği değerlendiriliyor.

İYİ BİR BAKIMI HER EV HAK EDER

Bakımlı Evim Sigortası ile evinizin bakımı için
ihtiyaç duyduğunuz her şey tek bir poliçede.



BEREKET
SİGORTA **b**



Bereket
Mobil'i
İndirin



TSB Yönetim Kurulu Basınla Buluştu: COP31’de Sigorta Sektörünün Hedefi “Taahhütten Uygulamaya” Geçişe Öncülük Etmek

TSB Başkanı Ahmet Yaşar: “COP31’de Türkiye’den dünyaya, sigortanın iklim dönüşümünün yalnızca finansal güvencesi değil, uygulama altyapısının da temel unsurlarından biri olduğu mesajını vermek istiyoruz.”

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Yönetim Kurulu, basın mensuplarıyla gerçekleştirdiği buluşmada, 9-20 Kasım 2026 tarihlerinde Antalya’da düzenlenecek COP31 öncesinde Türk sigorta sektörünün hazırlıklarını, önceliklerini ve uluslararası gündeme taşımayı hedeflediği başlıkları paylaştı.

TSB Başkanı Ahmet Yaşar başkanlığında gerçekleştirilen buluşmaya, TSB Başkan Yardımcıları Fahri Uğur ve Ayhan Sincek ile Yönetim Kurulu Üyesi Neslihan Neciboğlu katıldı. Genel Sekreter Özgür Obalı liderliğindeki TSB üst yönetimi de basın buluşmasında hazır bulundu. Buluşmanın özel konugu ise Boğaziçi Üniversitesi Öğretim Üyesi, İklim Bilimci Prof. Dr. Levent Kurnaz oldu.

Toplantıda COP31'in Türkiye ve sigorta sektörü açısından taşıdığı stratejik önem; iklim risklerinin finansmanı, afetlere dayanıklı şehirler, yeşil dönüşümün sigortalanabilirliği, tarım ve gıda güvenliği, iklim verileri ve modelleme, koruma açığının azaltılması ile kamu-özel sektör risk paylaşımı başlıkları çerçevesinde değerlendirildi. Buluşmada ayrıca sigorta ve bireysel emeklilik sektörünün güncel gündemi ile ulaştığı rakamsal büyüklükler de değerlendirildi.

Paylaşılan verilere göre sektörün toplam prim üretimi 2026 yılı Haziran sonu itibarıyla geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 29 artarak 744 milyar TL'ye, aktif büyüklüğü 4,4 trilyon TL'ye ve ülke ekonomisine sağladığı fon 3,6 trilyon TL'ye ulaştı. Aktif sigortalı sayısının 34,7 milyona yükseldiği sektörde, BES ve OKS'nin toplam fon büyüklüğü 2,4 trilyon TL, tekil katılımcı sayısı ise 16,9 milyon kişi olarak gerçekleşti. Türkiye'de yüzde 2,62 seviyesinde bulunan sigorta penetrasyonunun önemli bir büyüme potansiyeline işaret ettiğini vurgulayan TSB, 2030 yılına kadar bu oranı yüzde 4,7'ye çıkarmayı ve prim üretimini 50 milyar ABD dolarına ulaştırmayı hedefliyor.

TSB Yönetim Kurulu, COP31'in yalnızca iklim hedeflerinin konuşulduğu bir zirve olmaktan çıkarak somut uygulamaların, uluslararası ortaklıkların ve yeni finansman modellerinin geliştirildiği bir platforma dönüşmesi gerektiği konusunda ortak mesaj verdi.

