

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/73

EKİM 2026 • sigortalifedergi.com • 250 TL



**Timur
Selçuk
Turan**

Tur Asistans Grubu CEO

**“Müşteri
ihtiyacını anlatsın,
doğru çözümü biz
organize edelim”**



Katkılarıyla.



KUTLU OLSUN

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

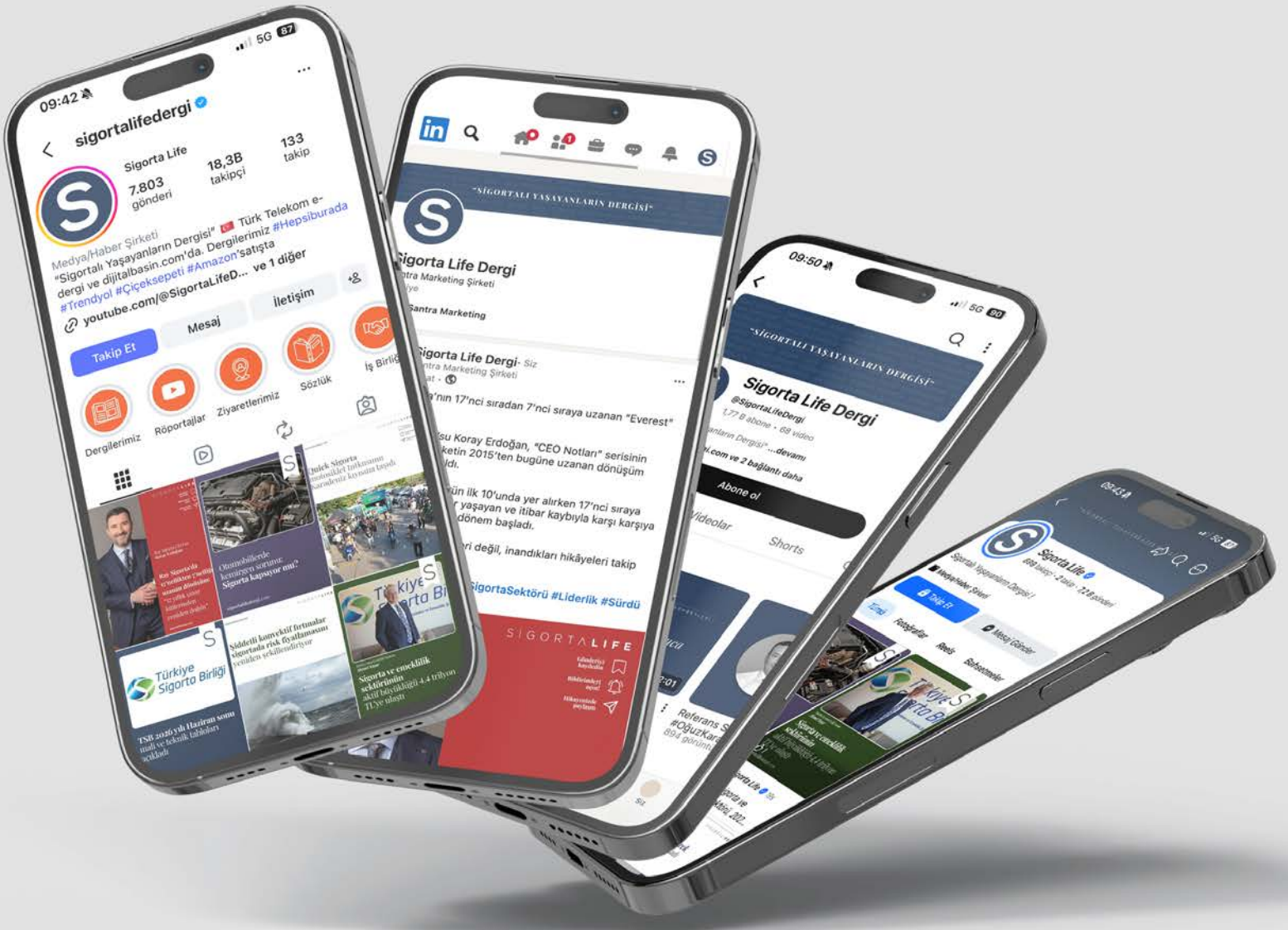


QUICK
SİGORTA

SIGORTALIFE®

SOSYAL MEDYADA BİZİ TAKİP EDİN!

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



Riskten Dayanıklılığa: Türkiye Sigortacılığının Güçlü Yarınları



Değerli Okurlarımız,

Küresel ekonomik dalgalanmaların ve iklim krizlerinin yaşandığı günümüzde, Türkiye sigorta sektörü sunduğu güçlü finansal teminatlar ve yenilikçi vizyonuyla yarınlarımızın en sağlam güvencesi olmaya devam ediyor. Bu yıl 15. kez kapılarını açan Sigorta Haftası, toplumsal sigorta bilincini güçlendirmek ve sektörün yarınlarını şekillendirmek adına çok kıymetli bir milat oldu.

Sigorta Life Dergisi, Sigorta Postası ve CNBC-e ekranlarındaki Sigorta Life programımızla sektörün nabzını tutmayı, bu büyük ekosistemin sesini geniş kitlelere duyurmayı sürdürüyoruz. Ekim sayımızı hazırlarken yine sektörün en vizyoner buluşmalarına tanıklık ettik:

Türkiye Sigorta Birliği ev sahipliğinde gerçekleşen 5. Uluslararası Sigorta Zirvesi'ndeydik. "Riskten Dayanıklılığa: COP31 Yolunda Sigorta" temasıyla düzenlenen zirvede; doğal afet risklerinden sürdürülebilir finansal dayanıklılığa kadar hayati başlıkları yerinde takip ettik.

KASİDER'in 5. Sigorta Haftası vesilesiyle organize ettiği 4. Yüksek Topuklar Zirvesi'ne basın sponsoru olarak destek vermekten gurur duyduk. Kadın liderlerin sektörümüzdeki dönüştürücü gücüne ve sundukları ilham verici vizyona bir kez daha şahit olduk.

Sektördeki heyecan verici gelişmeler yalnızca bunlarla sınırlı kalmadı elbette. Türk dünyasını aynı çatı altında buluşturan çok özel bir etkinliği de yerinde takip ettik. Türk Dünyası Sigorta Birliği'nin 2. Genel Kurulu, Türkiye'nin ev sahipliğinde Gaziantep'te gerçekleşti. Sigortacılık alanında ortak projeler geliştirmek, tecrübe paylaşımını artırmak ve sürdürülebilir bir iş birliği modeli oluşturmak adına atılan bu adımlar, bölgesel bir güç birliğinin ne kadar yakınımızda olduğunu bir kez daha gösterdi.

Risklerin doğru analiz edildiği, güvene dayalı ve finansal istikrarın hakim olduğu bir gelecek temennisiyle, tüm paydaşlarımızın, acentelerimizin ve sigortahlarımızın 15. Sigorta Haftası'nı yürekten kutluyorum.

Yeni sayımızda tekrar buluşmak dileğiyle, keyifli okumalar!

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarketing.com

İçin deki ler

24



8-10

HABER |

Türk dünyasının sigorta iş birliğinde
Türkiye dönemi

12-13

HABER |

HDI Sigorta CEO'su Firuzan İşcan'dan
Sigorta Haftası Açıklaması

14

HABER |

AXA Türkiye, "House of Brokers" Buluşmasında
İş Ortaklarıyla Bir Araya Geldi...

16-17

HABER |

Kaskoda müşteri tercihleri fiyattan
deneyime kayıyor

18

HABER |

Anadolu Sigorta, Kurtaran Ev Festivali'ne
Kurtaran Araç ile Katıldı

20-21

HABER |

DASK Artan Sigortalılık ve Güçlenen Deprem
Güvencesiyle 26 Yaşında

22

HABER |

Neova Sigorta'nın 2025 Faaliyet Raporu
Dünyanın En İyi Raporları Arasında

24-27

RÖPORTAJ |

Asistans Grubu CEO'su ve Tur Assist Genel
Müdürü Timur Selçuk Turan'dan Sigorta Life'a
özel açıklamalar...

30-31

HABER |

Çocuklar BES'le okula başlıyor

32-33

HABER |

Bereket Sigorta Hasar Ödemelerinde
Hızını Artırmaya Devam Ediyor!

34-35

ADVERTORIAL |

Bankasüransta Büyümenin Şifresi:
Doğru Zamanda, Doğru Yerde

36

KÖŞE YAZISI |

Şule Aksak Gürbüz'ün Kaleminden...

38-39

HABER |

Yavuz Ölken: "Maliyet artıran tüm unsurlar,
sahte hasarlar ve yasa dışı araçların
engellenmesi sektörün finansal dayanıklılığı
için en kritik önceliktir."

40

HABER |

S&P'den Millî Reasürans'a not artışı

42-43

HABER |

Sigorta sektörü COP31 yolunda Türkiye'nin
dayanıklılığı için buluştu

44

HABER |

HDI Sigorta, Milli Tenisçi Zeynep Sönmez'in
Ana Sponsorluğunu Üstlendi

46-46

CNBC-E |

Prof. Dr. Servet Bayındır: Katılım
sigortacılığında büyüme potansiyeli yüksek

48-50

SENCARD |

HDI Sigorta, Milli Tenisçi Zeynep Sönmez'in
Ana Sponsorluğunu Üstlendi

52-55

ÖZEL HABER |

Dünya ve Türkiye Reasürans Sektörlerine
Özet Bir Bakış

56

HABER |

Acentech'ten Yeni Nesil Sigorta Acenteliği
Çözümü: İlk Fiyat 5. Saniyede!



68

SİGORTALİF E

"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

✕ ▶ 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



58-62

KASIDER |

4. Yüksek Topuklar Zirvesi'ne "Kadın, Mizah ve Sigorta" damga vurdu

64-65

HABER |

HDI Sigorta, Milli Tenisçi Zeynep Sönmez'in Ana Sponsorluğunu Üstlendi

66

HABER |

Meme Kanseriinde Sonucu Değiştiren Adım: Erken Teşhis

68-70

ÖZEL
RÖPORTAJ |

Sigorta Life Sohbetleri'nin konuğu Tur Medikal Genel Müdürü Deniz Canbulat oldu.

72-73

HABER |

Quick Tower'da dirençli şehirlerin sigorta modeli konuşuldu

74

HABER |

Neova Sigorta'dan avantajlı prim sunan yeni kasko: NeoServis Tercih Kasko

76

HABER |

Anadolu Sigorta, CHRO Summit'te Geleceğin Çalışma Dünyasını Değerlendirdi

78

HABER |

Türkiye Sigorta'da üst düzey ayrılık

80

KÖŞE YAZISI |

Elif Bayrık'ın Kaleminden

82

HABER |

HDI Sigorta, Başarılı Acentelerini Görkemli Bir Ödül Töreniyle Ağırladı

84

HABER |

Türkiye Sigorta 5 Sezondur Basketbolun Yanında

86

HABER |

Garanti BBVA Emeklilik'e Smart-i Awards 2026'da iki ödül birden

TÜRKİYE SİGORTA'DAN SGK EMEKLİLERİNE BÜYÜK FIRSAT DEVAM EDİYOR!

31
ARALIK'A
KADAR

VADE FARKSIZ

12
TAKSİT
İMKÂNIYLA!

KASKO VE
TSS'DE
PEŞİN ÖDEMEDE
İLAVE

%10
İNDİRİM

KONUT
SİGORTASINDA

%30
İNDİRİM

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASINDA

%15 + %15*
İNDİRİM

KASKO
SİGORTASINDA

%10
İNDİRİM

TRAFİK
SİGORTASINDA

%5
İNDİRİM

*İlave hoş geldin indirimi yeni poliçelerde geçerlidir.

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

Detaylı bilgi için turkiyesigorta.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Görseldeki karakterler yapay zekâ teknolojisi kullanılarak oluşturulmuştur.

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

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.



Türk dünyasının sigorta iş birliğinde Türkiye dönemi

Türk Dünyası Sigorta Birliği'nin 2. Genel Kurulu, Türkiye Sigorta Birliği'nin ev sahipliğinde, 10 Ekim 2026 tarihinde Gaziantep'te gerçekleştirildi. Genel Kurul'da dönem başkanlığı Türkiye'ye geçerken, Birlik başkanlığına Atilla Benli seçildi. Türk dünyasının sigorta sektörleri arasındaki iş birliğini güçlendirecek yeni dönemin önceliklerinin paylaşıldığı buluşmada, Birliğin kurumsal internet sitesi twiu.org'un lansmanı da gerçekleştirildi.

Türk dünyasının sigortacılık birikimini ortak bir gelecek vizyonunda buluşturan Genel Kurul'da, ülkeler arasındaki dayanışmanın somut projelerle gerçekleştirilmesi hedefi öne çıktı. Üretim ve ticaretin güçlü merkezlerinden Gaziantep'te düzenlenen buluşmada; ortak risklerin yönetimi, sigorta ve reasürans kapasitesinin geliştirilmesi, bilgi ve deneyim paylaşımı ile kurumsal iş birliğinin derinleştirilmesi ele alındı. Genel Kurul'un açılışında Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut Menteş, Türk Dünyası Sigorta Birliği'nin önceki dönem Başkanı Ülviye Cabbarova ve Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar katılımcılara hitap etti.

Fatma Şahin'den dirençli şehirler için güçlü iş birliği çağrısı: "Önce tedbir, sonra tevekkül"

Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, Türk Dünyası Sigorta Birliği 2. Genel Kurulu'nda yaptığı konuşmada, 6 Şubat depremlerinden çıkarılan dersler doğrultusunda afetlere hazırlık, risklerin azaltılması ve sigortacılığın önemini vurguladı. Şahin, dirençli şehirlerin inşası için kamu kurumları, yerel yönetimler ve sigorta sektörü arasında güçlü ve sürdürülebilir iş birlikleri kurulması çağrısında bulundu. Afetlere karşı dayanıklılığın çok boyutlu bir yaklaşım gerektirdiğini belirten Şahin; mühendislik çözümlerinin yanı sıra ekonomi, finans, yönetim, çevresel sürdürülebilirlik ve toplumsal katılımın da şehirlerin direncini güçlendiren temel unsurlar olduğunu ifade etti.

Gaziantep'in deprem ve kent master planları, altyapı yatırımları ve afet yönetimi deneyimlerini paylaşan Şahin, afet sonrası müdahale kapasitesinin geliştirilmesiyle birlikte afet öncesi risk azaltma çalışmalarının da önceliklendirilmesi gerektiğine dikkat çekti. Sigortacılığın şehirlerin ekonomik ve toplumsal dayanıklılığını destekleyen önemli bir araç olduğunu belirterek bu alandaki iş birliklerinin kurumsal ve kalıcı bir yapıya kavuşturulmasının önemini dile getirdi.

"Önce tedbir, sonra tevekkül" yaklaşımıyla afetlere hazırlığın ortak bir sorumluluk olduğunu vurgulayan Şahin, Genel Kurul'da ortaya konulan önerilerin somut projelere dönüştürülmesi gerektiğini ifade etti. Gaziantep Büyükşehir Belediyesi olarak bu projelerin geliştirilmesi ve uygulama süreçlerinin birlikte yürütülmesi için iş birliğine hazır olduklarını belirtti. SEDDK Başkanı Menteş: "Türkiye'nin sigortacılık deneyimini Türk dünyasıyla paylaşmaya hazırız"

SEDDK Başkanı Davut Menteş yaptığı konuşmada, Türk devletlerini birleştiren ortak tarih, dil, kültür ve değerlerin, kalkınma ve refahı destekleyen güçlü iş birliklerine zemin oluşturduğunu vurguladı. Birliğin kuruluşunu bu ortak idealin sigortacılık alanındaki yansıması olarak değerlendiren Menteş, Genel Kurulun mevcut çalışmaları değerlendirmek ve yeni ortak projeler geliştirmek açısından önemli bir fırsat sunduğunu belirtti. Türkiye'nin 40 milyar doları aşan sigorta büyüklüğü ve yaklaşık 50 milyar dolarlık özel emeklilik birikimine dikkat çeken Menteş, sigortacılıkta 150 yıla ulaşan, özel emeklilikte ise 20 yılı aşan deneyimi Türk dünyasıyla paylaşmaya hazır olduklarını ifade etti. Reasüransın uluslararası yapısı ve kapasite ihtiyacı nedeniyle önemli iş birliği fırsatları barındırdığını söyleyen Menteş; teknoloji, dijital altyapı, tarım sigortaları, katılım sigortacılığı ve özel emekliliği de öncelikli alanlar arasında sıraladı.

Türkiye'nin teknolojik altyapısının, emeklilik alanındaki şeffaf raporlama uygulamalarının ve tarım sigortaları modelinin ortak çalışmalara katkı sunabileceğini belirten Menteş, iklim değişikliğinin tarım sigortalarında iş birliğini daha da önemli hâle getirdiğini vurguladı. Kırgızistan, Özbekistan ve Azerbaycan heyetleriyle yapılan temaslara değinerek bu sürecin karşılıklı öğrenme ve deneyim paylaşımı anlayışıyla yürütüldüğünü ifade etti.

Sigorta Tahkim Komisyonu, Güvence Hesabı, Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu ve sektörel eğitim kuruluşlarını ortak çözüm mekanizmalarına örnek gösteren Menteş, bu yapıların da üye ülkeler arasında iş birliği ve iyi uygulama paylaşımı açısından değerlendirilebileceğini kaydetti. Menteş, Genel Kurulun ülkeler, sigorta sektörleri ve bütün Türk dünyası için hayırlı olması temennisinde bulundu.

Ülviye Cabbarova: "Birliğimiz daim, ortak geleceğimiz aydınlık olsun."

Türk Dünyası Sigorta Birliği'nin önceki dönem Başkanı Ülviye Cabbarova, konuşmasında Türk dünyasını birleştiren ortak tarih, değerler ve kardeşlik bağlarının, sigorta alanındaki iş birliğinin de temelini oluşturduğunu vurguladı. Azerbaycan Cumhurbaşkanı İlham Aliyev'in "Türk dünyası bizim ailemizdir ve bizim başka ailemiz yoktur" sözlerine atıfta bulunan Cabbarova, bu anlayışın Birliğin dayanışma ruhunu yansıttığını belirtti.

İkinci Genel Kurulun Gaziantep'te düzenlenmesinin özel bir anlam taşıdığını ifade eden Cabbarova, 2023 depremlerinin ardından şehirde gerçekleştirilen toparlanma ve yeniden inşaat çalışmalarına dikkat çekerek Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin'e ve ekibine teşekkür etti. Cabbarova, risklere hazırlıklı olmanın ve daha dayanıklı toplumlar oluşturma önemini dile getirdi.

Türk devletleri arasında gelişen ekonomik ve ticari ilişkilerin sigorta alanındaki güçlü ve sürdürülebilir iş birlikleriyle desteklenmesi gerektiğini belirten Cabbarova, Birliğin sigorta piyasalarını yakınlaştırma, bilgi ve deneyim paylaşımını artırma ve ortak projeler geliştirme hedeflerine işaret etti. Cabbarova, Genel Kurulun ülkeler ve sektörler için başarılı geçmesini dileyerek organizasyona emeği geçenlere teşekkür etti.

Ahmet Yaşar: "Ortak geleceğin güvencesini oluşturma zamanı" Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar, konuşmasında Türk dünyasının ortak tarihinin ve coğrafyasının, ortak geleceği güvence altına alacak iş birlikleriyle desteklenmesi gerektiğini vurguladı. Risklerin sınır tanımadığına dikkat çeken Yaşar, sigortacılığın toplumların dayanıklılığını güçlendiren stratejik rolüne işaret etti.