Prof. Dr. Levent Kurnaz ise, iklim değişikliğinin Türkiye ve dünya açısından oluşturduğu riskleri, bu risklerin ekonomik ve toplumsal etkilerini ve sigorta sektörünün iklim değişikliğiyle mücadelede üstlenebileceği stratejik rolü, bilgi ve deneyimleri ışığında kapsamlı şekilde değerlendirdi. "Hangi ülke olduğunuz, karşı karşıya kalınan risk açısından çok önemli" ifadeleriyle ülkelerin iklim riskleri karşısındaki farklı konumlarına dikkat çeken Kurnaz, Türkiye'nin karşı karşıya olduğu riskleri ve alınması gereken önlemleri örneklerle aktardı.

Ahmet Yaşar: "Sigortanın rolünü hasar ödemesinin ötesine taşımak zorundayız"

TSB Başkanı Ahmet Yaşar, COP31'in Türkiye için yalnızca önemli bir uluslararası organizasyona ev sahipliği yapmanın ötesinde, ülkenin sigortacılık ve risk yönetimi alanındaki birikimini dünyaya gösterme fırsatı sunduğunu belirtti.

Yaşar, iklim değişikliğinin ekonomik hayat üzerindeki etkilerinin giderek daha görünür hale geldiğine dikkat çekerek şunları söyledi: "İklim değişikliği artık gelecek kuşakların meselesi değil; bugün şehirlerimizi, tarımımızı, sanayimizi, enerji altyapımızı ve şirketlerimizin bilançolarını etkileyen ekonomik bir gerçeklik. Böyle bir ortamda sigortanın rolünü yalnızca hasar gerçekleşikten sonra ödeme yapan bir sistem olarak tanımlayamayız."

Sigorta sektörünün sahip olduğu veri, modelleme, risk mühendisliği ve finansal kapasitenin risk gerçekleşmeden önce kullanılması gerektiğini vurgulayan Yaşar şöyle devam etti:



Prof. Dr. Levent Kurnaz

Boğaziçi Üniversitesi
Öğretim Üyesi, İklim Bilimci

"Sigorta; şehirlerin, altyapıların, enerji yatırımlarının ve üretim tesislerinin tasarımından itibaren sürecin içinde olmalı. Riskin doğru anlaşılması, azaltılması, paylaşılması ve fiyatlanması yatırımları daha dayanıklı hale getirirken finansmana erişimi de kolaylaştırıyor. COP31'de Türkiye'den dünyaya, sigortanın iklim dönüşümünün yalnızca finansal güvencesi değil, uygulama altyapısının da temel unsurlarından biri olduğu mesajını vermek istiyoruz."

Yaşar, Türkiye'nin DASK ve TARSİM gibi kamu-özel sektör risk paylaşımı modellerinden elde ettiği deneyimin de uluslararası tartışmalara önemli katkı sağlayabileceğini belirtti.

Aşırı sıcaklıklar, doğal afetler, gelir kayıpları ve iklim kaynaklı ekonomik kırılganlıkların toplumun farklı kesimleri üzerindeki etkilerine dikkat çeken Yaşar şöyle konuştu: "İklim dayanıklılığından söz ederken yalnızca binaları, fabrikaları veya altyapıyı düşünemeyiz. İnsanların yaşamlarını, gelirlerini ve geleceklerini koruyabilecek finansal mekanizmalara da ihtiyaç var. Koruma açığını azaltmak, sigortaya erişimi genişletmek ve kapsayıcı çözümler geliştirmek bu nedenle kritik."

Yaşar, COP31'in mikro sigorta, sosyal koruma modelleri ve daha geniş kesimlere ulaşabilecek sigorta çözümlerinin tartışılması için de önemli bir fırsat yaratacağını belirterek, "Dayanıklılık ancak toplumun tüm kesimlerini kapsadığında gerçek anlamını kazanır. Sigorta sektörünün teknoloji, veri ve yeni ürün modellerini kullanarak daha fazla insana ulaşması önümüzdeki dönemin önemli sorumluluklarından biri olacak." şeklinde konuştu.

Neslihan Neciboğlu: "İklim riskini görünür kılmalı, yeşil dönüşümü sigortalanabilir hale getirmeliyiz"

TSB Yönetim Kurulu Üyesi Neslihan Neciboğlu, iklim risklerinin yönetiminde veri ve modellemenin yanı sıra yeşil yatırımların yeni risk profillerinin doğru anlaşılmasının da kritik olduğunu belirtti. Sigorta sektörünün hasar deneyiminin iklim bilimi ve ekonomik maruziyet verileriyle birleştirilmesinin güçlü bir karar destek altyapısı oluşturabileceğini söyledi.

“Ölçemediğimiz riski doğru yönetemeyiz. Sigorta sektörünün hasar verileri, iklim modelleri ve ekonomik faaliyetlere ilişkin veriler bir araya getirildiğinde yalnızca fiyatlama açısından değil, riskin önlenmesi açısından da son derece güçlü bir bilgi altyapısı ortaya çıkabilir.”

Neciboğlu, rüzgâr ve güneş enerjisi yatırımları, batarya depolama sistemleri ve yeşil sanayi projelerinin inşaat, yangın, performans, operasyon, iş durması ve tedarik zinciri gibi farklı riskler yarattığına dikkat çekti. Bu yatırımların uzun vadede sürdürülebilir ve finanse edilebilir olmasının sigortalanabilirlikle doğrudan bağlantılı olduğunu vurguladı.

“Türkiye İklim Riski ve Sigorta Çalışması ile hangi bölgede, hangi sektörün, hangi iklim riskine ne ölçüde maruz olduğunu daha net ortaya koymayı hedefliyoruz. Veriyi iklim dayanıklılığının; sigortayı ise yeşil dönüşümün uygulama altyapısının temel unsurlarından biri olarak görmeliyiz.”

Özgür Obalı: “Başarıyı COP31 sonrasında hayata geçen uygulamalarla ölçeceğiz”

TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, COP31 hazırlıklarının bütüncül bir program yaklaşımıyla yürütüldüğünü ve Sigorta Evi’nin temel hedefinin tartışmadan uygulamaya geçiş olduğunu belirtti. Afetlerin ardından kaynak aramak yerine, risk gerçekleşmeden önce finansal koruma oluşturulması gerektiğini vurgulayan Obalı; sigorta, reasürans, risk havuzları ve alternatif risk transfer mekanizmalarının kamu maliyesi üzerindeki yükü azaltabilecek temel araçlar olduğunu ifade etti.

“COP31’i dört günlük bir etkinlik takvimi olarak görmüyoruz. Kamu ile özel sektörün afet riskini birlikte taşıyabileceği uygulanabilir modeller geliştirmek istiyoruz. Başarıyı kaç toplantı yaptığımızla değil; karar alma süreçlerine girecek risk verileri, kurulacak uluslararası ortaklıklar, yaratılacak yeni finansman kapasitesi ve hayata geçirilecek pilot projelerle ölçeceğiz.”

Fahri Uğur: “Hayat dışı sigorta sektörü yılın ilk yarısında güçlü ve dengeli bir performans sergiledi”

TSB Başkan Yardımcısı Fahri Uğur, 2026 yılının ilk yarısında hayat dışı sigorta sektörünün; artan hasar maliyetlerine rağmen güçlü sermaye yapısını, teknik kârlılığını ve ödeme kapasitesini koruduğunu belirtti.

Haziran sonu verilerine göre hayat dışı şirketlerin teknik kârı 75,6 milyar TL’ye, dönem sonu kârı 67,5 milyar TL’ye ulaştı. Aynı dönemde brüt ödenen hasarlar 286,1 milyar TL’ye yükselirken toplam aktifler 1,5 trilyon TL’yi, özsermaye ise 394,5 milyar TL’yi aştı. Sermaye yeterlilik rasyosu yüzde 173,4’e yükselirken hasar/prim oranı yüzde 70,6, bileşik rasyo ise yüzde 91,7 seviyesinde gerçekleşti.