Türkiye'nin sigortacılık alanındaki kurumsal birikimini ve insan kaynağını kardeş ülkelerle paylaşmaya hazır olduğunu belirten Yaşar, şu ifadeleri kullandı: "Biz Türk dünyasıyla yalnızca sigorta ürünlerimizi değil, bu kurumsal birikimimizi, deneyimimizi ve insan kaynağımızı da paylaşmak istiyoruz. Bunu tek yönlü bir bilgi aktarımı olarak değil, karşılıklı öğrenme ve birlikte gelişme fırsatı olarak görüyoruz."

Türkiye'nin DASK ve TARSİM deneyiminin afet ve tarım risklerinin yönetiminde ortak çalışmalara katkı sunabileceğini ifade eden Yaşar, Orta Koridor boyunca gelişen üretim, ticaret, taşımacılık, enerji ve yatırımların güvence ihtiyaçlarına da dikkat çekti.

Yaşar, yeni dönem için ortak bir risk ve dayanıklılık çalışması başlatılmasını; sigorta ve reasürans alanında teknik bir çalışma grubu oluşturulmasını; ortak eğitim ve mesleki değişim programları geliştirilmesini önerdi. Çalışmaların takvim, sorumlu ekipler ve somut çıktılarla desteklenmesinin önemini vurguladı.

Birlik fikrini ilk dile getiren Atilla Benli başkan seçildi

Genel Kurul'da Birlik başkanlığına seçilen Atilla Benli, Türk Dünyası Sigorta Birliği fikrini ilk kez 2020 yılında, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı olarak görev yaptığı dönemde dile getirmişti. Hâlen Zurich Yaşam ve Emeklilik Genel Müdürü olarak görev yapan Benli, başkanlık görevini üstlenmenin kendisi için büyük bir onur ve önemli bir sorumluluk olduğunu belirtti. Önceki dönem Başkanı Ülviyye Cabbarova'ya Birliğin gelişimine, kurumsal yapısının güçlenmesine ve Türk dünyası sigorta sektörleri arasındaki ilişkilerin ilerlemesine sunduğu katkılar için teşekkür eden Benli, yeni dönemin temel önceliğini şöyle ifade etti:

“Yeni dönemde temel önceliğimiz, bugüne kadar oluşturduğumuz güçlü ilişkileri daha ileriye taşımak ve ülkelerimiz arasındaki iş birliğini somut sonuçlar üreten bir yapıya dönüştürmek olacaktır.”

Benli, bilgi ve tecrübe paylaşımını artırmayı, ortak projeler geliştirmeyi ve özellikle araştırma, eğitim ve reasürans alanlarında iş birliğini derinleştirmeyi hedeflediklerini söyledi. Birliğin daha etkin, güçlü ve uluslararası alanda daha görünür bir yapıya kavuşması için tüm üyelerin katkı ve desteğinin önemini vurguladı.

Şuşa'dan Gaziantep'e kurumsal gelişim ve iş birliği

Türk Dünyası Sigorta Birliği, 2025 yılında Azerbaycan'ın Şuşa kentinde gerçekleştirilen 1. Genel Kurul'un ardından geçen bir yıllık sürede kurumsal yapısını güçlendirmeye ve üye ülkeler arasındaki iş birliğini geliştirmeye yönelik çalışmalarını sürdürdü. Bu dönemde Birliğin temel amaçları ve faaliyet alanları netleştirilirken, üye ve gözlemci ülkelerin sigorta piyasaları arasında bilgi, deneyim ve uzmanlık paylaşımını artırmaya yönelik çalışmalar yürütüldü.

Gaziantep'teki 2. Genel Kurul'da ise bu birikimin ortak projelere ve somut sonuçlara dönüştürülmesi hedefi öne çıktı.

İki panelde Türk dünyası sigorta piyasaları ele alındı

Genel Kurul programındaki ilk panel, “Yeni Küresel Risk Düzeninde Türk Dünyası: Sigorta Regülasyonunda Uyum, Dayanıklılık ve Ortak Gelecek” başlığıyla düzenlendi. Atilla Benli'nin moderatörlüğündeki panelde Türkiye'yi SEDDK Başkan Yardımcısı Barış Taşkesen temsil etti. Azerbaycan, Kırgızistan, Özbekistan ve KKTC'nin düzenleyici kurum temsilcilerinin de yer aldığı panelde, yeni küresel riskler karşısında düzenleyici uyum ve dayanıklılık ele alındı.

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı'nın moderatörlüğündeki ikinci panel, “Türk Dünyası Sigorta Pazarı 2030: Ortak Riskler, Ortak Kapasite, Ortak Gelecek” başlığıyla gerçekleştirildi. Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar ile Azerbaycan, Kırgızistan, Özbekistan ve KKTC sigorta birliklerinin temsilcileri panelde yer aldı. Program, Birliğin 2. Genel Kurul kapalı oturumuyla devam etti.

Birliğin kurumsal internet sitesi tanıtıldı

Birliğin uluslararası görünürlüğünü artırmak amacıyla hazırlanan twiu.org kurumsal internet sitesinin lansmanı da 2. Genel Kurul'da gerçekleştirildi. İnternet sitesinin İngilizce ve Rusça içerik çalışmaları da yapıldı. Bu adım, Birliğin kurumsal iletişiminin güçlendirilmesi ve çalışmalarının uluslararası kamuoyuna tanıtılması açısından yeni dönemin önemli gelişmeleri arasında yer aldı.

DÖRT ELEMENT. TEK GÜVENCE.

Hayatın dört kaynağı tek güvence altında.



Riskler değişir, güvenceye duyulan ihtiyaç değişmez.
Sigorta Haftası Kutlu Olsun.





*HDI Sigorta CEO'su
Firuzan Işcan'dan
Sigorta Haftası
Açıklaması:
“Sigorta,
Finansal Bir
Ürün Olmanın
Ötesinde
Toplumsal
Dayanıklılığın ve
Güvenin Temel
Unsurudur”*

Sigorta farkındalığını artırmak amacıyla 2011 yılından bu yana sektörün tüm paydaşlarının katılımıyla kutlanan Sigorta Haftası, bu yıl 5-11 Ekim tarihlerinde gerçekleştiriliyor. HDI Sigorta CEO'su Firuzan İşcan, Sigorta Haftası vesilesiyle yaptığı açıklamada, artan riskler karşısında sigorta sektörünün stratejik önemini ve büyüme potansiyelini değerlendirdi.

Günümüzde sigortacılığın yalnızca finansal bir güvence değil, toplumsal hayatın ve üretimin devamlılığı için stratejik bir sorumluluk olduğunu vurgulayan Firuzan İşcan, "Sigorta sektöründe müşterilerimiz sadece bir ürün satın almıyor; kendisini anlayan, risklerini doğru yorumlayan ve ihtiyaç duyduğu her an ulaşabileceği güvenilir bir yol arkadaşı arıyor. Biz de yalnızca kayıpları ve hasarı telafi eden bir yapı olmanın ötesine geçerek; riskleri öngören, doğru analiz eden ve sunduğumuz teminatlarla müşterilerimizin geleceğe güvenle bakmasını sağlayan bütüncül bir güven ekosistemi inşa etmeye kararlılıkla devam ediyoruz" dedi.

"Türkiye Sigorta Pazarı Büyük Bir Büyüme Potansiyeline Sahip"

Sektörün mevcut durumuna değinen İşcan, yılın ilk yarısındaki prim üretimi artışının sektörün büyüme ivmesini koruduğunu gösterdiğini belirterek, şu açıklamalarda bulundu: "Türkiye'de sigorta sektörü; genç ve dinamik nüfusu, yükselen finansal okuryazarlığı ve hızlanan dijitalleşme altyapısıyla önemli bir büyüme zemini sunuyor. Ülkemizin sigorta penetrasyonu yüzde 2,8 ile yüzde 2,2 olan bölge ortalamasının üzerinde seyretse de hâlâ gelişmiş ülkelerin gerisinde yer alıyor. Bu durum 'doğru ürün-doğru fiyatlandırma-güven temelli ilişki' üçgeninde önemli bir fırsat alanı sunuyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) 2030 vizyonu doğrultusunda sigorta penetrasyonunun %4,7'ye yükseltilmesi ve pazar büyüklüğünün 50 milyar dolar seviyesine taşınarak Türkiye'nin dünyadaki ilk 10 sigorta pazarından biri olması hedefleniyor".

"Sigorta Bilincini Artırmaya ve Ürünleri Erişilebilir Kılmaya Odaklanıyoruz"

Sektörün büyüme hedeflerine ulaşmasında toplumsal farkındalığın kritik rol oynadığını belirten İşcan, "Sektörümüzün büyüme potansiyelini harekete geçirmek için toplumda sigorta bilincini ve risk farkındalığını artırmaya, ürünlerimizi toplumumuzun tüm kesimleri için çok daha erişilebilir kılmaya odaklanıyoruz. Amacımız, müşterilerimizle yalnızca tek bir poliçe üzerinden ilişki kurmak yerine, hayatlarının her anında yanlarında olan bütüncül bir güven bağı inşa etmektir" ifadelerini kullandı.

Müşteri İhtiyaçlarına Odaklı ve Kapsayıcı Ürün Stratejisi

Bu yaklaşımı ürün süreçlerine de yansıttıklarını aktaran İşcan, stratejilerini şu şekilde özetledi: "Önümüzdeki dönemde insanların yalnızca ihtiyaç duydukları teminatlara yönelmesi çok daha belirgin hale gelecek. Bu nedenle müşterilerimizin risklerini doğru şekilde teminat altına alabilecek, daha odaklı, kapsayıcı ve erişilebilir ürünleri portföyümüze eklemek için çalışıyoruz. Bu doğrultuda; ihtiyaca göre seçilebilen modüler, esnek ve yenilikçi çözümleri devreye alıyoruz. Yapay zekâ altyapımız ve veri analitiği yetkinliklerimizle müşterilerimizin yaşam döngüsüne uyumlu, sürdürülebilir bir güvence modeli sunmayı hedefliyoruz".

"Güvence Anlayışımızı Toplumsal Geleceğe Yatırımla Bütünleştiriyoruz"

Sigorta bilincinin toplum için güçlü bir koruma kalkanı oluşturduğuna dikkat çeken Firuzan İşcan, "Toplumsal dayanıklılık; krizler ve riskler karşısında kayıpları hızla telafi edebilmek, günlük hayatın ve üretimin kesintisiz devamını sağlayabilmektir. Sigortanın sağladığı finansal güvenceyi toplumsal dayanıklılığın vazgeçilmez bir unsuru olarak görüyor; bu koruma kalkanını spordan sanata, eğitimden çevreye uzanan kapsayıcı sosyal yatırımlarla büyütüyoruz. Geleceğe güvenle bakan daha dirençli bir toplum inşasına katkı sunmayı temel sorumluluğumuz olarak değerlendiriyoruz" dedi.

Sektörün tüm paydaşlarının ve 4.500'ü aşkın acentelerinin Sigorta Haftası'nı kutlayan Firuzan İşcan, HDI Sigorta olarak teknolojinin gücü ile acentelerinin uzmanlığını birleştiren vizyonlarıyla toplumsal dayanıklılığa değer katmayı sürdüreceklerini ifade etti.

AXA Türkiye, “House of Brokers” Buluşmasında İş Ortaklarıyla Bir Araya Geldi...



**Yavuz
Ölken**

AXA Türkiye CEO

AXA Türkiye, broker ve captive iş ortaklarıyla arasındaki güçlü iş birliğini pekiştirmek amacıyla düzenlediği “House of Brokers” buluşmasını bu yıl da gerçekleştirdi. Feriye’de düzenlenen etkinlik, AXA Türkiye yöneticileri ile iş ortaklarını bir araya getirerek sektörün geleceğine dair ortak vizyon ve iş birliği fırsatlarının ele alındığı bir buluşmaya ev sahipliği yaptı.

AXA Türkiye, broker ve captive iş ortaklarını “House of Brokers” çatısı altında ağırladı. Feriye’de gerçekleştirilen buluşmada, birlikte elde edilen başarılar kutlanırken sigortacılık sektörünün dönüşümü ve geleceğe yönelik ortak hedefler değerlendirildi.

Brokerlar arasındaki iş birliği ve dayanışmayı merkeze alan “House of Brokers”, sektörün mevcut dinamikleri ile önümüzdeki dönemin fırsatlarının ele alındığı özel bir buluşma noktası oldu. Etkinlikte; değişen müşteri beklentilerine daha hızlı ve yenilikçi çözümler sunmanın yolları, dijitalleşmenin iş süreçlerine ve müşteri deneyimine etkileri, yeni iş modelleri ve sürdürülebilir büyüme başlıklarında görüş alışverişinde bulunuldu.

AXA Türkiye CEO’su Yavuz Ölken, etkinlikte yaptığı konuşmada şunları söyledi: “Broker iş ortaklarımız, müşterilerimize sunduğumuz değer ve sürdürülebilir büyüme yolculuğumuzun en önemli paydaşları arasında yer alıyor. House of Brokers ile yalnızca bugüne kadar birlikte elde ettiğimiz başarıları kutlamıyor, aynı zamanda geleceğe yönelik ortak hedeflerimizi de güçlendiriyoruz. Adaptif Sigortacılık 2030 vizyonumuz doğrultusunda, risk gerçekleştikten sonra devreye giren geleneksel yaklaşımın ötesine geçiyor; riskleri öngören, önlemeye yardımcı olan ve değişen koşullara uyum sağlayan bir sigortacılık anlayışı geliştiriyoruz. Brokerlarımızın deneyimi ve sahadan taşıdığı güçlü içgörüler, bu dönüşümün en önemli unsurlarından biri. Önümüzdeki dönemde de karşılıklı güvене dayanan iş birliğimizi geliştirerek müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarına daha hızlı ve yenilikçi çözümler sunmayı, yapıcı rekabet anlayışıyla sigortacılığın geleceğini birlikte şekillendirmeyi sürdüreceğiz.”

AXA Türkiye Teknik Başkanı Barış Altın ise şunları söyledi: “Broker ve captive iş ortaklarımızla kurduğumuz güçlü iş birliği, yalnızca bugünün başarılarını değil, gelecekteki büyümemizi de şekillendiriyor. Sahayı birlikte okuyarak, müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarına birlikte çözüm üretiyor ve ortak akılla değer yaratıyoruz. Önümüzdeki dönemde de bu güçlü iş ortaklıklarından aldığımız güçle büyümeye, gelişmeye ve sizlerle birlikte yeni başarılarla imza atmaya devam edeceğiz.”

AXA Türkiye, “House of Brokers” buluşmasıyla broker ve captive kanalının büyüme stratejisindeki önemini bir kez daha vurgularken iş ortaklarıyla kurduğu uzun soluklu ilişkileri daha da ileri taşıma kararlılığını ortaya koydu.



Etkinlikten görüntülerin yer aldığı videoyu izlemek için QR kodu okutabilirsiniz.



AXA Öngörü Raporu 2026: Geleceklerin Atlası Yayında!



İklim krizinden yapay zekaya uzanan küresel dönüşümler, dünyayı yeniden şekillendirirken bugünün krizlerini doğru okumak önem kazanıyor.

AXA tarafından hazırlanan **AXA Öngörü Raporu 2026: Geleceklerin Atlası**, gerçek verilerden yola çıkarak sunduğu beş olası gelecek senaryosuyla riskleri öngörmeyi ve dayanıklılık bilincini artırmayı amaçlıyor.

Yarını kesin olarak tahmin edemeyiz ancak geleceğe bugünden hazırlanabiliriz.



Geleceğe dair farklı senaryoları keşfetmek için raporu inceleyin.

Know You Can



Koray Erdoğan

Ray Sigorta CEO'su

*Kaskoda müşteri tercihleri
fiyattan deneyime kayıyor*

Kasko sigortası yaptıracaklar için poliçenin fiyatı kadar hasar anında yaşayacakları deneyim ve poliçeyle birlikte gelen ek faydalar da önemli bir tercih unsuru olarak öne çıkıyor. Ray Sigorta değişen beklentilere, müşterilerine ücretsiz olarak sunduğu otopark, araç yıkama, moto vale, lastik saklama ve araç check-up ayrıcalıklarıyla yanıt veriyor. Güncel piyasa koşullarında yaklaşık 10 bin TL'yi bulan bir ek fayda sunan hizmetler, Ray Connect mobil uygulaması üzerinden birkaç dokunuşla kullanılabilir.

Kaskoda tüketici tercihleri uzun yıllar büyük ölçüde fiyat üzerinden şekillendi. Bugün ise poliçe süresine yayılan deneyim ve müşterinin sigorta şirketiyle kurduğu temas anları giderek daha fazla ağırlık kazanıyor. Hasar sürecinin ne kadar hızlı ve şeffaf yönetildiği, poliçenin gündelik hayatta ne kadar karşılık bulduğu gibi başlıklar tüketicinin gözünde artık en az fiyat kadar belirleyici. Müşteri odaklı yaklaşımı ve yenilikçi ürünleriyle sektörde fark yaratan Ray Sigorta, beklentilerin değiştiği bu yeni ekseninde sigortacılığı poliçe sınırlarının ötesine taşıyor.

Kasko artık poliçenin ötesinde bir hizmet paketi

Bugüne dek yalnızca hasar anında devreye giren bir güvence olarak konumlanan kasko, günümüzde kaza, hırsızlık ve doğal afet teminatlarının yanı sıra ikame araç, yol yardımı ve asistans hizmetlerini de içeren geniş bir hizmetler bütününe dönüştü. Ray Sigorta bu hizmetleri, araç sahiplerinin şehir hayatında en çok vakit ve enerji harcadığı başlıklara odaklanan ücretsiz ayrıcalıklarla genişletiyor. Kasko poliçesi sahibi Ray Sigorta müşterileri, hizmet koşulları kapsamında bu ayrıcalıklardan hızlı, kolay ve ücretsiz yararlanabiliyor. Ray Sigorta'nın Türkiye geneline yayılan anlaşmalı servis ağı ve başlıca büyükşehirlerdeki iş ortaklarıyla sunduğu hizmetler arasında şunlar yer alıyor:

Lastik saklama: Ücretsiz lastik saklama hizmetiyle mevsim geçişleri binek araç sürücüleri için artık sorun olmaktan çıkıyor. Kasko sahiplerine anlaşmalı servislerde yılda 1 kez, 6 ay boyunca kış/yaz lastiklerini ücretsiz saklama imkânı sunuluyor.

Araç check-up: Ray Sigorta müşterileri yılda bir kez ücretsiz araç check-up ile yola çıkmadan önce araçlarının durumunu kontrol altında tutabiliyor. Garantili Oto Servis hizmet noktalarında verilen hizmetten, aktif Ray Sigorta müşterilerinin yanı sıra kasko teklifi almış ancak Ray Sigorta müşterisi olmayan kişiler de yararlanabiliyor.

Araç yıkama: Binek araç sahibi sigortalılar, araçlarının bakımı için yılda 2 kez anlaşmalı noktalarda ücretsiz iç/dış araç yıkama hizmetinden faydalanabiliyor.

Otopark: Anlaşmalı otoparklarda ücretsiz park imkânı ile büyük şehirlerde park yeri arama derdine son veriliyor. Müşteriler; İstanbul'daki İSPARK ile İstanbul, Ankara ve İzmir'deki PARKASSİST noktalarında yılda 2 kez, 0-2 saat arası araçlarını ücretsiz park edebiliyor.