Uğur, prim üretiminin branşlar arasında geniş tabanlı bir görünüm sunduğunu belirterek trafik sigortalarında 152 milyar TL, hastalık-sağlıkta 145 milyar TL, yangın ve doğal afetlerde 97 milyar TL, genel zararlar 83 milyar TL ve kaskoda 82 milyar TL prim üretildiğini aktararak, “Bu tablo, sektörün hem hasar ödeme gücünü hem de ekonomiye sağladığı güvenceyi büyüttüğünü gösteriyor.”

Önümüzdeki dönemde önceliğimiz; sürdürülebilir teknik dengeyi korurken sigorta penetrasyonunu artırmak, koruma açığını daraltmak ve daha geniş kesimleri sigorta güvencesiyle buluşturmak olacak.” dedi.

Ayhan Sincek: “BES ve hayat sigortaları uzun vadeli tasarrufların güçlenmesine önemli katkı sağlıyor”

TSB Başkan Yardımcısı Ayhan Sincek, 2026 yılının ilk yarısında hayat sigortaları ile bireysel emeklilik sisteminin büyümeyi sürdürdüğünü ve hanehalkının uzun vadeli finansal dayanıklılığı açısından stratejik önemini pekiştirdiğini söyledi.

Hayat branşında prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 46 artarak 115 milyar TL’ye ulaştı. Hayat ve emeklilik şirketlerinin teknik kârı 25,3 milyar TL’ye, dönem sonu kârı 36,1 milyar TL’ye, toplam aktifleri 2,9 trilyon TL’ye ve özsermayesi 117,4 milyar TL’ye yükseldi. Sermaye yeterlilik rasyosu ise yüzde 300,9 ile güçlü görünümünü korudu.

Sincek, BES ve OKS’de toplam fon büyüklüğünün 2,4 trilyon TL’ye, tekil katılımcı sayısının 16,9 milyona ulaştığını hatırlatarak, sistemin Türkiye’nin tasarruf tabanını genişleten ve sermaye piyasalarına uzun vadeli kaynak sağlayan temel yapılardan biri haline geldiğini vurgulayarak, “Hayat sigortaları ailelerin gelir ve yaşam risklerine karşı korunmasını sağlarken BES ve OKS, bireylerin gelecekle için düzenli birikim yapmasına imkân veriyor. İlk yarı sonuçları, bu iki alanın finansal güvenlik ve uzun vadeli tasarruf açısından taşıdığı potansiyeli açık biçimde ortaya koyuyor.” diye konuştu.

Sincek, önümüzdeki dönemde dijital erişimin geliştirilmesi, gençler ve farklı gelir grupları için ürün çeşitliliğinin artırılması ve sistemde kalıcılığı destekleyen uygulamaların güçlendirilmesinin büyümenin kalitesi açısından belirleyici olacağını da ifade etti.

“COP31’in merkezine uygulanabilir çözümleri koyuyoruz”

Toplantıda, TSB’nin COP31 kapsamında Antalya’da oluşturmayı planladığı Sigorta Evi hakkında da basın mensuplarına bilgi verildi.

Insurance House’un yalnızca bir etkinlik veya ağırlama alanı olarak değil; sigorta ve reasürans şirketleri, kamu otoriteleri, uluslararası kuruluşlar, kalkınma finansmanı kurumları, yatırımcılar, reel sektör, akademi ve sivil toplum arasında uygulama ve iş birliği platformu olarak tasarlandığı vurgulandı.

11-14 Kasım tarihleri arasında gerçekleştirilmesi planlanan program kapsamında; şehirlerin afet risklerinin finansmanından yenilenebilir enerji projelerinin sigortalanabilirliğine, tarım ve su dayanıklılığından iklim risk verilerine kadar geniş bir gündemin ele alınması öngörüldü.

Programın 13-14 Kasım bölümünde ise UNEP FI iş birliğiyle gerçekleştirilmesi planlanan COP31 Global Sustainable Insurance Summit ile sürdürülebilir sigortacılık tartışmalarının uluslararası ölçekte ele alınması hedefleniyor.