Moto vale: Ray Sigortalılar, planları anlık değiştiğinde ya da araçla yola çıkmak istemediğinde yılda 1 kez ücretsiz moto vale hizmetiyle güvenli yolculuğun keyfini çıkarıyor. İstanbul, Ankara, İzmir ve Bursa'da sunulan hizmetle özel şoför, ihtiyaç duyulan anda bir tık uzakta oluyor.

Tüm bu hizmetler, kasko sahiplerine güncel piyasa koşullarında yaklaşık 10 bin TL'yi bulan toplam ek fayda sağlıyor ve tamamı tek bir noktadan, Ray Connect üzerinden yönetiliyor. Araç yıkama, lastik saklama ve araç check-up hizmetleri için randevu doğrudan uygulamadan oluşturulabilirken, moto vale ve otopark hizmetlerinde uygulamadan alınan kod kullanılıyor.

"Her temas noktasında somut değer sunuyoruz"

Kaskoda rekabetin yalnızca fiyat üzerinden şekillenmediğini vurgulayan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, şunları söyledi: "Sigortacılıkta müşteri beklentileri önemli bir dönüşümden geçiyor. Müşteriler artık yalnızca poliçeyi satın aldıkları ana değil, ihtiyaç duyduklarında yaşayacakları deneyime ve poliçenin günlük hayatlarına kattığı değere de odaklanıyor. Yenilikçi ürünlerimizle oto branşında müşterilerimize hiçbir teminat açığı bırakmayan tek şirket konumundayız. Ancak sigortacılığı yalnızca geniş kapsamlı teminatlar sunmak ya da beklenmedik anlarda çözüm üretmek olarak görmüyoruz. Biz kaskoda yalnızca fiyatla değil; ürünlerimizin kapsamı, hizmet kalitemiz ve sunduğumuz deneyimle ayrışıyoruz. Ray Connect aracılığıyla müşterimizin aracını park ettiği andan lastiklerini değiştirdiği güne kadar günlük hayatını kolaylaştıran çözümler sunuyoruz. Böylece 'farklı bir sigorta' yaklaşımımızı müşterilerimiz için somut bir değere dönüştürüyoruz. Ray Sigortalı olmanın ayrıcalığını her temas noktasında hissettirmeye devam edeceğiz."

Anadolu Sigorta, Kurtaran Ev Festivali'ne Kurtaran Araç ile Katıldı

Anadolu Sigorta, 4 Ekim Dünya Hayvanları Koruma Günü'nde düzenlenen Kurtaran Ev Festivali'nde hayvanseverlerle bir araya gelerek sokak hayvanlarına yönelik dayanışmaya destek verdi. Anadolu Sigorta'nın Kurtaran Ev Derneği iş birliğiyle hayata geçirdiği taşınabilir klinik Kurtaran Araç festivalde yerini aldı.

Toplumsal fayda odaklı çalışmalarını aralıksız sürdüren Anadolu Sigorta, 4 Ekim Dünya Hayvanları Koruma Günü kapsamında Kurtaran Ev desteğiyle düzenlenen Kurtaran Ev Festivali'ne bu sene de Kurtaran Araç ile katıldı ve hayvanseverlerle bir araya geldi. Hadımköy'deki Kurtaran Ev Çiftliği'nde gerçekleştirilen festival; sokak hayvanlarının yaşam koşullarına dikkat çekmek ve can dostlar için dayanışmayı güçlendirmek amacıyla düzenlendi. Kurtaran Araç'ın yoğun ilgi gördüğü festival boyunca çocuklara yönelik aktiviteler, çeşitli atölyeler ve söyleşilerin yanı sıra patili dostlarla vakit geçirmeye, onları gezdirmeye ve bakım süreçlerine destek olmaya yönelik etkinlikler gerçekleştirildi. Festival alanında kurulan Anadolu Sigorta standında ziyaretçiler, Kurtaran Araç'ı gezerek aracın üstlendiği görevler hakkında bilgi aldı.

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim, Sürdürülebilirlik ve Afet Yönetimi Başkanı Berna Semiz Ergünten, festival ve Kurtaran Araç Projesi hakkında şunları söyledi: "Can dostlarımızın yaşamına dokunan her çalışmanın, dayanışma kültürünü güçlendiren değerli bir adım olduğuna inanıyoruz.

Anadolu Sigorta olarak 2024 yılında başlattığımız Kurtaran Araç Projemizle zor durumda kalan sokak hayvanlarına yardım ulaştırmak, özellikle afet dönemlerinde can dostlarımızın yanında olmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Kurtaran Ev Festivali'nin de dayanışma ruhunu, farklı kesimleri bir araya getirerek güçlendirdiğine inanıyoruz. Dünya Hayvanları Koruma Günü'nde hayvanseverler, gönüllüler ve kurumlarla aynı amaç etrafında buluşmak bizim için çok değerliydi. Festival boyunca gerçekleştirdiğimiz çalışmalarla sokak hayvanlarının yaşam koşullarına yönelik farkındalığın güçlenmesine katkı sunmaktan ve bu dayanışmanın bir parçası olmaktan mutluluk duyduk."

Kurtaran Araç, 8 binden fazla sokak hayvanına ulaştı

Anadolu Sigorta'nın hayvan dostlarının yaşamına dokunmak amacıyla 2024 yılında Kurtaran Ev iş birliği ile hayata geçirdiği Kurtaran Araç Projesi, tam donanımlı taşınabilir veteriner kliniği olarak hizmet vermeye devam ediyor. Anadolu Sigorta, ileri seviye tıbbi ekipmanlarla donatılmış taşınabilir klinikle, afet dönemleri de dahil olmak üzere bugüne kadar 8 binden fazla sokak hayvanına bakım, tedavi ve rehabilitasyon desteği sağladı. Kurtaran Araç'ın saha çalışmaları, hayvan refahının yanı sıra yaşam hakkı, ekosistemin devamlılığı ve biyolojik çeşitlilik konularında toplumsal farkındalığın güçlenmesine de katkı sağlıyor.

Berna Semiz Ergünten

Anadolu Sigorta
Kurumsal İletişim,
Sürdürülebilirlik
ve Afet Yönetimi
Başkanı



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



**Balkır
Demirkan**
DASK Genel Sekreteri

DASK Artan Sigortalılık ve Güçlenen Deprem Güvencesiyle 26 Yaşında

Bugün 11,7 milyon konuta depreme karşı finansal güvence sağlayan DASK, 26 yılda hasar ödemesine konu olan 1.403 depremde 701 bin 696 dosya için ödeme gerçekleştirdi.

1999 Marmara Depremi'nin ardından Türkiye'de depremin yol açtığı maddi kayıplara karşı finansal güvence sistemi oluşturulması amacıyla kurulan Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), 27 Eylül 2000'de faaliyetlerine başladı. Türkiye'nin depreme karşı finansal hazırlığında atılan en önemli adımlardan biri olan DASK, geçen 26 yılda mevzuatını değişen ihtiyaçlar doğrultusunda güncellerken finansal ve operasyonel kapasitesini de geliştirdi.

Kurum, bu süreçte Zorunlu Deprem Sigortası etrafında paydaşlarıyla birlikte geniş bir sigorta ekosistemi oluşturdu. Kamu-özel sektör iş birliğinin başarılı örneklerinden biri olarak bugün 11 milyon 710 bin 514 konuta depreme karşı finansal güvence sağlıyor. Kuruluşundan bugüne hasar ödemesine konu olan 1.403 depremde 891 bin 774 hasar ihbarı alan DASK, 701 bin 696 dosya için ödeme gerçekleştirdi. Kurumun 26 yılda gerçekleştirdiği toplam hasar ödemesi 42 milyar TL'yi aştı.

DASK, bu süreçte hasar ödeme kapasitesini destekleyen finansal yapısını da sigortalılığın yaygınlaşmasına paralel olarak güçlendirdi. Bugün poliçelerden elde edilen fonların büyüklüğü 30 milyar TL'ye ulaşırken, Kurumun toplam portföyü güçlü bir reasürans korumasıyla destekleniyor. DASK'ın fonları ve alınan reasürans koruması, gerektiğinde devreye giren devlet desteğiyle birlikte, bir yıl içinde meydana gelebilecek iki büyük ölçekli depremin hasarlarını ayrı ayrı karşılayabilecek düzeyde finansal kapasite sağlıyor.

Finansal kapasitesinin yanı sıra operasyonel altyapısını da sürekli geliştiren DASK, 26 yılda poliçe üretiminden hasar yönetimine, dijital hizmetlerden kurumlar arası veri paylaşımına kadar pek çok alanda yenilik hayata geçirdi. Teknolojik gelişmeler doğrultusunda atılan adımlarla vatandaşların sigortaya erişiminin kolaylaştırılması, sigortalılık kontrollerinin etkinleştirilmesi ve deprem sonrası süreçlerin hızlandırılması amaçlandı.

Bu kapsamda son dönemde de sistem altyapısını ve kurumlar arası entegrasyonları güçlendiren adımlar atıldı. Ortak veri modeline geçilerek sistem altyapısı yenilenirken, T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı ile deprem sonrası hasar tespit süreçlerinin standardizasyonuna yönelik metodoloji geliştirildi. Ulusal Adres Veri Tabanı (UAVT) ve Mekânsal Adres Kayıt Sistemi (MAKS) ile Kurum altyapısı arasındaki entegrasyon güçlendirildi; Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü ile gerçekleştirilen web servis entegrasyonları sayesinde yeni konut alan kişilere yönelik taşınmaz satış işlemleri ile e-Devlet üzerinden kurulan elektrik ve su aboneliklerinde zorunlu sigortalılık kontrolleri otomatik hale getirildi. E-Devlet entegrasyonlarıyla vatandaşların DASK hizmetlerine dijital erişimi kolaylaştırıldı.

Yeni Dönemde De Odak Veri ve Teknoloji

DASK Genel Sekreteri Balkır Demirkan, Kurumun 26 yılda sağladığı finansal güvencenin ölçeğine dikkat çekerek şunları söyledi: "Kuruluşumuzdan bugüne gerçekleştirdiğimiz hasar ödemeleri 42 milyar TL'yi aştı. Bu ödemeler 26 yıllık bir döneme yayılıyor. Farklı tarihlerde yapılan ödemelerin, ödeme tarihlerindeki döviz kurları üzerinden hesaplanan toplam karşılığı ise yaklaşık 2 milyar dolar. Bu büyüklük, DASK'ın sigortalılarına sağladığı finansal güvencenin önemli göstergelerinden biri."

Bugün 11,7 milyon konutun Zorunlu Deprem Sigortası kapsamında olduğunu belirten Demirkan, sigortalılığın daha geniş bir tabana yayılması kadar mevcut poliçelerin yenilenmesinin de önem taşıdığını vurguladı.

Veri ve teknolojinin DASK'ın operasyonel süreçlerinde daha etkin kullanılacağını belirten Demirkan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Önümüzdeki dönemde kurumlar arası veri paylaşımını güçlendirmeyi ve teknolojinin sunduğu imkânlardan daha fazla yararlanmayı hedefliyoruz. Hasar değerlendirme süreçlerinde yapay zekânın kullanılması ve poliçe üretiminde tapu verilerinden daha etkin yararlanılması üzerinde çalıştığımız başlıklar arasında yer alıyor. E-Devlet hizmetlerinde DASK poliçelerinin görüntülenmesini sağladık, yine e-Devlet altyapısı üzerinden DASK poliçesi yenilemelerinin hatırlatılması ve takibini kısa zamanda yapmayı hedefliyoruz.

TCKN bazlı tapu sorgulamasıyla sigorta yaptırmak isteyen kişinin ilgili konutun tapu sahibi olup olmadığını otomatik olarak doğrulanabilmesini hedefliyoruz. Teknolojiyi vatandaşın sigortaya erişimini kolaylaştıran, sigortalılığın sürekliliğini destekleyen ve deprem sonrasında süreçleri hızlandıran önemli bir araç olarak görüyoruz. Tüm bu adımları atarken temel hedefimiz değişmiyor: yüzde 100 sigortalılığa ulaşmak. 26 yıllık deneyimimizle, Türkiye'de Zorunlu Deprem Sigortası kapsamındaki her konutun depremin finansal sonuçlarına karşı güvence altında olduğu bir yapıya ulaşmak için çalışıyoruz."

Neova Sigorta'nın 2025 Faaliyet Raporu Dünyanın En İyi Raporları Arasında

Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Neova Sigorta'nın 2025 Faaliyet Raporu, uluslararası iletişim platformu League of American Communications Professionals (LACP) tarafından düzenlenen 2025 Vision Awards'ta 100 üzerinden 99 puan alarak Platinum Award'a layık görüldü. Rapor, dünya genelinde 87'nci, EMEA bölgesinde 24'üncü sırada yer alırken Türkiye'nin en iyi 25 faaliyet raporu arasına girdi.

Neova Sigorta'nın 2025 yılı faaliyetlerini, finansal performansını, kurumsal yaklaşımını ve gelecek vizyonunu paydaşlarıyla buluşturan 2025 Faaliyet Raporu, uluslararası alanda önemli bir başarı elde etti.

LACP tarafından düzenlenen 2025 Vision Awards değerlendirmesinde Özet Rapor kategorisinde 100 üzerinden 99 puan alan Neova Sigorta, Platinum Award'ın sahibi oldu. Rapor; ilk izlenim, kapak, paydaş mesajı, rapor anlatısı, finansal içerik, yaratıcılık ve bilgiye erişilebilirlik başlıklarında tam puan alırken mesaj netliği kriterinden 9 puan aldı.

Dünya genelinde ilk 100 rapor arasında

Neova Sigorta'nın 2025 Faaliyet Raporu, Top 100 Reports Worldwide sıralamasında 87'nci, Top 100 Reports EMEA listesinde ise 24'üncü sırada yer aldı. Rapor aynı zamanda Top 25 Turkish Reports listesine girerek Türkiye'nin öne çıkan faaliyet raporları arasında gösterildi.

Neova Sigorta ayrıca Regional Special Achievement – Silver derecesine de layık görüldü. Elde edilen sonuçlar, Neova Sigorta'nın faaliyet raporlamasında içerik, tasarım, bilgiye erişilebilirlik ve anlatım bütünlüğünü birlikte ele alan yaklaşımının uluslararası ölçekte karşılık bulduğunu ortaya koydu.

LACP VİZYON ÖDÜLLERİ 2025 FAALİYET RAPORU ÖDÜLLERİ





YENİ NESİL KASKONUZU İYİ GÜNLERDE DE KULLANIN



MEKANİK ARIZA ONARIM

Anlaşmalı servislerde
mekanik arıza onarımı



PERİYODİK BAKIM HİZMETİ

Aracınız için düzenli
bakım desteği



ÜCRETSİZ ARAÇ YIKAMA

Yılda iki kez
iç-dış araç yıkama
hizmeti



ÇAĞRI
MERKEZİ

444
1936

 ankarasigorta.com.tr

ANKARA
SİGORTA

“En büyük avantajımız, sürecin farklı noktalarını aynı ekosistem içerisinde görebilmek”

Sigorta Life'a özel açıklamalarda bulunan Tur Asistans Grubu CEO'su ve Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk Turan, geride kalan bir buçuk yılı, TURFİLO ile yakaladıkları şeffaflığı ve RS Holding çatısı altında otomotivden sağlığa uzanan bütünleşik yapılarını değerlendirdi. Gürkan: “Hedefimiz; sadece ihtiyaç anında devreye giren bir yapı değil, müşterimizin hayatının her alanında yanında olan teknoloji odaklı bir hizmet ekosistemine dönüşmek” dedi.

Geçtiğimiz röportajımızın üzerinden yaklaşık bir buçuk yıl geçti. Bugün Tur Assist'e baktığınızda, Mayıs 2025'e göre bu geçen süreyi nasıl değerlendirirsiniz? Koyduğunuz hedeflerin ne kadarını gerçekleştirdiniz?

Geçtiğimiz bir buçuk yıl bizim açımızdan oldukça yoğun, aynı zamanda dönüşümün hızlandığı bir dönem oldu. Mayıs 2025'te konuştuğumuz birçok başlık bugün artık fikir ya da proje olmaktan çıkıp operasyonumuzun bir parçası haline geldi. O dönemde özellikle teknoloji yatırımları, operasyonel verimlilik, hizmet ağımızın geliştirilmesi ve asistans hizmetlerini daha geniş bir ekosistem içerisinde konumlandırmak üzerine hedeflerimiz vardı. Bugün geldiğimiz noktada otomotivden hasar yönetimine, sağlıktan konuta kadar uzanan daha bütünleşik bir yapıdan söz edebiliyoruz.

Timur Selçuk Turan

Tur Asistans Grubu CEO'su ve Tur Assist Genel Müdürü

Elbette bizim için hedef sadece büyümek olmadı. Büyürken hizmet kalitesini korumak, süreçleri ölçülebilir hale getirmek ve müşterinin ihtiyaç duyduğu anda mümkün olan en hızlı çözümü sunabilmek temel önceliğimiz oldu. Bu açıdan baktığımda hedeflerimizin önemli bir bölümünü gerçekleştirdiğimizi, ancak önümüzde hâlâ çok geniş bir gelişim alanı olduğunu söyleyebilirim.

Tur Asistans'ın içinde bulunduğu RS Holding Grubu'nun yapısı bugün Tur Assist, sağlık, konut ve dijital çözümlerle genişliyor. Bu yapıya önümüzdeki dönemlerde katmak istediğiniz farklı alanlar var mı?

Biz artık asistansı tek başına yol yardım hizmeti olarak değerlendirmiyoruz. İnsanların günlük hayatında ihtiyaç duyduğu farklı hizmetleri birbirine bağlayan bir ekosistem olarak görüyoruz. Otomotiv, sağlık, konut ve dijital çözümler bugün bu yapının önemli parçaları. Önümüzdeki dönemde de özellikle mobilite, dijital hizmetler ve müşterinin günlük hayatını kolaylaştıracak yeni servis modelleri üzerinde çalışmaya devam edeceğiz. Buradaki yaklaşımımız sadece yeni iş alanları eklemek değil. Asıl önemli olan, mevcut hizmetlerin birbirleriyle konuştuğu ve müşteriye gerçekten değer yaratan bir yapı oluşturabilmek. Yeni yatırımlarımızı da bu bakış açısıyla değerlendiriyoruz.

TURFİLO ile kendi özmal çekici filonuzu kurdunuz. Asistans sektöründe yıllardır güçlü bir tedarikçi ağına sahipsiniz. Çekici hizmetinde bir inovasyon fikriniz vardı; sürecin takip edilebileceğinden bahsetmiştiniz. Fikirlerinizi hayata geçirebildiniz mi?

Önemli ölçüde hayata geçirdik. TURFİLO bizim için sadece kendi çekici araçlarımızı sahaya çıkardığımız bir proje değildi. Asıl hedefimiz çekici operasyonunu daha ölçülebilir, şeffaf ve teknolojik bir yapıya dönüştürmektir. Müşterinin yardım talebi oluşturduğu andan aracın yönlendirilmesine, konum bilgisinden operasyonun tamamlanmasına kadar süreci daha yakından takip edebildiğimiz bir yapı oluşturduk. Burada özmal filomuz ile güçlü tedarikçi ağıımızı birbirinin alternatifi olarak görmüyoruz. Tam tersine, birbirini tamamlayan iki yapı olarak değerlendiriyoruz. Teknolojiyi de bu iki yapının ortak dili haline getiriyoruz. Böylece hem hizmet standardını yükseltebiliyor hem de müşteriye daha öngörülebilir bir deneyim sunabiliyoruz. TURFİLO'ya yeni araçlar katarak hizmet ağıımızı dahada güçlendireceğimizi sizlerle paylaşmak isterim.