Türkiye Sigorta Birliği, 9-20 Kasım 2026’da Antalya’da gerçekleştirilecek COP31’de, Sigorta Evi çatısı altında küresel paydaşları geleceğin dayanıklılık çözümlerini birlikte şekillendirmeye davet ediyor.

HAYATA BNP PARIBAS CARDIF'LE BAK

Ferdi Kaza Sigortalarımız

Güvenli Kimliğim

Güvenli Çantam

Hayata Değer

Ailem Güvende

BNP Paribas Cardif
hayatın her anında
yanında.



bnpparibascardif.com.tr

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

@bnpparibascardifturkiye @BNPParibasCardifTurkiye BNPParibasCardif www.bnpparibascardif.com.tr



Değişen dünyanın sigortacısı

GSYH ikinci çeyrekte yüzde 2,3 büyüdü: Sigorta ve finans sektörü yüzde 2,1 arttı

Türkiye ekonomisi 2026 yılının ikinci çeyreğinde yıllık bazda yüzde 2,3 büyürken, finans ve sigorta faaliyetleri yüzde 2,1 oranında artış kaydetti. Tarım, ormancılık ve balıkçılık sektöründeki yüzde 13,3'lük güçlü büyüme ise dikkat çekti.

Türkiye ekonomisi 2026 yılının ikinci çeyreğinde yıllık bazda yüzde 2,3 büyürken, finans ve sigorta faaliyetleri yüzde 2,1 oranında artış kaydetti. Tarım, ormancılık ve balıkçılık sektöründeki yüzde 13,3'lük güçlü büyüme ise dikkat çekti.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, Gayrisafi Yurt İçi Hasıla (GSYH) 2026 yılının ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre zincirlenmiş hacim endeksi bazında yüzde 2,3 arttı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış GSYH ise bir önceki çeyreğe göre yüzde 1,1 yükseldi.

Finans ve sigorta faaliyetlerinde yüzde 2,1'lik büyüme

GSYH'yi oluşturan faaliyetler incelendiğinde, finans ve sigorta faaliyetleri 2026 yılının ikinci çeyreğinde yıllık bazda yüzde 2,1 büyüdü. Böylece sektör, ekonomideki genel büyüme performansına pozitif katkı sağlayan faaliyet kolları arasında yer aldı.

Aynı dönemde bilgi ve iletişim faaliyetleri yüzde 8,6, kamu yönetimi, eğitim, insan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetleri yüzde 4,0, diğer hizmet faaliyetleri yüzde 3,2 ve sanayi sektörü yüzde 2,4 büyüdü. Gayrimenkul faaliyetleri yüzde 2,1, mesleki, idari ve destek hizmet faaliyetleri yüzde 2,0 artış gösterdi.

Tarım, ormancılık ve balıkçılık sektörü yüzde 13,3 ile en yüksek büyüme oranına ulaşırken, inşaat sektörü yüzde 1,9 geriledi. Ticaret, ulaştırma, konaklama ve yiyecek hizmetleri ise yüzde 0,5 arttı.

Cari fiyatlarla GSYH 19,9 trilyon liraya yaklaştı

Üretim yöntemiyle hesaplanan GSYH, 2026 yılının ikinci çeyreğinde cari fiyatlarla bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 36 artarak 19 trilyon 869 milyar 747 milyon TL oldu. GSYH'nin ikinci çeyrek değeri ABD doları bazında ise 438 milyar 347 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Tüketim yüzde 3,5 arttı

Harcama yöntemiyle değerlendirildiğinde, yerleşik hanehalklarının nihai tüketim harcamaları ikinci çeyrekte yıllık bazda yüzde 3,5 yükseldi. Devletin nihai tüketim harcamaları yüzde 1,8 azalırken, gayrisafi sabit sermaye oluşumu yüzde 0,6 arttı.

Mal ve hizmet ihracatı yüzde 3,4, ithalat ise yüzde 6,4 geriledi.

İşgücü ödemelerinde yüzde 36,7 artış

Gelir yöntemiyle hesaplamada işgücü ödemeleri, 2026 yılının ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 36,7 arttı. Net işletme artışı/karma gelirdeki artış ise yüzde 38,7 oldu.

İşgücü ödemelerinin Gayrisafi Katma Değer içerisindeki payı yüzde 38,1 olarak gerçekleşirken, net işletme artışı/karma gelirin payı yüzde 41,6 oldu.

**ANADOLU
SİGORTA**

**EMEĞİNİZİN
SİGORTASI**



Onlarca ailenin sigortası işletmenizse
İşletmenizin Sigortası
Anadolu Sigorta

İş Yeri Paket Sigortası'yla KOBİ'lerin emeğinin sigortası
Anadolu Sigorta. 101 yıldır yanınızda.

0850 **724** 0850
anadolusigorta.com.tr

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE  BANKASI

Sektörden

Kısa Kısa

AgeSA, İkinci Çeyrekte Yüzde 53 Büyüdü

Sabancı Holding ve Ageas iştiraki olan AgeSA, 2026 yılının ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre konsolide net kar seviyesinde yüzde 53 büyümeye kaydetti. Gönüllü BES'te 434 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşan şirketin net kârı ise 4 milyar TL oldu.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, 2026 yılı ikinci çeyrek finansal sonuçlarını açıkladı. Gönüllü BES'te 434 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşarak özel sektör şirketleri arasında liderliğini sürdüren AgeSA, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 54 büyümeye kaydetti.



Hayat ve ferdi kaza sigortası alanında ise 15.6 milyar TL prim üretimi ile yüzde 47'lik büyümeye göstererek özel sektör şirketleri arasında liderliğini pekiştirdi. Yasal Finansal Raporlama Standartları'na (SFRS) göre şirketin 2026 ikinci çeyrek konsolide net dönem kârı ise 4 milyar TL olarak gerçekleşti.



Bereket Sigorta'dan Acentelere Özel Risk Analizi Eğitimi

Acentelerinin ihtiyaç ve taleplerini dikkate alarak çalışmalarını sürdüren Bereket Sigorta Grubu, acentelerinin bilgi ve yetkinliklerini geliştirmeye yönelik eğitim çalışmalarına biryenisini daha ekledi. Bu kapsamda, 143 acentesi ile online Risk Analizi Eğitimi gerçekleştirildi.

Eğitim kapsamında; işletmeler açısından karşılaşılabilecek olası tehlikeler, aktif ve pasif yangın önlemleri ile farklı risklere karşı alınabilecek önlemler ele alındı. Tesis ziyaretlerinde öncelikle dikkat edilmesi gereken hususlar ve risk değerlendirmesi sürecinde temin edilmesi gereken bilgiler hakkında da katılımcılara kapsamlı bilgiler aktarıldı.

Ayrıca, mevcut önlemlere ilişkin doğru ve hatalı uygulama örnekleri, görsellerle desteklenerek katılımcılara aktarıldı. İlave olarak, teklif taleplerinin daha yoğun olduğu sektörlerde özel riskler ve güvenlik önlemleri de eğitim içeriğine dahil edildi.

İş ortaklarının gelişimini ve yetkinliklerini desteklemeyi öncelikleri arasında gören Bereket Sigorta Grubu, sunduğu eğitimlerle acentelerinin riskleri daha doğru değerlendirmesine ve müşteri ihtiyaçlarına uygun çözümler sunmasına katkı sağlamayı hedefliyor. Bu kapsamda, Bölge Müdürlüklerinden gelen talepler doğrultusunda Risk Analizi Eğitimlerinin bazı bölgelerde eylül ayında yüz yüze olarak gerçekleştirilmesi de planlanıyor.