Araçların kamera ve aplikasyonla takip edilmesi süreçlerde nasıl bir değişim yarattı? Aldığınız dönüşler nedir?

En önemli değişim şeffaflık oldu. Eskiden operasyonun belirli aşamalarında bilgi almak için telefon trafiğine ihtiyaç duyulurken bugün birçok süreci dijital olarak takip edebiliyoruz. Konum, yönlendirme, operasyon süresi ve hizmetin tamamlanması gibi verilerin görünür olması hem operasyon ekiplerimizin işini kolaylaştırıyor hem de müşterinin yaşadığı belirsizliği azaltıyor. Aldığımız geri dönüşlerde de özellikle hız ve bilgilendirme tarafının öne çıktığını görüyoruz. Çünkü aslında yolda kaldığımızda en büyük problemlerden biri ne kadar bekleyeceğinizi bilmemektir. Teknoloji burada yalnızca operasyonel verimlilik sağlamıyor; aynı zamanda müşterinin kaygısını da azaltıyor.

“ ”

Bugün birçok süreci dijital olarak takip edebiliyoruz

Asistans şirketlerinin artık yalnızca policedeki hizmeti yerine getiren şirketler değil, sigorta şirketlerinin ürün geliştirme süreçlerinde de rol alan stratejik iş ortakları haline geldiğini söylüyorsunuz. Bu dönüşüm sizce nereye gidiyor?

Bu dönüşümün daha da hızlanacağını düşünüyorum. Çünkü asistans şirketlerinin elinde çok önemli bir operasyonel bilgi ve veri birikimi oluşuyor. Müşterinin hangi hizmete, hangi bölgede, hangi koşullarda ihtiyaç duyduğunu sahada görüyoruz. Dolayısıyla artık yalnızca bize tanımlanan hizmeti gerçekleştiren bir yapı değil; ürünün müşteride nasıl karşılık bulduğunu da gözlemleyen bir noktadayız. Önümüzdeki dönemde sigorta şirketleriyle asistans şirketleri arasındaki ilişkinin daha fazla veri paylaşımı, ürün geliştirme, maliyet optimizasyonu ve müşteri deneyimi üzerinden şekilleneceğini düşünüyorum. Asistans şirketleri ürünün satışından sonraki müşteri deneyiminin en önemli temas noktalarından biri haline geliyor.

Uçtan uca hasar yönetimi ve dijitalleşme konusunda RS Holding bünyesindeki şirketlerin birbirleriyle oluşturduğu sinerji nasıl bir avantaj sağlıyor?

En büyük avantajımız, sürecin farklı noktalarını aynı ekosistem içerisinde görebilmek. Bir hasar gerçekleştiğinde aslında tek bir hizmetten bahsetmiyoruz. İhbar, yol yardım, ekspertiz, ikame araç, onarım ve aracın yeniden müşteriye ulaştırılması gibi birbirini takip eden birçok aşama bulunuyor. RS Holding bünyesindeki farklı uzmanlıkların birbirleriyle entegre çalışması, bu süreci parçalı olmaktan çıkarıp uçtan uca yönetebilmemizi sağlıyor. Dijitalleşme de bütün bu yapıyı birbirine bağlıyor. Bizim için asıl değer, şirketlerin aynı çatı altında bulunması değil; müşterinin bunu tek ve kesintisiz bir deneyim olarak yaşayabilmesi.

İMECE'nin Tur Assist bünyesine katılmasının üzerinden bir süre geçti. Tur Medical tarafında bugüne kadar neler yapıldı? Beklentileriniz gerçekleşti mi?

Sağlık alanına girerken temel yaklaşımımız asistans tarafındaki operasyon yönetimi tecrübemizi sağlık hizmetlerine taşımaktı. Tur Medical ile birlikte sağlık hizmetlerini daha erişilebilir ve yönetilebilir hale getirecek bir yapı üzerinde çalışıyoruz. Check-up, diş ve göz hizmetleri başta olmak üzere farklı sağlık çözümlerini hem kurumsal iş ortaklarımız hem de kullanıcılar açısından daha kolay erişilebilir hale getirmeye odaklandık. Bugüne kadar elde ettiğimiz sonuçlar bu alandaki potansiyelin oldukça yüksek olduğunu gösteriyor. Ancak sağlık bizim kısa vadeli baktığımız bir alan değil. Uzun vadede güçlü bir hizmet ağı ve dijital altyapıyla büyümek istediğimiz stratejik iş kollarımızdan biri.

Sağlıkta hedefiniz yalnızca sigorta şirketlerine hizmet vermek mi, yoksa doğrudan bireysel müşteriye ulaşan bir yapı da oluşturmak mı?

Her iki modelin de önemli olduğunu düşünüyoruz. Sigorta şirketleri bizim çok önemli iş ortaklarımız ve sağlık tarafında da bu iş birliklerini büyütmek istiyoruz. Ancak bireysel müşteriye doğrudan ulaşabilecek modeller üzerinde de çalışıyoruz. Çünkü değişen tüketici davranışları bize insanların sağlık hizmetlerini daha kolay karşılaştırmak, erişmek ve dijital kanallar üzerinden yönetmek istediğini gösteriyor. Dolayısıyla gelecekte B2B ve B2C modellerinin birlikte büyüdüğü hibrit bir yapı göreceğiz.

Otomotiv, sağlık ve konut hizmetlerini aynı ekosistemde buluşturduğunuzda müşterinin hayatında nasıl bir “tek noktadan hizmet” deneyimi yaratmayı hedefliyorsunuz?

Bizim hayal ettiğimiz yapı aslında çok basit: Müşteri hangi hizmete ihtiyacı olduğunu bilmek zorunda kalmaması; ihtiyacını anlatsın, doğru çözümü biz organize edelim. Aracıyla ilgili bir problem yaşadığında da evinde bir hizmete ihtiyaç duyduğunda da sağlıklı ilgili bir talebi olduğunda da farklı süreçlerle uğraşmak yerine tek bir ekosistem üzerinden çözüm alabilsin. Asistansın geleceğini biraz da burada görüyorum. İnsanlara onlarca farklı telefon numarası ya da uygulama sunmak yerine, ihtiyaç ile çözüm arasındaki mesafeyi kısaltmak.

Geçen röportajımızda yapay zekânın asistans operasyonlarında kullanılmaya başladığını konuşmuştuk. Bugün yapay zekâ sizin için hangi aşamaya geldi?

Bir buçuk yıl önce yapay zekâyı daha çok yeni kullanım alanlarını test ettiğimiz bir teknoloji olarak konuşuyorduk. Bugün ise operasyonlarımızın farklı noktalarında değerlendirdiğimiz somut bir araç haline geldi. Verinin anlamlandırılması, talebin doğru hizmet sağlayıcıyla eşleştirilmesi, operasyon süreçlerinin analiz edilmesi, hasar süreçlerinin değerlendirilmesi ve bazı operasyonel işlerin otomasyonu gibi birçok alanda yapay zekâdan faydalaniyoruz. Ancak bizim yaklaşımımız hiçbir zaman “insanın yerine yapay zekâ” olmadı. Tam tersine, insanın daha hızlı ve doğru karar vermesini sağlayan bir teknoloji olarak görüyoruz. Asistansın merkezinde hâlâ insan var; teknoloji ise o insana daha hızlı ulaşmamızı ve daha iyi hizmet vermemizi sağlıyor.

Bugün asistans sektörünün en büyük problemi sizce nedir?

Bence sektörün en önemli konusu hizmet standardizasyonu. Türkiye çok büyük bir coğrafya ve asistans hizmetinde müşteriye nerede olursa olsun aynı kaliteyi sunabilmeniz gerekiyor. İstanbul'da sunduğunuz deneyim ile Anadolu'nun herhangi bir noktasında sunduğunuz deneyim arasında ciddi bir fark olmaması gerekiyor. Bunun yolu da güçlü bir tedarikçi ağı kadar teknoloji, eğitim, denetim ve ölçümden geçiyor. Önümüzdeki dönemde sektörde fark yaratacak şirketlerin en büyük özelliğinin hizmet kalitesini ölçebilen ve sürdürülebilir hale getirebilen şirketler olacağını düşünüyorum.

“ ”

Sürdürülebilir büyümenin temelinde her zaman hizmet kalitesi var

Mobilite değişiyor; elektrikli araçlar, filo modelleri, paylaşım ekonomisi ve yeni ulaşım biçimleri geliyor. Tur Assist ken-disini bu yeni mobilite dünyasına nasıl hazırlıyor?

Mobilitenin değişmesi doğal olarak asistansın tanımını da değiştiriyor. Elektrikli araçlarda ihtiyaçlar farklılaşıyor. Mobil şarj, batarya kaynaklı sorunlar, aracın doğru noktaya taşınması ve bu araçlara müdahale edebilecek eğitilmiş hizmet sağlayıcıların bulunması giderek daha önemli hale geliyor. Biz de tedarikçi ağıımızı ve ekiplerimizi bu dönüşüme hazırlarken teknoloji altyapımızı yeni mobilite modellerine uyumlu hale getiriyoruz. Gelecekte asistans şirketlerinin yalnızca “araç bozulduğunda” devreye girmeyeceğini düşünüyorum. Mobilitenin kesintisiz devam etmesini sağlayan hizmet sağlayıcılarına dönüşeceğiz.

Bugün Tur Assist'in Genel Müdürü olarak masanızdaki en önemli üç stratejik konu nedir?

Birincisi teknoloji ve veri. Operasyonlarımızı daha akıllı, hızlı ve ölçülebilir hale getirmek. İkincisi hizmet ekosistemimizi büyütmek. Otomotiv, sağlık, konut ve yeni mobilite çözümlerini birbirleriyle daha güçlü şekilde entegre etmek. Üçüncüsü ise büyürken hizmet kalitesini korumak. Çünkü ölçek büyüdükçe operasyonun karmaşıklığı da büyüyor. Bizim için gerçek başarı, daha fazla hizmet verirken müşterinin aldığı hizmet standardını da yukarı taşıyabilmek.

Bir şirketi büyütürken sizce en zor olan büyümek mi, büyürken hizmet kalitesini korumak mı?

Kesinlikle büyürken kaliteyi korumak. Büyümek için yatırım yapabilirsiniz, yeni müşteriler kazanabilirsiniz, yeni alanlara girebilirsiniz. Ancak hizmet sektöründe gerçek sınav bundan sonra başlıyor. Özellikle asistans gibi müşterinin genellikle zor bir anında size ulaştığı bir sektörde kaliteyi tesadüfe bırakamazsınız. Süreçlerinizi, ekiplerinizi ve teknolojiyi aynı hızda geliştiremezseniz büyüme avantaj olmaktan çıkabilir. Bu nedenle bizim için sürdürülebilir büyümenin temelinde her zaman hizmet kalitesi var.

Tur Assist'in önümüzdeki üç yılını tek bir cümleyle tarif etmenizi istesem, nasıl tarif edersiniz?

İhtiyaç anında devreye giren bir asistans şirketinden, müşterisinin hayatının farklı alanlarında yanında olan teknoloji odaklı bir hizmet ekosistemine dönüşüm.

Sizi iş hayatında hâlâ heyecanlandıran şey ne?

Bir fikrin önce masada konuşulup daha sonra gerçek bir hizmete dönüşmesini görmek. Özellikle müşterinin hayatında gerçekten bir problemi çözen bir projeyi hayata geçirdiğimizde hâlâ ilk günkü kadar heyecanlanıyorum. Teknolojinin sunduğu yeni imkânlar da bu heyecanı sürekli canlı tutuyor.



Bugünkü Timur Bey, kariyerinin başındaki Timur Bey'e tek bir tavsiye verecek olsa ne söylerdi?

“Acele etme ama bekleme de.”

Kariyerin başında insan her şeyin çok hızlı gerçekleşmesini istiyor. Oysa bazı şeylerin olgunlaşması zaman alıyor. Ama doğru olduğuna inandığınız bir konuda da mükemmel zamanı beklememek gerekiyor. Öğrenmek, denemek ve gerektiğinde hata yapabilmek gelişimin önemli bir parçası.

Önümüzdeki bir yıl içinde gerçekleşmesini en çok istediğiniz şey nedir?

Üzerinde çalıştığımız teknoloji ve hizmet projelerinin müşterinin hayatında somut karşılıklarını daha fazla görmek istiyorum. Özellikle otomotiv, sağlık, konut ve dijital hizmetlerin birbirine daha güçlü bağlandığı yapıyı ileri taşımak önemli hedeflerimizden biri. Bir yıl sonra geriye baktığımızda “birbirinden farklı hizmetler sunan bir yapıdan, gerçekten entegre çalışan bir ekosisteme dönüştük” diyebilmek isterim.

Son olarak; Tur Assist'i, sektörü ve sizi takip eden Sigorta Life okurlarına bugün ne söylemek istersiniz?

Asistans sektörü çok hızlı değişiyor. Teknoloji, yapay zekâ, elektrikli araçlar, yeni mobilite modelleri ve değişen müşteri beklentileri önümüzde çok farklı bir dönem olduğunu gösteriyor. Ancak bütün bu değişimin içerisinde değişmeyen bir şey var: İnsanların zor anlarında güvenebilecekleri bir çözüm ortağına ihtiyaç duyması. Biz Tur Assist olarak teknolojiyi ne kadar geliştirsek geliştirelim, işimizin merkezinde insan olduğunu unutmuyoruz. Hedefimiz ihtiyaç ile çözüm arasındaki süreyi mümkün olduğunca kısaltmak ve müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmak. Önümüzdeki dönemde de sigorta şirketlerimiz, iş ortaklarımız, tedarikçilerimiz ve çalışma arkadaşlarımızla birlikte sektöre yeni hizmet modelleri kazandırmaya devam edeceğiz.

Kısa kısa...

Telefonunuzdan bir uygulamayı sonsuza kadar silmek zorunda kalsanız hangisini silerdiniz?

Muhtemelen en fazla zamanımı alan sosyal medya uygulamalarından birini. Hangisi olduğunu söylemeyeyim, sonra başımız ağrısın.

Bir gün boyunca tamamen çevrimdışı kalmak mı, 24 saat boyunca sürekli toplantıda olmak mı?

Kesinlikle bir gün çevrimdışı kalmak. 24 saat toplantı biraz ağır bir ceza olurdu.

Kitap mı, film mi?

Kitap. Ama iyi bir film için fikrim değişebilir.

Şehir mi, doğa mı?

İş hayatında şehir, dinlenmek için kesinlikle doğa.

Planlı yaşamak mı, spontane olmak mı?

İş hayatında planlıyım. Özel hayatta spontane olmaya biraz daha alan bırakmaya çalışıyorum.

Ee, öyle alalım deyince araba alınmıyor tabii...

Mesela hanımın iki bileziği vardı. Düğünden kalma. "Nasıl olsa takmıyorum." dedi. İkimiz de biliyorduk, mesele takip takmaması değildi. Bir pazar sabahı bozdurduk onları. Bir de benim kenarında üç beş kuruşum vardı. Askerden döndüğümünden beri ne zaman elimde fazladan para geçse koyduğum. Yetmedi tabii.

Kredi çektik. Maaş daha yatmadan nereye gideceği belli oldu uzun süre. Dışarıda yemek yemedik, hafta sonları daha çok evde oturduk. Sabah kahvemi dışarıdan almadım. "Bu sene de tatile gitmeyiverelim canım." dedik. "Arabamız olunca onunla gideriz.." İnsan böyle bir şey için para biriktirirken sadece para biriktirmiyormuş. Birlikte bir hayal de biriktiriyormuş.

"Bir gün arabaya atlayıp, kimseye haber vermeden yola çıkacağız." diyorduk. Hanım camı açacak, ben şarkıyı seçeceğim. Yol üstünde bir yerde durup çay içeceğiz. Akşam olmadan denizi göreceğiz. Belki komik gelecek ama bazen o arabayı almaktan çok o günü konuşuyorduk. Sonra bir gün hesaplarımız tuttu. Arabamızı aldık.

Satıcı anahtarı avucuma bıraktığında bir süre boş baktığımı hatırlıyorum. Hanım yanımdaydı. Bindik. Ben direksiyona geçtim, o da yanıma oturdu. Torpidoyu açtı, camı indirip kaldırdı. Sonra bana baktı. İkimiz de biraz güldük. Bizim arabamız olmuştu. Hanımın bilezikleri vardı içinde. Gitmediğimiz tatil, içmediğim kahveler, evde geçirdiğimiz hafta sonları vardı. İlk pazar gerçekten yola çıktık. Nereye gideceğimize bile doğru düzgün karar vermemiştik. Termosa çay koyduk, iki sandviç yaptık. Sahile kadar gittik. Arabayı denizi gören bir yere çektik. Aylarca biriktirip aldığımız arabayla yaptığımız ilk şey, evden getirdiğimiz çayı içmek oldu.

*Sert lodostan
kırılan bir ağaç arabanın üstüne
bıraktı kendini. Doğru düzgün tadını bile
çıkaramamıştık daha...*

HİKÂYENİZİN DEĞERİNİ BİLİN

Neova Kasko ile hem arabanızı hem emeğinizi riskten koruyun.

NEOVA
SİGORTA



Katılım Emeklilik

Gelecek bugün başlar

**Ayhan
Sincek**

Katılım Emeklilik
Genel Müdürü



Çocuklar BES'le okula başlıyor

Okula dönüş dönemi, çocukların eğitim ve gelecek planlarının yeniden gündeme geldiği bir dönem olurken, ebeveynlerin uzun vadeli finansal planlamaya ilgisi de artıyor. 18 yaş altı BES, çocukların daha erken yaşta birikimle tanışmasını sağlarken devlet katkısı ve uzun vadeli yatırım getirilerinden yararlanma imkânı sunuyor. Katılım Emeklilik de Erken BES planıyla çocukların doğumdan itibaren BES sistemine dahil edilebilmesine olanak sağlıyor. Şirketin 18 yaş altı BES sözleşme sayısı 207 bini aştı.

Çocuklar yeni eğitim döneminin heyecanını yaşarken, aileler de okul ihtiyaçlarının yanı sıra çocuklarının geleceğine yönelik finansal planlamalarını gözden geçiriyor. Ebeveynlerin çocukları için daha erken yaşlarda birikim yapma eğiliminin güçlenmesiyle birlikte, 18 yaş altı Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) de uzun vadeli birikim planlamasında öne çıkan araçlardan biri haline geldi. Çocuklar eğitim hayatına başlarken, BES ile birikim yolculuğuna da erken yaşta adım atıyor.

BES'in 18 yaş altındaki çocukları da kapsaması, ailelere uzun vadeli birikim için önemli bir zaman avantajı sağlıyor. Çocuk adına erken yaşta başlatılan bir BES sözleşmesi, küçük tutarlarla düzenli birikim yapılmasına ve uzun bir yatırım döneminden yararlanılmasına imkân tanıyor. Uzun vadede birikimlerin yatırım getirileriyle birlikte büyümesi, getirilerin de yeniden değerlendirilmesi sayesinde bileşik getiri etkisinin oluşmasına zemin hazırlıyor.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, erken yaşta BES'e başlamanın sunduğu zaman avantajının yanı sıra devlet katkısının da uzun vadeli birikimi destekleyen önemli unsurlardan biri olduğuna dikkat çekerek şunları söyledi: "BES'te birikim yapan katılımcılar için devlet katkısı da birikimin önemli unsurlarından biri. Yüzde 20 devlet katkısı, katılımcının kendi ödediği katkı paylarına ek bir avantaj sağlıyor. Düzenli katkı payı, devlet katkısı ve fonların yatırım performansının uzun vadeli etkisi bir arada değerlendirildiğinde ise erken başlamanın önemi daha da belirginleşiyor."