Acenteleriyle uzun vadeli ve güçlü iş birlikleri geliştirmeyi önemseyen Bereket Sigorta Grubu, eğitim ve gelişim odaklı çalışmalarla iş ortaklarının yanında olmayı ve birlikte büyümeyi sürdürüyor.

A.L.C
AUTO LIFE CENTER

21 YIL

ALC Servis Her Noktada Yanınızda



78

Servis
Merkezi



İŞTİRAKLERİMİZ

TÜRKASİSTANS

 sovtajyeri.com



 filo

A.L.C PARTS
AUTO LIFE CENTER

 alcservis.com

Medisa, Aile İndirimi ile bireysel sağlık güvencesini aile boyu destekle buluşturuyor

Medisa, müşterilerine sunduğu olanakları aile bireylerini de kapsayacak şekilde genişletiyor. Aksigorta, AgeSA ve Medisa müşterileri, sahip oldukları ürün veya poliçe türünden bağımsız olarak kendileri ve birinci derece yakınları için Aile indiriminden yararlanabilecek. Uygulama, Türkiye’de 18 ilde 178, Kıbrıs’ta ise bir olmak üzere toplam 179 sağlık noktasında geçerli olacak.

Müşterilerinin sağlıkla ilgili farklı ihtiyaçlarına çözüm sunmaya odaklanan Medisa, geliştirdiği uygulamalarla sunduğu olanakların kapsamını genişletiyor. Bu yaklaşım doğrultusunda hayata geçirilen Aile İndirimi ile Aksigorta, AgeSA ve Medisa müşterilerinin yanı sıra anne, baba, eş ve çocuklar da belirlenen sağlık kuruluşlarındaki indirimlerden faydalanabilecek.

Uygulama, müşterilerin kendisiyle sınırlı kalmayarak ailelerinin farklı sağlık ihtiyaçlarına da çözüm sunuyor. Medisa, bu kapsayıcı yaklaşımla bireysel sağlık güvencesini bir adım öteye taşıyarak tüm ailenin nitelikli sağlık hizmetine erişimi kolaylaştırmayı hedefliyor.



ABD sigorta sektörü istihdamı yılda %0,21 arttı

ABD sigorta sektörü geçtiğimiz yıl işgücüne %0,21 eklemeye yaptı. Bu oran beklenen %1,03’lük büyüme oranının altında kaldı. Veriler The Jacobson Group ve Aon’un altı aylık işgücü piyasası araştırmasından geldi.

ABD sigorta sektörü geçtiğimiz yıl işgücüne %0,21 eklemeye yaptı. Bu oran beklenen %1,03’lük büyüme oranının altında kaldı. Veriler The Jacobson Group ve Aon’un altı aylık işgücü piyasası araştırmasından geldi.

MEDİSA

Türkiye ve Kıbrıs’ta toplam 179 noktayı kapsıyor

Aile İndirimi, bu uygulama için özel olarak anlaşma sağlanan sağlık kuruluşlarında sunulacak. Türkiye’de 18 ilde 178 farklı noktayı kapsayan uygulamadan Kıbrıs’taki bir sağlık kuruluşunda da yararlanılabilecek. Medisa, toplam 179 noktada sunulacak Aile İndirimi ile müşterilerinin ve ailelerinin sağlık hizmetlerinden daha avantajlı koşullarla yararlanmasına destek olacak.

Sigortalı olma şartı aranmıyor

Uygulamadan yararlanmak için aile bireylerinin sigortalı olması veya herhangi bir poliçe taşıması şartı aranmıyor. Böylece Aksigorta, AgeSA ve Medisa müşterilerinin 1. derece yakınları, hiçbir ek koşul olmaksızın doğrudan bu ayrıcalıktan faydalanabiliyor.

Mülk ve kaza sigortası sektörü minimum büyüme kaydetti. İstihdam %0,02 arttı. Beklenen oran ise %1,08’di.