18 yaş altı BES'e ilgi artıyor

Türkiye'de 18 yaş altı BES sözleşme sayısı Ağustos 2026 itibarıyla 2 milyonu aşmış durumda. Bu sayı, toplam BES katılımcılarının yaklaşık yüzde 11'ine karşılık geliyor. 18 yaş altı katılımcı sayısı son bir yılda yüzde 14'e yakın artarken, Türkiye genelindeki toplam BES sözleşme sayısı da aynı dönemde yüzde 7,9 artışla 18,22 milyona yükseldi. Toplam BES fon büyüklüğü ise yüzde 56 artarak 2,61 trilyon TL'ye ulaştı.

Katılım Emeklilik'in 18 yaş altı BES alanındaki performansına da değinen Ayhan Sincek, şöyle devam etti: "Katılım Emeklilik olarak çocukların erken yaşta BES'le tanışmasını sağlayan Erken BES ürünümüzle bu alandaki büyümenin önemli bir parçasıyız. 18 yaş altı BES katılımcı sayımız 207 bini aşarken, bu sayı toplam BES sözleşmelerimizin yüzde 13,4'ünü oluşturuyor. Bu güçlü oran, erken yaşta tasarruf alışkanlığı kazandırma konusundaki yaklaşımımızın ve Erken BES ürünümüze yönelik ilginin önemli bir göstergesi."

Katılım Emeklilik ile biriksin de büyüsün

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, çocuklar için BES'te erken başlamanın önemine ilişkin şunları söyledi: "Çocuklarımız için birikim yaparken aslında yalnızca bugünlerini değil, gelecekteki seçeneklerini de düşünüyoruz. Burada en önemli avantajlardan biri zaman. Küçük yaşta başlayan düzenli birikimler, uzun bir yatırım döneminde değerlendirilerek zaman içinde büyüyebiliyor. Devlet katkısı ve yatırım getirilerinin de etkisiyle birikimlerin yeniden değerlendirilmesi, bileşik getiri etkisinden yararlanma fırsatı sunuyor. Bu nedenle ailelerin çocukları için BES'i ne kadar erken yaşta değerlendirmeye başlarsa, uzun vadeli birikim açısından o kadar önemli bir zaman avantajı elde edeceğine inanıyoruz. Katılım Emeklilik olarak biz de çocukların bugünden geleceğe uzanan birikim yolculuğuna eşlik ediyor, ailelerin birikimlerini güvenli ve uzun vadeli bir anlayışla büyütmelerine katkı sunmayı hedefliyoruz. Erken BES ile başlayan bu yolculuğun, zaman içinde büyüyen bir geleceğe dönüşmesini önemsiyoruz."



Faruk Gökçen

Bereket Sigorta Grubu
Genel Müdürü

Bereket Sigorta Hasar Ödemelerinde Hızını Artırmaya Devam Ediyor!

Trafik sigortalarında hasar ödemesinde sektörün en hızlı şirketi olan Bereket Sigorta, konut ve kaskoda da sıralamasını iki basamak yükseltti.

Bereket Sigorta, müşterilerine sunduğu hizmet kalitesini ve hasar süreçlerindeki hızını teknoloji yatırımlarıyla güçlendirmeye devam ediyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yayımladığı Sigorta Sektörü Tazminat Ödeme Süreleri verilerine göre Bereket Sigorta, ilk yarı yılda trafik sigortalarında ortalama 14 gün ile hasar ödeme hızında sektörün en hızlı şirketi olurken, konut ve kasko branşlarında da hasar ödeme performansındaki sıralamasını iki basamak yukarı taşıdı.

Hasar anında müşterilerin en temel beklentilerinden biri olan hızlı ve kolay çözüme odaklanan Bereket Sigorta, bu alandaki performansını dijital dönüşüm çalışmalarıyla destekliyor. Şirketin hayata geçirdiği Dijital Hasar Yönetimi Projesi ile hasar dosyalarının değerlendirme, kontrol ve ödeme süreçlerinde dijital altyapılardan daha etkin şekilde yararlanılıyor. Dijitalleşen süreçler, operasyonel verimliliğin artırılmasının yanı sıra hasar yönetiminde daha hızlı ve şeffaf bir deneyim sunulmasına katkı sağlıyor. Bereket Sigorta'nın dijital hasar yönetimi yaklaşımı, müşterilerin hasar süreçlerini daha kolay yönetebilmesine de olanak tanıyor. Sigortalılar, mobil ve online kanallar üzerinden hasar ihbarında bulunabilirken, dosya açılışı ve dosya süreçlerinin takibini de dijital olarak gerçekleştirebiliyor. Şirket, devam eden teknoloji yatırımlarıyla birlikte hasar süreçlerini daha erişilebilir ve kullanıcı odaklı hale getirmeyi hedefliyor.

"Hasar anında müşterimizin yanında olduğumuzu hissettirmek en önemli önceliklerimizden biri"

Bereket Sigorta Grubu Genel Müdürü Faruk Gökçen, hasar ödeme süreçlerindeki gelişimin müşteri odaklı yaklaşımın önemli bir sonucu olduğunu belirterek şöyle konuştu: "Sigortacılığın müşterilerimiz açısından en kritik temas noktalarından biri hasar anıdır. Biz hasar ödemesini, sigortacının müşterisine karşı yerine getirmesi gereken temel sorumluluklarından biri olarak görüyoruz. Dolayısıyla bizim için yalnızca bir hasarın karşılanması değil, müşterimizin ihtiyaç duyduğu anda sürecin mümkün olduğunca hızlı, kolay ve şeffaf şekilde ilerlemesi büyük önem taşıyor. Trafik sigortalarında hasar ödeme hızında sektörün en hızlı şirketi konumuna gelmemiz, konut ve kaskoda ise sıralamamızı iki basamak yukarı taşımamız, bu yaklaşımımızın somut sonuçlarından biri. Bu performansın arkasında güçlü ekip çalışmamızın yanı sıra süreçlerimizi teknolojiyle yeniden tasarlamaya yönelik yatırımlarımız bulunuyor."

Gökçen, dijitalleşmenin yalnızca teknolojik bir dönüşüm değil, doğrudan müşteri deneyimine dokunan bir gelişim alanı olduğunu vurgulayarak, "Mobil ve online kanallar üzerinden hasar süreçlerinin daha kolay yönetilebilmesi, müşterilerimizin ihtiyaç duyduğu anda işlemlerini hızlı ve erişilebilir şekilde gerçekleştirebilmesine olanak sağlıyor. Biz dijitalleşmeyi bir araçtan öte, müşteriye dokunan tüm süreçleri geliştiren uçtan uca bir yaklaşım olarak görüyoruz. Bu doğrultuda teknoloji yatırımlarımızı ve hasar yönetimindeki dijitalleşme çalışmalarımızı önümüzdeki dönemde de sürdüreceğiz" dedi.

Bereket Sigorta, hasar yönetiminde elde ettiği gelişimi müşteri deneyimindeki iyileşmeyle desteklerken, online hizmetlerden yapay zekâ destekli uygulamalara kadar farklı alanlarda sürdürdüğü teknoloji yatırımlarıyla sigortalılarına daha hızlı, erişilebilir ve kullanıcı odaklı çözümler sunmaya devam ediyor. Şirket, teknolojiyi insan odaklı hizmet anlayışıyla bir araya getirerek hasar süreçlerinde müşteri deneyimini geliştirmeyi ve hizmet kalitesini sürekli ileri taşımayı hedefliyor.



Bizimle İMMTİYAZLISINIZ

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

**ÜCRETSİZ
MEVSİMSSEL 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

Buket Erşan

Fibasiğorta Genel
Müdür Yardımcısı

Bankasüransta Büyümenin Şifresi: Doğru Zamanda, Doğru Yerde

Bankasürans, bankaların müşterileriyle kurduğu ilişkiyi sigorta hizmetleriyle güçlendirirken sigortaya erişimi de şube sınırlarının ötesine taşıyor. Mobil uygulamalardan kredi ve finansman süreçlerine uzanan farklı temas noktaları, sigorta çözümlerinin müşterilerle ihtiyaç duydukları anda ve doğru kanalda buluşmasını sağlıyor. Fibasisigorta da farklı bankalarla geliştirdiği iş birlikleri sayesinde bankasürans alanındaki faaliyetlerini genişletmeye ve sigortayı müşterilerin günlük finansal yolculuklarının doğal bir parçası hâline getirmeye devam ediyor.

Bankasürans uzun yıllar banka şubelerinde sunulan sigorta ürünleri ile anıldı. Ancak bankacılık işlemlerinin dijital kanallara taşınmasıyla modelin işleyişi de değişti. Bugün sigorta çözümleri; mobil uygulamalarda, kredi başvuruları sırasında veya finansman süreçlerinin içinde müşterilerin karşısına çıkabiliyor. Böylece müşteriler, bankacılık işlemlerini tamamladıktan sonra ayrıca sigorta aramak yerine, ihtiyaçlarına uygun güvence seçeneklerini aynı deneyim içinde değerlendirebiliyor.

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) Ocak-Ağustos 2026 verilerine göre, hayat dışı sigortalarda prim üretimi geçen yılın aynı dönemine kıyasla %25,4 artarak 815,7 milyar TL'ye ulaştı. Aynı dönemde banka kanalı üzerinden gerçekleştirilen hayat dışı prim üretimi ise 110 milyar TL'ye ulaşırken, geçen yılın aynı dönemine göre %36 büyüdü. Sektör ortalamasının üzerinde gerçekleşen bu büyüme, bankasüransın sigorta ürünlerini müşterilerin finansal ihtiyaçlarıyla buluşturan ve sigortaya erişimi destekleyen önemli dağıtım kanallarından biri olmayı sürdürdüğünü gösteriyor.

Fibasisigorta Genel Müdür Yardımcısı Buket Erşan, bankasüranstaki büyümenin yalnızca satış hacmi üzerinden değerlendirilmemesi gerektiğini belirtiyor: "Bankasüransta büyüme tek başına satıştan değil, birlikte hareket etmekten geçiyor. Biz büyümeyi erişim, teknoloji ve değer yaratımı ekseninde ele alıyoruz. Banka müşterisinin ihtiyaç duyduğu güvenceye, kullandığı hizmetin içinde ve işlem akışını kesmeden ulaşabilmesi önemli. Bankaların müşterileriyle kurduğu ilişkiyi sigorta alanındaki uzmanlığımız ve dijital altyapımızla tamamlamayı amaçlıyoruz."

Bu yaklaşımın önemli uygulama alanlarından birini, bankalarla geliştirilen farklı iş modelleri oluşturuyor. Müşteriler, bankaların mobil uygulamaları üzerinden cep telefonu, konut, kasko ve elektronik cihaz sigortalarına ulaşabiliyor; poliçe satın alma, hasar bildirimi ve süreç takibi gibi işlemlerini dijital kanallardan gerçekleştirebiliyor.

Bankasürans deneyimi yalnızca mobil uygulamalarla sınırlı kalmıyor. Elektronik cihaz finansmanında cihaz sigortasının aynı işlem akışına dahil edilmesi, ihtiyaç kredisi kapsamında cep telefonu sigortası ya da taşıt kredisiyle birlikte kasko sunulması gibi uygulamalarla sigorta, finansman ihtiyacının ortaya çıktığı anda müşterinin karşısına çıkıyor. Böylece ayrı bir araştırma veya başvuru sürecine gerek kalmadan, ilgili güvence aynı hizmet deneyimi içinde değerlendirilebiliyor.

Dijital kanalların yanı sıra banka şubeleri de ürünlerin müşterilerle bulunduğu önemli temas noktaları arasında yer alıyor. Önümüzdeki dönemde mobil ve fiziksel kanalların birbirini tamamladığı, müşterinin ihtiyacına uygun ürüne tercih ettiği kanaldan ulaşabildiği daha bütüncül bir yapının yaygınlaşması hedefleniyor.

Buket Erşan Fibasisigorta'nın iş ortaklığı yaklaşımını şöyle değerlendiriyor: "Her bankanın müşteri kitlesi, sunduğu hizmetler ve öncelikleri farklı. Bu nedenle tek bir modeli bütün iş ortaklarımıza uygulamıyoruz. Ürünleri ve müşteri deneyimini bankanın hizmet yapısına göre ele alıyoruz; şube, mobil uygulama, kredi ve finansman süreçleri için farklı çözümler geliştiriyoruz. Bankasüransın geleceğini de müşteriye daha fazla teklif göstermekten ziyade, ihtiyaç duyduğu sigorta çözümünü doğru zamanda ve bulunduğu deneyimin içinde sunabilme becerisinin belirleyeceğini düşünüyoruz."

Bankasüransın gelişim yönünü artık yalnızca sigorta ürününün nerede satıldığı değil, müşterinin ihtiyacının ne zaman ortaya çıktığı ve sigortanın bu ihtiyaca nasıl eşlik ettiği belirliyor. Şubenin yanı sıra mobil uygulamanın, kredi başvurusunun ve finansman işlemlerinin sigorta deneyiminin bir parçası haline gelmesi, bankasüransı günlük bankacılık deneyiminin içine taşıyor.

Fibasisigorta açısından da gelecek, farklı temas noktalarını birbirinden bağımsız kullanmaktan ziyade, bu deneyimleri müşterinin ihtiyaçları doğrultusunda birbirini tamamlayan bir yapıya dönüştürmekten geçiyor. Çünkü bankasüransta sürdürülebilir büyümenin yolu, doğru ürünü yalnızca doğru müşteriye değil, doğru zamanda ve doğru deneyimin içinde sunabilmekten geçiyor.



Şule Aksak Gürbüz

Sigorta Life Kids

Dünyanın iklim gündeminin en önemli buluşmalarından biri olan Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Konferansı COP31, 9-20 Kasım 2026 tarihlerinde Antalya'da gerçekleştirilecek. Türkiye'nin ev sahipliği yapacağı konferans; kamu, özel sektör, finans dünyası, akademi, sivil toplum ve gençleri iklim değişikliği karşısında ortak çözümler üretmek üzere bir araya getirecek.

COP31'in Türkiye'de gerçekleştirilecek olması, sigorta sektörü açısından da üzerinde özellikle durulması gereken bir gelişme. Çünkü iklim değişikliği artık yalnızca bir çevre meselesi değil; aynı zamanda giderek büyüyen bir risk yönetimi meselesi. Sel, fırtına, orman yangınları, aşırı sıcaklıklar, kuraklık ve diğer doğal afetlerin etkileri; bireylerden işletmelere, şehirlerden ekonomilere kadar hayatın hemen her alanında yeni riskler yaratıyor. Bu tablo, sigortacılığın yalnızca gerçekleşmiş zararı karşılayan yapısından çıkarak riski önceden tanıyan, azaltan ve toplumun dayanıklılığını artıran bir role doğru ilerlemesini daha da önemli hale getiriyor.

Risk farkındalığı kazanmak ve kazandırmak sigorta sektörünün çok güçlü olduğu bir kavram.

Kendimize burada sormamız gereken soru ise "Risk farkındalığını neden yalnızca yetişkinlere anlatıyoruz?" olmalı. Bugün iklim değişikliğinin sonuçlarıyla uzun yıllar yaşayacak olanlar çocuklar. Onların sel sırasında nasıl davranacağını, aşırı hava olaylarında güvenli alanı nasıl belirleyeceğini, suyu neden koruması gerektiğini ya da bir afet gerçekleşmeden önce hazırlıklı olmanın önemini küçük yaşlarda öğrenmesi; geleceğin daha dayanıklı toplumunun da temelini oluşturuyor.

ÇOP31 Antalya'ya Geliyor: İklim Risklerini Konuşurken Geleceğin Sigortalılarını Unutmamalıyız

Üstelik COP31 programındaki önemli başlıklardan biri doğrudan bu konuya ayrılmış durumda. 14 Kasım 2026, "Çocuklar, Gençlik, Eğitim ve Beceriler" temasıyla gerçekleştirilecek. COP31 Başkanlığı da sürecin yalnızca taahhütlerin konuşulduğu değil, bunların somut ve izlenebilir uygulamalara dönüştürüldüğü bir "Implementation COP" olmasını hedefliyor.

SigortaLife Kids de COP31 yolunda

SigortaLife olarak biz de bu büyük buluşmaya yalnızca sektörün bugünü açısından değil, geleceği açısından bakıyoruz. Çocuklara riskleri korkutmadan anlatmak, güvenli davranışları öğretmek ve hazırlıklı olma kültürünü küçük yaşlarda kazandırmak amacıyla hayata geçirilen SigortaLife Kids, Sigi Universe iş birliğiyle COP31 sürecinde iklim risklerini çocukların dünyasına taşımaya hazırlanıyor. Sigi'nin diliyle çocuklar; selden fırtınaya, yangından aşırı sıcaklara kadar iklimle bağlantılı riskleri tanıyacak, "Böyle bir durumda ben ne yapabilirim?" sorusunun cevabını oyunlarla, hikâyelerle ve görevlerle keşfedecek.

Risk yönetiminin yalnızca poliseyle başlamadığını artık biliyoruz.

Risk yönetimi, riski fark etmekle başlar biliyoruz ve Sigorta sektörünün iklim değişikliği karşısında bırakabileceği en değerli miraslardan biri, yalnızca bugünün zararlarını güvence altına almak değil; yarının yetişkinlerine riskleri önceden fark etmeyi öğretmek olacaktır diyoruz. COP31 Antalya'da dünya iklimin geleceğini konuşurken, biz de çocuklara şu mesajı vermek istiyoruz: "Geleceği değiştiremeyeceğimiz risklerden korkarak değil, onları tanıyıp hazırlanarak daha güvenli hale getirebiliriz."

SigortaLife Kids × Sigi Universe olarak COP31 yolculuğunda çocukların da sesi olmak için hazırlanıyoruz.

COP31 | Antalya | 9-20 Kasım 2026

14 Kasım: Çocuklar, Gençlik, Eğitim ve Beceriler

SigortaLife Kids × Sigi Universe: İklim Risklerini Tanı, Geleceğe Hazırlan

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!





Yavuz Ölken: “Maliyet artıran tüm unsurlar, sahte hasarlar ve yasa dışı hasar aracıları ile mücadele sektörün finansal dayanıklılığı açısından öncelikli ve en kritik hususlar”

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumunun (SEDDK) 2026 yılında hasar süreçlerine yönelik hayata geçirdiği düzenlemeleri değerlendirdi. Atılan adımların yalnızca operasyonel iyileştirmeler olarak görülmemesi gerektiğini belirten Ölken, bu dönüşümün daha sürdürülebilir, finansal açıdan daha güvenli, çevik ve müşteri odaklı bir sigorta ekosisteminin altyapısını oluşturduğunu ifade etti. Ölken, yasa dışı organize hasar aracılılarıyla mücadelenin sektörün finansal dayanıklılığı açısından önem taşıdığına da dikkat çekti.

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, SEDDK'nın, yasa dışı hasar araçlarına yönelik yürüttüğü mücadelenin sigorta sektörünün finansal dayanıklılığı açısından önem taşıdığını söyledi. Ölken, SEDDK'nın, 2026 yılı boyunca akıllı eksper atamasından trafik sigortasında hasar ve değer kaybı süreçlerinin bütünleştirilmesine, yasa dışı hasar aracılığıyla mücadeleden Alo 193 Ortak Hasar İhbar Merkez kurulmasına, organize yapılara karşı alınan tedbirlere yönelik attığını adımların sektörün gündeminde önemli yer tuttuğunu kaydetti. Düzenlemeleri, Türkiye sigorta ekosisteminin geleceğini güçlendiren kapsamlı bir dönüşümün parçaları olarak değerlendiren Yavuz Ölken, "Sigortacılığın sürdürülebilirliği yalnızca büyüme rakamlarıyla ölçülemez. Risklerin doğru yönetilmesi, hasar süreçlerinin etkin ve adil biçimde yürütülmesi, suistimalin azaltılması ve sektörün ortak kaynaklarının verimli kullanılması da sürdürülebilirliğin temel unsurlarıdır. SEDDK tarafından atılan adımların, daha sağlıklı işleyen bir hasar ekosistemi oluşturulmasına ve sigortacılığın toplumsal koruma rolünün güçlenmesine önemli katkı sağlayacağına inanıyorum." dedi.

"Prim havuzunun korunması, sigortalının korunmasıdır"

Yasa dışı organize hasar aracılığıyla mücadelenin sektörün finansal dayanıklılığı açısından önem taşıdığına da dikkat çeken Ölken, sözlerini şöyle sürdürdü: "Sigorta suistimali yalnızca şirketlerin mali sonuçlarını etkileyen bir konu değildir, aynı zamanda sigortalıların ortak kaynağı olan prim havuzuna zarar verir. Bu nedenle yasa dışı aracılık faaliyetleri ve organize yapılarla mücadele edilmesi; sektörün teknik sonuçlarının ve sermaye yapısının desteklenmesinin yanı sıra, sigortalının ödediği primin korunması anlamına geliyor. Kaynakların doğru kullanıldığı ve güvenin güçlendiği bir yapı, sigortanın daha fazla kişiye ulaşabilmesi bakımından da büyük önem taşıyor."

Alo 193 Ortak Hasar İhbar Merkezi, akıllı eksper ataması, bütünleşik hasar ve değer kaybı süreçleri ile artan veri paylaşımının sektörün çevikliğini artıracaklarını belirten Ölken, teknolojinin sağlayabileceği katkıya da değinerek, şunları söyledi: "Dijital altyapıların güçlenmesi; daha hızlı karar alan, hasar anında sigortalının yanında olan ve değişen risklere daha çevik yanıt verebilen bir sektörün önünü açıyor. Önümüzdeki dönemde veri analitiği ve yapay zekanın da desteğiyle bu altyapının daha ileriye taşınabileceğini düşünüyorum. Böylece sektörün yalnızca hasar gerçekleşikten sonra devreye giren reaktif bir yapıdan, riskleri önceden gören ve mümkün olduğunda önlemeye odaklanan bir sigortacılık anlayışına ilerlemesi mümkün olacaktır."

"Bugün atılan adımlar geleceğin sigortacılık altyapısına yapılan bir yatırımdır"

Ölken; SEDDK, sigorta şirketleri, dağıtım kanalları, eksperler, servisler, asistans şirketleri ve diğer ekosistem paydaşları arasındaki iş birliğinin dönüşümün başarısını belirleyeceğini vurgulayarak, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bugün atılan adımları, mevcut sorunlara getirilen çözümlerin ötesinde, geleceğin sigortacılık altyapısına yapılan bir yatırım olarak görüyorum. Tüm paydaşların ortak hedefler etrafında hareket etmesiyle Türkiye'de daha sürdürülebilir, finansal açıdan daha güvenli, çevik ve müşterinin daha fazla güvendiği bir sigorta ekosistemi oluşturabiliriz. Güvenin güçlendiği, kaynakların korunduğu ve teknolojinin müşteri yararına kullanıldığı bir sigorta sistemi hepimizin ortak kazanımı olacaktır."

Fikret Utku Özdemir

Millî Reasürans
Genel Müdürü

S&P'den Millî Reasürans'a not artışı

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Standard & Poor's (S&P), Millî Reasürans'ın uzun vadeli ihraççı kuruluş ve mali güç derecelendirme notlarını "B" seviyesinden "B+" seviyesine, Türkiye ulusal ölçekli notunu ise "trA" seviyesinden "trAA-" seviyesine yükseltti. İhraççı kuruluş ve mali güç notlarının görünümü "duragan" olarak belirlendi.

S&P'nin 18 Eylül 2026 tarihli değerlendirmesinde, son yıllarda zorlu koşullarla karşı karşıya kalan Türkiye hayat-dışı sigortacılık sektörünün risk profilindeki iyileşmenin not artışını desteklediği belirtildi. S&P, Türkiye hayat-dışı sigortacılık sektörü ve ülke değerlendirmesi sonucunu (IICRA), sektörün güçlü gelir artışı, sağlam özsermaye karlılığı ve istikrarlı özkaynak iyileşmesini dikkate alarak "Yüksek" seviyeden "Makul Ölçüde Yüksek" seviyeye revize etti. Bu gelişmeyle birlikte Millî Reasürans'ın iş profiline ilişkin risk değerlendirmesi de orta düzeyde olarak belirlendi.

S&P raporunda, Millî Reasürans'ın sermaye yeterliliği ve rekabetçi konumundaki gelişim beklentilerini ifade ederken, şirketin sermaye yeterliliğinin 2026-2028 döneminde yüzde 99,50 seviyesinin üzerinde kalmasını beklediğini belirtti. Değerlendirmede ayrıca Millî Reasürans'ın Türkiye pazarındaki güçlü konumunun yanı sıra uluslararası portföyünün sağladığı çeşitlendirme katkısına dikkat çekildi. Şirketin yüksek doğal afet risklerine karşı güçlü uluslararası reasürörlerle desteklenen retresyon korumasına sahip olduğu da belirtildi.

"Finansal sağlamlığımızın uluslararası ölçekte teyidi"

S&P'nin not artışını değerlendiren Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, "S&P tarafından gerçekleştirilen bu not artışını, son dönemde finansal yapımızı güçlendirmeye, sermaye yeterliliğimizi korumaya ve sürdürülebilir büyümeye odaklanan çalışmalarımızın uluslararası ölçekte bir yansıması olarak değerlendiriyoruz. İhraççı kuruluş ve mali güç derecelendirme notlarımızın 'B+' seviyesine, ulusal ölçekli notumuzun ise 'trAA-' seviyesine yükseltilmesi, finansal sağlamlığımızın ve piyasadaki güçlü konumumuzun teyidi açısından önemli bir gelişme. Önümüzdeki dönemde de dengeli büyüme anlayışımızı koruyarak, teknik performansımızı ve sermaye yapımızı daha da güçlendirmeye, Türkiye'deki güçlü konumumuzun yanı sıra uluslararası pazarlardaki çeşitlendirme çalışmalarımızı sürdürmeye devam edeceğiz" dedi.

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



Sigorta sektörü COP31 yolunda Türkiye'nin dayanıklılığı için buluştu

Türkiye Sigorta Birliği'nin düzenlediği 5. Uluslararası Sigorta Zirvesi, "Riskten Dayanıklılığa: COP31 Yolunda Sigorta" temasıyla İstanbul Finans Merkezi'nde gerçekleşti. SEDDK Başkanı Davut Menteş, sektörün mali dayanıklılığını ve sigortalıların haklarını güçlendirmeye yönelik çalışmaları paylaşıırken, TSB Başkanı Ahmet Yaşar, Türkiye'nin koruma açığını azaltmanın, vatandaşın güvenini güçlendirmenin ve hasar süreçlerinde haklarını korumanın önemini vurguladı. Zirvede, iklim risklerinin yönetiminde sigortanın rolü ve dayanıklılık finansmanı ele alındı.

Sigorta Haftası'nın 15'inci yılında düzenlenen 5. Uluslararası Sigorta Zirvesi, 8 Ekim 2026'da İstanbul Finans Merkezi Ziraat Bankası Oditoryumu'nda kamu otoritelerini, sigorta ve emeklilik sektörü temsilcilerini, uluslararası konukları ve akademisyenleri bir araya getirdi. Açılış konuşmalarını İstanbul Finans Merkezi (İFM) Genel Müdürü Ahmet İhsan Erdem, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Ahmet Yaşar ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut Menteş'in yaptığı zirvede, sektörün geleceği ve Türkiye'nin iklim risklerine karşı finansal hazırlığı gündeme taşındı.

SEDDK Başkanı Menteş: "Sektörün mali dayanıklılığını güçlendiren, katılımcı haklarını koruyan bir yapıyı esas alıyoruz"

SEDDK Başkanı Davut Menteş konuşmasında sektörün mali dayanıklılığındaki gelişime dikkat çekerek, "Sermaye yeterlilik rasyosu en düşük 10 şirketin 2022 yılında yüzde 34,3 seviyesinde olan oranı, Haziran 2026 itibarıyla yüzde 106'ya ulaştı. Bu şirketler dışındaki sektör grubunda ise oran yüzde 209,6 düzeyinde bulunuyor. Üretim sermaye çarpanındaki gerilemeyle birlikte bu göstergeler, sektörün sermaye yapısındaki gelişimi ortaya koyuyor" değerlendirmesinde bulundu.

Emeklilik sisteminde etkin gözetimin önemini vurgulayan Menteş, Fon Gözetim Platformu'na ilişkin şu bilgileri verdi: "Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından geliştirilen platformla, emeklilik yatırım fonlarının işlemlerini, portföylerini ve değerlendirmelerini sürekli izliyor ve riskleri erken aşamada tespit ediyor. Böylelikle veriye dayalı, risk odaklı kontrollerle katılımcıların haklarını ve sistemin bütünlüğünü korumayı esas alıyoruz."

Düzenleme çalışmalarına da değinen Menteş, "Trafik hasar istisnalarıyla mücadele, Alo 193 Ortak Hasar İhbar Merkezi, asistans firmaları, özel sağlık ve kefalet sigortaları ile e-Devlet üzerinden hasar işlemleri, tamamladığımız çalışmalar arasında yer alıyor. Katılım sigortacılığı, bütünlük sigortalar, sermaye yeterliliği ve zorunlu afet sigortasına ilişkin başlıklarda da çalışmalar yürüttük. Önümüzdeki dönemin gündeminde devlet destekli ticari alacak sigortası, BES düzenlemeleri, oto ve oto dışı hasar yönetmelikleri, genel şart revizyonları, tarım sigortaları ve uzun süreli bakım sigortası bulunuyor" ifadelerini kullandı.

Devlet destekli ticari alacak sigortasını daha erişilebilir ve etkin hale getirmeyi hedeflediklerinin de altını çizen Menteş şöyle devam etti: "Karmaşık prosedürler, uzun tazminat ödeme süreleri bu ürünün gelişimini sınırlıyor. Çözüm planımızda risk değerlendirme ve hasar ödeme süreçlerinin sadeleştirilerek hızlandırılması üzerine çalışıyoruz."

TSB Başkanı Yaşar: "Sigortayı büyütmek, Türkiye'nin ekonomik güvenliğini ve dayanıklılığını da büyütmektir"

TSB Başkanı Ahmet Yaşar, konuşmasında sigortacılığın yalnızca hasar sonrasında ödeme yapan bir sektör olmanın ötesinde, riski önceden gören, ölçen ve azaltan bir yapıya dönüşmesi gerektiğini vurguladı. Sigorta Haftası'nın "Dört Element. Tek Güvence." mesajına dikkat çeken Yaşar, "Sigortayı büyütmek, Türkiye'nin ekonomik güvenliğini ve dayanıklılığını da büyütmektir" dedi.

2026'nın ilk sekiz ayında prim üretiminin yaklaşık 972 milyar liraya, sigorta ve emeklilik sektörünün ekonomiye sağladığı fonun ise 3,6 trilyon liraya ulaştığını aktaran Yaşar, asıl hedeflerinin Türkiye'nin koruma açığını azaltmak olduğunu belirtti. 2030'da 50 milyar dolarlık prim üretimi hedefinin daha fazla insanın, işletmenin ve ekonomik değerın güvenceye alınması anlamına geldiğini ifade etti. OVP'nin ekonomik güvenlik ve dayanıklılık hedefiyle sektörün önceliklerinin örtüştüğünü söyleyen Yaşar, güvenli yapılar, nitelikli kentsel dönüşüm, yangın güvenliği ve risk mühendisliğiyle risklerin azaltılması gerektiğini kaydetti.

Son günlerde bazı şirketlerle ilgili yaşanan gelişmelere de değinen Yaşar, bu süreçlerin şirketlerin yönetimine, mali yapısına veya sigortacılık faaliyetlerine ilişkin olmadığını doğru anlaşılması gerektiğini belirtti. Yetkili kurumların resmi açıklamalarının esas alınması çağrısında bulunan Yaşar, açıklamaları kapsamı dışında değerlendirmekten kaçınılması gerektiğini vurguladı. "Sektörümüzün ortak itibarı ve vatandaşımızın güveni hepimizin ortak sorumluluğudur" dedi.

Yaşar, SEDDK'nın hasar süreçlerini standartlaştıran, vatandaşın doğru muhataba ve hakkı olan tazminata hızla ulaşmasını sağlayan çalışmalarını desteklediklerini ifade etti. Hasar üzerinden yetkisiz ve haksız kazanç elde etmeye çalışan yapılarla mücadelenin vatandaşın hakkını koruma mücadelesi olduğunu vurguladı. Eylül 2026'da Sigorta Tahkim Komisyonuna başvuruların geçen yılın aynı ayına göre yüzde 17,36 azaldığını belirten Yaşar, "Hedefimiz daha az hak arama değil; daha az uyuşmazlık, daha hızlı çözüm ve vatandaşımızın hakkına doğrudan ulaşabilmesidir" dedi. SEDDK'nın mali sağlamlık ve piyasa disiplini güçlendiren yaklaşımına tam destek verdiklerini belirtti.

BES'in 2,7 trilyon liraya yaklaşan fon büyüklüğüyle vatandaşların geleceği ve ülkenin uzun vadeli tasarruf kapasitesi açısından önem taşıdığını belirten Yaşar, katılımcıların birikimlerinin ve haklarının korunmasının temel öncelik olduğunu vurguladı. BES'in güvenli bir tasarruf limanı olma rolüne dikkat çekerek, gözetimi, şeffaflığı ve doğru bilgilendirmeyi güçlendiren adımları desteklediklerini ifade etti.

Türkiye'nin ev sahipliği yapacağı COP31'i, sektörün risk bilgisi ve uygulama deneyimini uluslararası çözüm gündemine taşıma fırsatı olarak değerlendiren Yaşar, Antalya'da oluşturmaya planladıkları Sigorta Evi ile sigortacıları, reasürörleri, kamu otoritelerini, yatırımcıları, kalkınma finansmanı kuruluşlarını, reel sektörü ve akademiye bir araya getirmek istediklerini aktardı. Yaşar, "Sigorta sektörü, iklim risklerini yönetmek ve dönüşüm yatırımlarını güvence altına almak için sorumluluk almaya hazır" mesajını verdi.

İstanbul Finans Merkezi sigorta sektörünün uluslararası buluşmasına ev sahipliği yaptı

Zirvenin açılışında İstanbul Finans Merkezi (İFM) Genel Müdürü Ahmet İhsan Erdem de yer aldı. İstanbul Finans Merkezi'nin ev sahipliğinde gerçekleşen buluşma, Türkiye'den ve dünyadan sigorta sektörü temsilcilerini aynı zeminde bir araya getirerek, sektörün bölgesel ve uluslararası iş birliklerini geliştirme gündemine katkı sundu.

İklim riskleri ve dayanıklılık finansmanı panellerde ele alındı

Açılış konuşmalarının ardından Boğaziçi Üniversitesi öğretim üyesi ve iklim bilimci Prof. Dr. Levent Kurnaz'ın konuşması yer aldı. Program, TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı'nın moderatörlüğündeki "COP31'e Doğru Türkiye'nin İklim Uygulama Gündeminde Sigorta Sektörünün Rolü" paneliyle devam etti.

Öğleden sonraki bölümde doğa ve çevre programları yapımcısı ve aktivist Güven İslamoğlu katılımcılara hitap etti. Ardından Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu'nun moderatörlüğündeki "Küresel İklim Uygulama Açığını Kapatmak: Sigorta ve Dayanıklılık Finansmanı" panelinde, uluslararası deneyimler ve finansal çözümler değerlendirildi. Zirve, sektör ile akademi arasındaki bilgi paylaşımını destekleyen 5. Sigortacılık Makale Yarışması Ödül Töreni ile sona erdi.



Prof. Dr. Servet Bayındır: Katılım sigortacılığında büyüme potansiyeli yüksek

CNBC-e ekranlarında yayınlanan “İsmail Öztürk ile Sigorta Life” programının konuğu, Türkiye Katılım Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi Öğretim Görevlisi Prof. Dr. Servet Bayındır oldu. Bayındır, programda katılım sigortacılığının gelişimi, Türkiye’deki pazar payı, katılım finans ekosistemindeki yeri, tasarrufların artırılmasına sağlayabileceği katkı ve sektörün gelecek dönem beklentilerine ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

CNBC-e ekranlarında yayınlanan “İsmail Öztürk ile Sigorta Life” programının konuğu, Türkiye Katılım Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi Öğretim Görevlisi Prof. Dr. Servet Bayındır oldu. Bayındır, programda katılım sigortacılığının Türkiye’deki gelişiminden katılım finans ekosistemindeki rolüne, tasarrufların artırılmasından dijitalleşme ve yapay zekânın sektöre etkilerine kadar pek çok başlıkta değerlendirmelerde bulundu.

Katılım sigortacılığı nedir?

Katılım finansının, İslami ilkelere uygun finansal hizmetleri ifade ettiğini belirten Bayındır, sigorta sektörünün de bu ekosistem bankacılığın ardından önemli bir ayağını oluşturduğunu söyledi. Katılım sigortacılığının dünya genelinde ve Türkiye’de önemli fonksiyonlar üstlendiğini ifade eden Bayındır, sektörün henüz gelişme aşamasında olduğunu kaydetti. Türkiye’de katılım sigortacılığının 2009 yılında başladığını hatırlatan Bayındır, konvansiyonel sigortacılığa kıyasla sektörün oldukça genç olduğunu belirtti. Bayındır, Temmuz 2026 itibarıyla Türkiye’de katılım esaslı faaliyet gösteren dört sigorta şirketinin bulunduğunu ifade ederek, katılım sigortacılığının toplam sigortacılık sektörü içerisindeki payının yaklaşık yüzde 6,5 seviyesinde olduğunu söyledi. Katılım bankacılığının ise yaklaşık yüzde 10 seviyesinde bir paya sahip olduğunu belirten Bayındır, katılım sigortacılığının henüz bu seviyeye ulaşmadığını, bunun nedenleri arasında sektörün yeni olmasının yanı sıra toplumla daha fazla buluşması ve kendisini anlatması gereken bir alan olmasının bulunduğunu dile getirdi.

Konvansiyonel sigortacılıktan hangi noktalarda ayrılıyor?