Sigorta şirketlerinin %11’i işgücünü azaltmayı planlıyor. Otomasyon önümüzdeki 12 ayda planlanmış azalmaların ana nedeni olarak gösteriliyor. Fazla personel ve yeniden yapılanma işgücü kesintilerinin diğer faktörleri olarak belirlendi.

Bununla birlikte, sektör gelecek yıl için %0,78’lik istihdam artışı öngörüyor. Mülk ve kaza sigortası sektörünün %0,84’lük büyüme ile öncülük etmesi bekleniyor.

Şirketlerin %49’u gelecek yıl işgücünü genişletmeyi planlıyor. Yaşam ve sağlık segmenti %53 ile en güçlü işe alım niyetini gösteriyor. Küçük şirketler en büyük genişleme planlarını ortaya koydu. Bu şirketlerin %62’si çalışan eklemeyi planlıyor.

İş hacmindeki beklenen artışlar planlanmış işe alımların %36’sını oluşturdu. Yeni pazarlara veya iş kollarına açılma büyüme faktörlerinin %34’ünü temsil etti. Teknoloji, sigortalama ve hasar departmanlarının önümüzdeki 12 ayda en fazla büyüme göstermesi öngörülmüyor.

Bu arada, anket katılımcılarının %18’i yetenek işe almanın geçen yıla göre daha zorlu olacağını belirtti.

USFK
2026
İstanbul

SAYILI GÜNLER KALDI
SİZ DE YERİNİZİ ALIN!



V.ULUSLARARASI
SİGORTA FUARI
SEKTÖR İŞ BİRLİĞİ FUARI VE KONGRESİ

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?

• Mini Onarım Nedir?

Mini Onarım, sigorta poliçenize ek ücret karşılığında veya bazı sigorta şirketlerinde ücretsiz olarak sunulan bir hizmettir. Bu hizmet, aracımızdaki küçük hasarları, park halindeyken ya da yolculuk sırasında oluşan hasarlar dahil olmak üzere ücretsiz olarak karşılar.

• İştirak Nedir?

Birikim priminin alındığı yaşam sigortalarında, sigorta şirketi poliçenin özel şartlarında belirtilen asgari süreyi tamamladıktan ve bu süreye ait primlerin ödendiği takdirde, sigortalının talebi üzerine kâr paylı birikim tutarını ödeyerek poliçeyi nakde çevirme işlemi yapılır. Bu, sigortalının poliçesini paraya dönüştürme fırsatıdır.

• Nakliyat Emtia Sigortası Nedir?

Emtia Sigortası, bir yükün, karayolu, havayolu, denizyolu veya demiryolu gibi taşımaya uygun nakliye araçlarıyla bir yerden başka bir yere taşınması sırasında maruz kalabileceği zarar ve kayıpları, poliçede belirtilen Nakliyat Sigortası Genel ve Özel Şartları doğrultusunda teminat altına alan bir sigorta türüdür.

RS 5.0



RS Holding

www.rsholding.com.tr

TUR | ASİSTANS GRUBU

DESTECH
Teknoloji Grubu

RS Otomotiv
Grubu

İlginç Sigorta Hikayeleri

Domino Etkisi Yapan Eşekler

Girit'te eşek turuna çıkan turist grubu, yoldan kayan bir eşeğin zincirlemesiyle domino etkisi yaşadı. Peş peşe birbirine çarpan eşekler gruptan birkaç kişinin düşmesine ve hafif yaralanmasına neden oldu. Sigortacı "sirk numarası" olarak değerlendirmese de tedavi masraflarını ödedi.

Dövme Alerjisi

Tatile gelen bir turist, kalıcı renk kaybına yol açan bir dövme yaptırdı. Ancak vücudu beklenmedik bir şekilde mürekkebe alerjik reaksiyon gösterdi. Tedavi masrafı poliçe kapsamına girdi ve turist, sigortasının işe yaradığını söyledi.

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**