Katılım sigortacılığının konvansiyonel sigortacılıktan ayrıştığı temel noktaları anlatan Bayındır, sigortacılığın meşruiyeti konusundaki tartışmaların uzun yıllardır devam ettiğini söyledi. Konvansiyonel sigortacılığa yönelik temel itirazlardan birinin riskin ticari bir meta olarak alınıp satılması olduğunu belirten Bayındır, katılım sigortacılığında ise riskin, riske maruz kalan taraflar arasında yardımlaşma ve dayanışma esasları çerçevesinde yönetildiğini ifade etti. Bayındır, katılım sigortacılığında toplanan primlerin faiz gibi katılım esaslarına uygun olmayan araçlarda değerlendirilmemesinin ve dinen yasak kabul edilen mal ve hizmetlerin sigortaya konu edilmemesinin de sistemin temel özellikleri arasında yer aldığını söyledi. Katılım sigortacılığında sigorta şirketinin, poliçe sahipleri adına hareket eden profesyonel bir organizatör olarak konumlandığını belirten Bayındır, şirketin sigorta faaliyetlerini yürütmesi, tazminatları ödemesi ve hizmet karşılığında belirlenen gelirini elde etmesinin esas olduğunu kaydetti. Bayındır, gerekli ödemeler ve ihtiyatlar ayrıldıktan sonra havuzda bakiye kalması halinde bunun poliçe sahipleriyle paylaşılmasının katılım sigortacılığının önemli özelliklerinden biri olduğunu dile getirdi.

Fonlar katılım esaslarına uygun araçlarda değerlendiriliyor

Katılım sigortacılığındaki finansal akışa da değinen Bayındır, sigorta şirketinin primleri topladıktan sonra günlük cari harcamaları gerçekleştirdiğini, kalan tutarın ise sigortalılar adına oluşturulan katkı veya katılım havuzunda değerlendirildiğini anlattı. Söz konusu fonların katılım endeksine uygun hisse senetleri, kira sertifikaları, katılım hesapları ve faizsiz finans ilkelerine uygun diğer enstrümanlarda değerlendirildiğini belirten Bayındır, elde edilen getirilerin de havuza aktarıldığını söyledi. Bayındır, gerekli ihtiyatlar ve düzenleyici otoriteler tarafından belirlenen rasyolar ayrıldıktan sonra ortaya çıkabilecek bakiyenin poliçe sahipleriyle paylaşılmasının sistemin esasları arasında yer aldığını ifade etti. Bununla birlikte Türkiye’de mevzuatın bu yapıyı bütün ayrıntılarıyla düzenlemesi açısından çalışmaların devam ettiğini de sözlerine ekledi.

“Katılım finans merkezi olma anlamında büyük potansiyelimiz var”

Türkiye’nin katılım finans ekosistemini büyütme hedefinde katılım sigortacılığının önemli bir yere sahip olduğunu belirten Bayındır, sigorta sektörünün prim toplama ve tasarruf oluşturma açısından finansal sistem içerisinde önemli bir rol üstlendiğini söyledi. Türkiye’nin tasarruf ihtiyacına dikkat çeken Bayındır, toplumun değerleriyle uyumlu ve insanların rahatlıkla kullanabileceği bir sigortacılık sisteminin daha fazla tasarrufun finansal sisteme dahil edilmesine katkı sağlayabileceğini ifade etti. İstanbul Finans Merkezi’nin katılım finans merkezi olma hedefinin de önem taşıdığını belirten Bayındır, Türkiye’nin yalnızca kendi iç pazarına değil, Balkanlar, Afrika, Orta Doğu ve Asya gibi yakın coğrafyalara da hitap edebilecek bir potansiyele sahip olduğunu söyledi. Türkiye’nin yetişmiş insan kaynağı, finansal kurumları, düzenleyici ve denetleyici yapısı açısından önemli avantajlara sahip olduğunu belirten Bayındır, Türkiye’nin katılım finans merkezi olma konusunda yüksek bir potansiyel taşıdığını dile getirdi.

Sigortacılık ekonomik büyümenin önemli unsurlarından biri

Programda sigortacılığın ekonomik büyümeyle ilişkisine de değinen Bayındır, üretim, ticaret ve ekonomik faaliyetlerin çeşitli riskleri beraberinde getirdiğini belirtti. Risklerin azaltılmasının ekonomik aktörlerin üretim, ticaret ve yatırım faaliyetlerini daha rahat gerçekleştirmesine katkı sağladığını ifade eden Bayındır, sigortacılığın bu nedenle stratejik bir sektör olduğunu söyledi. Türkiye’de sigortacılığın gelişmesi için kamu kurumlarının yanı sıra sektörün de sorumluluk üstlenmesi gerektiğini belirten Bayındır, şirketlerin daha kaliteli, verimli ve toplumun ihtiyaçlarına uygun ürünlerle vatandaşlara ulaşmasının önemine dikkat çekti.

Katılım sigortacılığı tasarrufların artırılmasına katkı sağlayabilir

Katılım sigortacılığının gelecek nesillere aktarılacak tasarrufların oluşturulmasındaki rolünü de değerlendiren Bayındır, katılım esaslı sigortacılık ile bireysel emeklilik sistemlerinin birlikte değerlendirilmesi gerektiğini söyledi. Hayat sigortaları, BES ve diğer sigorta ürünlerinin birlikte değerlendirildiğinde uzun vadeli fon birikimine katkı sağlayabileceğini belirten Bayındır, sistemde toplanan fonların kamu ve özel sektörün sermaye ihtiyacının karşılanmasında kullanılabileceğini ifade etti. Bayındır, tasarrufların finansal sistem içerisinde değerlendirilmemesi halinde sermaye ihtiyacının dış kaynaklardan karşılanabileceğini ve bunun da ekonomide döviz ihtiyacı gibi farklı sorunları beraberinde getirebileceğini söyledi. Bireysel emeklilik sistemindeki devlet katkısının da tasarrufların artırılması açısından önemli bir destek olduğunu belirten Bayındır, uzun vadeli birikimlerin finansal dayanıklılığa katkı sunduğunu ifade etti.

Deprem ve afet risklerinde katılım sigortacılığı

Son yıllarda yaşanan deprem ve diğer afetlerin sigorta ekosisteminin önemini artırdığını belirten Bayındır, katılım sigortacılığının afet risklerine yaklaşımının teknik açıdan konvansiyonel sigortacılıktan farklı olmadığını söyledi. Deprem, DASK, yangın ve diğer afetlere yönelik sigorta ihtiyaçlarının katılım sigortacılığı kapsamında da karşılanabildiğini belirten Bayındır, temel farkın bu hizmetlerin katılım prensipleri çerçevesinde sunulması olduğunu ifade etti.

Dijitalleşme ve yapay zekâ sigortacılığın gündeminde

Sigorta sektöründe dijitalleşme ve yapay zekânın etkilerine ilişkin de değerlendirmelerde bulunan Bayındır, dijitalleşmenin artık sektörler açısından kaçınılmazı mümkün olmayan bir gerçek olduğunu söyledi. Katılım sigortacılığının da dijital dönüşüme ayak uydurması gerektiğini belirten Bayındır, dijital teknolojilerin hız, maliyet ve hizmet kalitesi açısından önemli fırsatlar sunduğunu ifade etti. Yapay zekânın da sektörde yeni imkanlar oluşturduğunu dile getiren Bayındır, teknolojik dönüşümün beraberinde siber suçlar ve dolandırıcılık gibi yeni riskleri de getirdiğine dikkat çekti. Gerekli güvenlik önlemlerinin alınması halinde dijitalleşme ve yapay zekânın önemli fırsatlar sunduğunu söyledi. Bayındır, siber risklerin artmasıyla birlikte siber suçlar ve koruma sigortaları gibi yeni sigorta ürünlerinin de önem kazandığını belirtti.

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



senCard Games Yaza Veda Sezonu Geride Kaldı!

19-20 Eylül 2026 tarihlerinde gerçekleşen senCard Games Yaza Veda Turnuvası, Futbol ve Plaj Voleybolu branşlarında kurum takımlarını bir araya getirdi. İki gün boyunca süren mücadelede takımlar, sahada rekabetin ve takım ruhunun en güzel örneklerini sergilerken; katılımcılar spor, eğlence ve kurumlar arası iletişimin bir arada olduğu unutulmaz bir organizasyon yaşadı. senCard Games Yaza Veda, yeni dostluklar, heyecan dolu karşılaşmalar ve güzel anılarla yaz sezonuna unutulmaz bir veda oldu.

senCard'ın iş ortaklarını ve sektör temsilcilerini spor, dayanışma ve sosyal etkileşim çerçevesinde bir araya getiren senCard Games Yaza Veda Sezonu, 19-20 Eylül 2026 tarihlerinde Futbol ve Plaj Voleybolu branşlarında gerçekleştirildi. İki gün boyunca düzenlenen müsabakalarda kurum takımları rekabetçi mücadelelerini ortaya koyarken, takım ruhu, dayanışma ve kurumlar arası iletişim de ön plana çıktı. Farklı kurumların temsilcilerini aynı platformda buluşturan organizasyon, spor ve sosyal etkileşimin bir arada olduğu keyifli bir buluşmaya sahne oldu. Biz de Sigorta Life olarak organizasyon boyunca organizasyona katılan birçok isimle özel röportajlar gerçekleştirdik.



Sencard Direkt Satış Genel Müdürü Alen Karabetyan

Ben yazı vedayla birlikte, yazı merhabadan bahsetmek istiyorum. 60'ın üzerinde markanın yaklaşık 100 tane takımın katılımıyla beraber binlerce misafirimizi ağırladığımız 2 tane organizasyonu sonlandırıyoruz. Hep söylüyorum sağlıklı ve mutlu yaşam danışmanı olma sloganımızı hayata geçirmek, saha içinde rekabetçiliği, saha dışında birlikteliği ortaya koymak için rekabetliği sağlamak için bu organizasyonları düzenliyoruz. Bu masada kimin kazandığının bir önemi yok, günün sonunda rekabetlik kazandı. SenCard ekosisteminde yer alan kıymetli paydaşlarımızın şirket çalışanlarıyla, onların aileleriyle, çocuklarıyla burada keyifli vakit geçirebileceği bir ortam yaratmak. Onu da yaratabildiysek ne mutlu bize. Rekabetliğin buluşma noktası diyoruz ama günün sonunda iyilik kazansın diyoruz. Bu amaçla ilgili bizimle paydaşlık yaptıkları için senCard'ın iş ortaklarına da teşekkür etmek istiyorum. Biz bunları sadece senCard olarak yapmıyoruz. Buradaki kıymetli yöneticilere, markalara, şirketlere her birinin bağışlarıyla bu organizasyonu gerçekleştiriyoruz. Biz burada sadece vesileyiz. İyiliğe, kapsayıcılığa, dayanışmaya vesileyiz ama bunların yanında duran iş ortaklarımızın varlığıyla beraber bu değeri yaratıyoruz. İyi ki vardılar, iyi ki sahadaydık, eğlendik. Bunlar çok kıymetli anlar. Çok kıymetliydi. Önümüzdeki yıl da bu samimiyetimiz, bu vizyonumuzla yine destek olmaya, iyiliğin yanında olmaya devam edeceğiz. Burada çok kıymetli sigorta şirketlerimiz var. Bizimle paydaşlık ettiğimiz sigorta şirketleri var. Diğer taraftan Türkiye'nin en önemli otomotiv şirketleri var. Türkiye'nin en önemli havayolu şirketleri var. Dolayısıyla ben kıymetli olanın şu olduğunu düşünüyorum. Bizi ekosistem olarak aslında senCard biliyorsunuz sigorta şirketi değil. Ama Türkiye perspektifinden baktığımızda Bupa Acıbadem Sigorta bizim grubumuz sigorta şirketlerinden biri. Sencard aslında bu ekosisteme hizmet sağlayıcı bir marka. Ama bu hizmet sağlayıcılığa dönüp baktığımızda çok geniş bir ekosistemi görüyorum. Bence bu şunu gösteriyor: Sigortacılık perspektifinde sunulan, Türkiye'de ne kadar kıymetli kitlelere ulaşıldığını gösteriyor. Bu turnuvanın ortaya koyduğu ekosistem perspektifinden baktığımızda en kıymetli noktadır. Burada bir araya geliyorlar. Arkadaş, paydaş oluyorlar. Aileler bir araya geliyor. Logolara da ayrı teşekkür ederiz, onlar bizim sponsorlarımız yazı merhabada, yazı vedada burada aldığımız destek çok kıymetli. Destek olmaya değer gören sponsorların destekleri çok önemli. Hep söylüyorum, katılan şirketler olmasa, buradaki oyuncular olmasa, yüzlerce insan burada olmasa biz burada ne kadar yatırım yaparsak yapalım hiçbir anlamı olmaz. En büyük teşekkür burayı kıymetli kılan katılımcılara ve bu buluşmayı sektöre buluşturan sizleredir.

Quick Sigorta Acenteler ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Sibel Doğan

senCard Yaza Veda turnuvasında olmaktan çok mutluyuz. Biz Quick Sigorta olarak her yıl senCard voleybol turnuvasına katılıyoruz. Takımımız yendi. Büyük bir heyecanla seyrettik. Arkadaşlarımızı zaten desteklemek için buradayız. Tüm takımlara başarılar diliyoruz. Spor insanları hem birbiriyle yaklaştıran, rekabet gücünü artıran hem de takım ruhunu geliştiren bir olay. Sigortacılığın yanı sıra elbette spor alanında da Quick Sigorta olarak bu etkinliklere katılmaktan son derece keyif alıyoruz. Sonuç olarak sektörde bir rekabet var ama önemli olan kardeşliği, bu tutkuyu, bu birlikteliği geliştirmek. Hepimiz sektörü temsil ediyoruz. Tabii ki herkes sahada kendi rekabetini sürdürüyor. Önemli olan sigortacılık adına bir şey yapabilmek ve sigortacılığın adını yaygınlaştırabilmek. Bu etkinliklerde de iletişimimizi artırabilmek, sevgi ve bağlılıkla işleri yürütebilmek.



Zurich Yaşam ve Emeklilik Genel Müdürü Atilla Benli

: SenCard Game artık gelenekselleşti. Uzun süredir keyifle katıldığımız her iki takımımızda da Zurich Yaşam ve Emeklilik ile keyifle bu organizasyonda takımlarımızla güzel vakit geçiriyoruz. Bence sektör içerisinde yapılan yegane, güzel, olimpiyat ruhunu yaşatan turnuva. Çok memnunuz burada olmaktan. Sigorta sektörü biliyorsunuz her sektörle ilişkili. Dolayısıyla katma değeri de yüksek bir organizasyon. Sporcuların da zeki, çevik ve ahlaklıları gelmiş. Hepsi çok güzel performanslar gösteriyorlar. Biz de gençlere ayak uydurmaya çalışıyoruz. Gayet memnunuz.



Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy

Burada ekip olarak yer aldık. Voleybol ve futbolcu arkadaşlarımızla beraberiz. 35 sene önce de bu şekilde bir etkinlikte yer alarak sektöre adım atmıştım. Burada da görüyorum arkadaşların kendi içinde hem rekabet hem de birlikteliğini, nasıl bir kaynaşmanın olduğunu. Çok güzel, aslında olması gereken. Bir araya geleceğimiz biraz daha geniş etkinliklerin olması güzel. Diyoruz ki bizim sektörün bir yerlere varması için buradaki genç ekip arkadaşların bu tür organizasyonlarda daha çok yer alması lazım. En azından sadece oyun için değil, buradaki havayı soluması için burada olmaları gerekiyor.

Bupa Türkiye Strateji ve Transformasyon Grup Başkanı Ebru Keskin Kulalar

Bir İstanbul vatandaşı olarak çok mutluyum burada olmaktan. Bugün hava çok güzel. Böyle güzel bir ortamda sadece kendimiz için değil, ailelerimizle burada olabilmenin imkanı gerçekten çok önemli. Bupa Türkiye olarak bizim amacımız insanların daha sağlıklı, daha uzun, daha mutlu yaşamalarına yardımcı olmak ve daha iyi bir dünya yaratmak. Bu amaca yönelik bir organizasyon. Amaç sadece spor değil. Amaç sporun birleştirici gücünü kullanmak. Rekabet edenleri rekaber haline getiriyor. Aileleri birleştiriyor. Arkadaşları birleştiriyor. Bu yüzden bizim için de rekabeti parlatmış bir ortam diyebilirim. Hiç birbirini tanımayan insanların beraberce bir takım ruhuyla vakit geçiriyor olması çok önemli. Bir taraftan da tatlı bir rekabet var gibi görüyorum. Umarım bundan sonraki dönemlerde yaz açarız, yaz kapatırız; organizasyonlarda buluşuruz. Çok güzel geri dönüşler alıyoruz. Sadece iş değil, sosyal çevremden de alıyorum. Bundan 4 yıl önce ilkini başlatmıştık. O zaman tek branştı. O günlerden bu güne 40 tane takımın bu kadar markaya gelmesi çok gurur verici. Spora gönül verenler değil sadece, sporu icra edenler kadar tribünde olanlar da bizim için kıymetli. Herkesi buraya bekliyoruz.



TÜRKİYE KATILIM GENİŞLETİLMİŞ KASKO

HER YOLCULUKTA GÜVENLE YANINIZDA

Geniştirilmiş Kasko, aracınızı günlük hayatta karşılaşılabileceğiniz beklenmedik risklere karşı güvence altına alır. Çarpma, çarpışma, hırsızlık, yangın ve doğal afetler gibi durumlarda oluşabilecek maddi kayıplara karşı koruma sağlayarak, her yolculuğunuza daha güvenli devam etmenize destek olur.



Bizimle İletişime Geçin
0850 260 10 23
0216 210 02 23



Web Sitemizi Ziyaret Edin
www.turkiyekatilimsigorta.com.tr



TÜRKİYE
KATILIM
SİGORTA
Göleceğe Güvenle





Dr. Ahmet Genç

Eski Hazine ve Maliye
Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı

Dünya ve Türkiye Reasürans Sektörlerine Özet Bir Bakış

Dünya Reasürans Piyasası

2025 yılında dünya sigortacılık piyasası toplam 8,7 trilyon Dolar prim üretmiştir. Bunun 4,7 trilyon Doları hayat dışı sigortalar, 4 trilyon Doları ise hayat sigortaları primlerinden gelmiştir. Reasürans piyasasında 2025 yılında üretilen prim ise 550 milyar Dolardır. Bu primin 400 milyar Doları hayat dışı sigortalardan, 150 milyar Doları ise hayat sigortalardan gelmiştir.

Diğer bir ifadeyle dünya toplam sigorta priminin yalnızca yüzde 6,3'ü reasüransa gitmiştir. Bu oran hayat dışı sigortalarda yüzde 8,5, hayat sigortalarında ise yüzde 3,75'dir.

2025 yılında dünya reasürans piyasasında ilk on sırada aşağıdaki reasürans şirketleri/grupları bulunmaktadır;

- Munich Re 35,4 milyar Dolar prim üretimi ile,
- Swiss Re 34,6 milyar Dolar prim üretimi ile,
- Hannover Rück 31,5 milyar Dolar prim üretimi ile,
- Lloyds 27 milyar Dolar prim üretimi ile,
- Berkshire Hathaway 25,5 milyar Dolar prim üretimi ile,
- SCOR 18 milyar Dolar prim üretimi ile,
- Reinsurance Group of America 17,5 milyar Dolar prim üretimi ile,
- Everest Re 12,8 milyar Dolar prim üretimi ile,
- Renaissance Re 11,8 milyar Dolar prim üretimi ile,
- Arch Capital Group 11,1 milyar Dolar prim üretimi ile toplamda dünya reasürans primi üretiminin yüzde 41'ine sahiptirler.

2025 yılında Türkiye'den yurt dışına 5,1 milyar Dolar reasürans primi gitmiştir. Yurt içinde faaliyet gösteren reasürans şirketlerine devredilen prim ise 992 milyon Dolardır. Bunun 203 milyon Doları da reasürans şirketleri tarafından retrosesyon yapıldığı için yurt dışına gitmiştir. Buna karşılık yurt dışından da 69,3 milyon Dolar reasürans primi geliri elde edilmiştir.

Türkiye Reasürans Piyasası

Türkiye reasürans piyasasında 4 oyuncu mevcuttur. Bunlar;

- Milli Reasürans T.A.Ş. (Hakim hissedarı T. İş Bankası, kuruluş 1929),
- VHV Reasürans A.Ş. (Hakim hissedarı Alman VHV Grubu, faaliyete 2016'da başladı)
- Türk Reasürans A.Ş. (Hisselerinin tamamı Hazine ve Maliye Bakanlığı'na ait, faaliyete 2019'da başladı),
- Türk Katılım Reasürans A.Ş. (Hisselerinin tamamı Türk Reasürans A.Ş.'ye ait, faaliyete 2023'de başladı).

Türkiye sigorta piyasasında 2025 yılında toplam 1,2 trilyon TL (28,6 milyar Dolar) prim üretilmiştir. Bu primin 1 trilyon TL'lik kısmı (24,4 milyar Dolar) hayat dışı sigortalara, kalan 200 milyar TL'lik kısmı (4,2 milyar Dolar) ise hayat sigortalarına aittir.

2025 yılında bu toplam primin 261 milyar TL'lik kısmı yurt içi ve yurt dışı reasürans şirketlerine devredilmiştir. Diğer bir ifadeyle ülkemizde üretilen toplam sigorta priminin yüzde 21,3'ü reasürans şirketlerine devredilmiştir. Bu oran dünya sigorta piyasasına göre yüksek bir orandır. Hayat dışı sigortalarda devir oranı yüzde 24,2, hayat sigortalarında ise yüzde 4,1'dir.

Devredilen 261 milyarın 42,5 milyar TL'lik kısmı yurt içindeki 4 reasürans şirketine devredilmiştir. Bu rakam toplam devredilen primin yüzde 16,3'ünü oluşturmaktadır. Geriye kalan yüzde 83,7'ye denk gelen prim ise yurt dışı reasürans şirketlerine gitmiştir.

Reasürans şirketlerinin 2025 yılı prim üretimleri ve piyasa payları aşağıdaki gibidir.

Reasürans Şirketleri Prim Üretimi ve Pazar Payı (2025)

Şirket Adı	Prim Üretimi (TL)	Pay (%)
Türk Reasürans AŞ	23.132.069.833	50,75
Milli Reasürans TAŞ	16.153.360.806	35,44
Türk Katılım Reasürans AŞ	3.306.454.830	7,25
VHV Reasürans AŞ	2.986.138.082	6,55
Toplam	45.578.023.551	100,00

...

Ek Bilgi: Milli Re Hayat Primi 158.130.849 TL olarak ayrıca gerçekleşmiştir.

Yurt içi reasürans şirketlerine devredilen kısım ve bu şirketlerin yurt dışı işlerden elde ettikleri primler ile retrotesyon yoluyla yurtdışına devrettikleri primler şu şekildedir.

Şirket Adı	Yurtiçinden Alınan Prim	Yurtdışından Alınan Prim	Retrodesyon Devredilen Prim
Milli Reasürans TAŞ	13.945.422.805	2.049.807.153	-3.708.520.971
VHV Reasürans AŞ	2.071.742.418	914.395.664	-1.865.405.199
Türk Reasürans AŞ	23.132.069.833	0	-2.745.199.648
Türk Katılım Reasürans AŞ	3.306.454.830	0	-374.763.659
TOPLAM	42.455.689.885	2.964.202.817	-8.693.889.476

Türkiye’de faaliyet gösteren reasürans şirketlerinin ödenmiş sermayeleri, özkaynakları ve net dönem karlarını gösteren tablo aşağıdadır.

Şirket Adı	Ödenmiş Sermaye	Özkaynaklar	Net Dönem Kârı
Milli Reasürans TAŞ	660.000.000	26.338.377.148	9.776.419.205
VHV Reasürans AŞ	703.500.000	1.065.862.570	258.512.370
Türk Reasürans AŞ	600.000.000	10.109.582.954	3.625.552.451
Türk Katılım Reasürans AŞ	375.000.000	906.088.066	395.522.899
TOPLAM	2.338.500.000	38.419.910.738	14.056.006.925

Yıllar İtibarıyla Sektörel Gelişim

Daha önceki açıklamalardan anlaşılabacağı üzere, ülkemiz sigorta piyasası prim üretiminin yüzde 21’ini reasürans şirketlerine devretmektedir. Devredilen bu yüzde 21’in yalnızca yüzde 16’sı (toplam sigorta priminin yüzde 3,47’si ediyor) Türkiye’de faaliyet gösteren reasürans şirketlerine gitmektedir. Dolayısıyla yurt dışına giden yüzde 86 gibi büyük bir prim dilimi söz konusudur.

Mevcut reasürans şirketlerinin 2015 yılından bu yana elde ettikleri karlar şu şekildedir. (2015 te yalnızca Milli Reasürans faaliyet gösteriyordu. 2016’da VHV ile 2 oldu. Bu nedenle trend 2015’den başlatıldı).

Yıl	Milli Reasürans	VHV Reasürans	Türk Reasürans	Türk Katılım Reasürans
2015	130.243.407	-	-	-
2016	129.243.232	4.881.879	-	-
2017	103.711.833	10.302.415	-	-
2018	278.213.412	23.022.748	-	-
2019	312.510.614	6.110.917	3.128.221	-
2020	348.598.909	19.313.218	82.209.237	-
2021	548.965.648	63.630.158	218.144.450	-
2022	888.619.766	28.451.982	694.997.197	-
2023	3.629.008.053	-4.755.636	1.264.638.121	18.454.912
2024	5.933.631.405	-23.350.270	3.124.695.346	103.084.845
2025	9.776.419.205	258.512.370	3.625.552.451	395.522.899

Türkiye’de faaliyette bulunan reasürans şirketlerinin 2015 yılından bu yana ödenmiş sermayelerindeki gelişim aşağıda gösterilmektedir.

Yıl	Milli Reas.	VHV Reas.	Türk Reas.	Türk Katılım
2015	660.000.000	-	-	-
2016	660.000.000	65.955.272	-	-
2017	660.000.000	65.955.272	-	-
2018	660.000.000	65.955.272	-	-
2019	660.000.000	65.955.272	150.000.000	-
2020	660.000.000	65.955.272	375.000.000	-
2021	660.000.000	65.955.272	600.000.000	-
2022	660.000.000	703.500.000	600.000.000	-
2023	660.000.000	703.500.000	600.000.000	100.000.000
2024	660.000.000	703.500.000	600.000.000	375.000.000
2025	660.000.000	703.500.000	600.000.000	375.000.000

Bu şirketlerin 2015 yılından itibaren özkaynaklarının gelişimi ise şu şekildedir.

Yıl	Milli Reas.	VHV Reas.	Türk Reas.	Türk Katılım
2015	1.183.898.933	-	-	-
2016	1.335.906.619	65.907.243	-	-
2017	1.841.569.110	76.209.657	-	-
2018	1.736.300.262	99.232.407	-	-
2019	2.135.840.888	90.657.773	153.128.221	-
2020	2.638.633.526	109.965.284	459.832.647	-
2021	3.000.422.620	173.681.444	892.558.906	-
2022	5.055.935.663	839.711.531	1.605.071.621	-
2023	10.128.117.779	833.725.072	2.824.181.559	122.491.000
2024	16.474.890.923	806.716.301	6.024.956.072	500.412.000
2025	26.338.377.148	1.065.862.570	10.109.582.954	906.088.000

Rakamlardan da anlaşılacağı üzere, gerek uzun yıllardan beri piyasada olan Milli Re ve gerekse son yıllarda piyasaya giren diğer reasürans şirketlerinin istikrarlı biçimde büyüdüğü ve değerlerini artırdığı görülmektedir.

Acentech'ten Yeni Nesil Sigorta Acenteliği Çözümü: İlk Fiyat 5. Saniyede!

RS Holding'in yeni nesil sigorta acentesi çözümü Acentech, sigortacılıktaki en hızlı ve en güvenli teklifi sunmak adına start aldı. Platformdaki Hızlı Teklif Modülü, sigorta acentelerine tekliften poliçeleştirilmeye ve tahsilata uzanan süreci tek ekrandan yönetme imkânı sunuyor. Fiyatları 5'inci saniyede listelemeye başlayan ve teklif sürecini yaklaşık 30 saniyede tamamlayan sistem, farklı branşlarda eş zamanlı teklif çalışılmasıyla çapraz satış fırsatlarını destekliyor. İşlemlerin kullanıcı, tarih, IP ve cihaz bilgileriyle kayıt altına alınması ise acentelere izlenebilir ve güvenli bir çalışma ortamı sağlıyor.

"Yeni Nesil Acenteliğin Tek Çözümü Acentech" sloganıyla acentelere ulaşan Acentech, Hızlı Teklif ile sigorta tekliflerinin hazırlanmasından poliçeleştirilmeye ve tahsilata kadar uzanan tüm iş akışını bir araya getiriyor. Web tabanlı yapısı sayesinde bilgisayar, telefon ve tabletten kullanılabilen Acentech, acentelerin müşterilerine hızlı dönüş yapmasını sağlarken teklif ve satış işlemlerini kontrol edilebilir, yönetilebilir ve izlenebilir bir yapıya taşıyor.

İlk fiyatlar beşinci saniyede ekranda

Acentech Hızlı Teklif Modülü, çalışmaya başlatıldıktan sonra 5'inci saniyede fiyatları listelemeye başlıyor ve süreci yaklaşık 30 saniyede tamamlıyor. Böylece acenteler, müşterilerine sunacakları seçeneklere kısa sürede ulaşabiliyor. 20'den fazla sigorta şirketinden teklif alan platform, bugün 13 sigorta şirketinde poliçeleştirme yapabiliyor. Aynı müşteri için birden fazla sigorta branşında paralel teklif çalışılabilmesi, acentelere çapraz satış için de alan açıyor. Farklı branşlardaki teklifleri sırayla hazırlamak yerine eş zamanlı çalışabilen acenteler, müşterilerinin farklı sigorta ihtiyaçlarını birlikte değerlendirebiliyor.

Ruhsat okuma ve teminat analizi aynı sistemde

Platform, gelişmiş TRAMER otomasyonu sayesinde araç bilgilerini teklif formuna otomatik olarak aktarıyor; ruhsat görse-
lindeki bilgileri de okuyarak forma dolduruyor.

Bu özellikler, acentelerin bilgi toplama ve veri girişi için harcadığı zamanı da azaltıyor. Kasko teminat analizi ve puanlama özelliği ise tekliflerin kapsamını değerlendirmeyi kolaylaştırıyor. Acenteler, fiyatla birlikte teminatları da ele alarak müşterilerine seçenekler arasındaki farkları daha açık biçimde aktarabiliyor ve hazırlanan teklifleri PDF olarak paylaşabiliyor.

WhatsApp üzerinden teklif çalışması kullanıma açıldı

Acentech, ilk aşamada WhatsApp üzerinden iletilen metin veya ruhsat görseliyle de teklif çalışmasını mümkün kılıyor. Böylece müşterilerden mesajlaşma yoluyla gelen talepler doğrudan teklif sürecine aktarılabilir. Telefon ve tabletten de kullanılabilen platform sayesinde acenteler, teklif işlemlerini ofis dışında da yürütebiliyor.

Poliçeleştirme ve tahsilat tek çatı altında

Teklifin ardından poliçeleştirme ve tahsilat işlemleri de Acentech üzerinden uçtan uca gerçekleştirilebiliyor. Ödeme sonrasında poliçe ve dekont PDF'leri anında indirilebiliyor. Teklif hazırlığı, satış ve ödeme adımlarının aynı platformda buluşması, acentelerin günlük operasyonunu daha kolay yönetmesine yardımcı oluyor.

Her işlem kayıt altında

Acentech üzerinden gerçekleştirilen işlemler, kullanıcı, tarih, IP ve cihaz bilgileriyle kayıt altına alınıyor. Bu kayıtlar sayesinde, hangi işlemin kim tarafından, ne zaman ve hangi cihazdan yapıldığının izlenebilmesini sağlıyor. Böylece acenteler, platform üzerindeki işlemlerini de geriye dönük takip edebiliyor. Sigorta şirketlerine ait giriş bilgileri ise yetkilendirilmiş hesaplar tarafından tanımlanıyor ve şifrelenmiş olarak güvenli biçimde saklanıyor. RS Holding ve Tur Assist'in 30 yıllık köklü geçmişi, yazılım, bilgi güvenliği ve siber güvenlikte 10 yılı aşkın tecrübeyle platformun güven yaklaşımının temelini oluşturuyor.

Yeni Nesil Acenteliğin Tek Çözümü

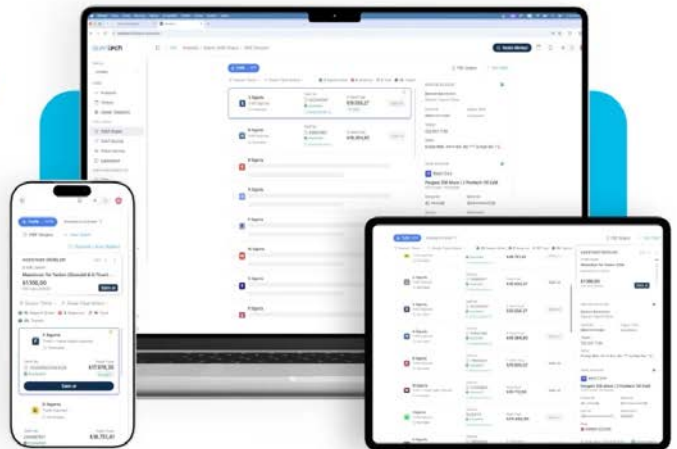
acentech

En Hızlı, En Güvenli

Tüm Cihazlardan Erişim

444 40 77

acentech.com.tr



PEMBE
KURDELE
HAYAT
SİGORTASI İLE
YANINDAYIZ!



amması
maması **YOK**

**O MAMOGRAFİ
ÇEKTİRİLECEK!**



Çünkü kanseri erken **fark etmek**,
sonucu değiştirecek.

MEME KANSERİNE KARŞI ZAMAN KAYBETME

MUAYENE OL #KENDİNİERTELEME



4. Yüksek Topuklar Zirvesi'ne “Kadın, Mizah ve Sigorta” damga vurdu

15. Sigorta Haftası kapsamında KASİDER tarafından düzenlenen 4. Yüksek Topuklar Zirvesi'ne katılan sektör liderleri ve yöneticileri, Sigorta Life'a özel değerlendirmelerde bulundu. Geceye damga vuran kadın dayanışması, mizahın birleştirici gücü ve sektörün gelecek vizyonu röportajlarımızda öne çıktı.



KASİDER Başkanı Sema Tüfekçiler: Kadın, mizah ve sigorta üçgeninde farklı bir gece yaşadık

KASİDER Başkanı Sema Tüfekçiler, zirvenin dördüncüsünü 650 kişilik bir katılımımla gerçekleştirdiklerini belirterek organizasyonun amacını ve bu yılki konsepti anlattı: “Öncelikle 15. Sigorta Haftası tüm sigortacılara, sigortalılara, potansiyel sigortalılara çok kutlu olsun. Bu yıl kadın zirvesinin dördüncüsünü kutladık. Bugün burada muhteşem bir kalabalık vardı. 650 kişilik bir seyirci kitlesiyle dördüncü kadın zirvesine sektörün her tarafından; öğrencisinden brokerlarına, acentesinden sigorta şirketine, eksperlerimize kadar misafirlerimiz vardı. Herkesin ayağına sağlık. Sigorta sektörüne çok farklı bir gece yaşattık. Sanırım en azından benim yaşadığım dönemdeki ilk böyle bir organizasyondur. Mottomuz ‘Kadın, Mizah ve Sigorta’ idi. Biz kadının olduğu her yerde sigorta zaten otomatik olarak var. Mizah da geri planda, hep esneklik içerisinde ama hiçbir laubaliliğe mahal vermeksizin mizahı kullanan kadınların ön yüzünü ortaya çıkarmaya çalıştık. Bu gece de kadın, mizah ve sigorta üçgeninde bütün kadın yöneticilerimiz başlarından geçen anıları anlattılar. Yine programın başında CIO Platformu Başkanı sevgili Haldun Pak bize çok güzel, ilham veren, zihin açıcı bir konuşma yaptı. Hemen akabinde Buse Sinem İren, son dönemde beğendiğim en kıymetli kadın stand-up’çımız, sahne aldı. Mizah gerçekten kadına çok yakışıyor. Buse Sinem İren’i bu gece seyreden herkes de bunu zaten teyit etmiş oldu. Sigortanın bu gri, siyah, lacivert yüzünü biraz daha yumuşatan; içerisine kadını ve mizahı katarak biraz daha güzelleştiren, çiçek açtıran bir hâlini sunmaya çalıştık. Umarım herkes çok beğenmiştir ki geri dönüşlerden bu beğenilerin çok yüksek olduğunu aldık. Seneye de çok güzel konseptlerle bizi izlemeye devam edin diyoruz. Kadının olduğu yerde sigortası zaten vardır, mizah da içimizdedir. Herkese iyi günler diliyorum.”

GİG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Figen Gardet:
Kadınlara verdiği kıymet ve değer için teşekkür ederim

Organizasyonun önemine değinen GİG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Aysel Gardet, Sema Tüfekçiler'in çalışmalarını takdir ederek şunları söyledi: "Sema Hanım yine çok güzel bir organizasyon yapmış diye düşünüyorum. Beni de her sene davet etti. Çok iyi bir iş çıkartıyor. Çok iyi bir iş başarıyor. Ben de hem sigortalılık bilincine katkıları hem de biz kadınlara verdiği kıymet ve değer için kendisine çok teşekkür ederim. İyi bir hafta olmasını diliyorum."



ALC Servis Genel Müdürü Mahmut Şevluk:
Umarım herkes için verimli ve faydalı bir akşam olur

ALC Servis Genel Müdürü Mahmut Şevluk, 15. Sigorta Haftası'nı kutlayarak Yüksek Topuklar Zirvesi'ne ilişkin heyecanını şu sözlerle dile getirdi: "Öncelikle ülkemizin tüm sigortalılarının, tüm insanların Sigorta Haftası'nı tebrik ediyorum. Bu akşam bizim için özel bir akşam. Biz de Yüksek Topuklar organizasyonuna davet edildik. Eminim bu gece çok heyecanlı, çok hareketli olacak. Samyorum önemli bir konumuz olacak bu akşam. Ben de heyecanla hem konuşmacıları hem de stand-up'çı hanımefendiyi izlemeye geldim açıkçası. Umarım herkes için verimli, faydalı bir akşam olur. Tekrardan herkesin Sigorta Haftası'nı kutluyorum. Nice sigortalılık haftaları diliyorum."

Tür Assist Genel Müdür Yardımcısı Yağmur Aksudoğan:
Zirveler hep güzel ve keyifli geçiyor

Tür Assist Genel Müdür Yardımcısı Yağmur Aksudoğan, sigorta Haftası'nın sektör açısından önemine değinerek KASİDER'in düzenlediği zirvelerin paylaşıma katkı sağladığını belirtti: "Ülkemizin nadide sektörlerinden olan sigorta sektörünün içindeki 15. Sigortacılık Haftası'nı birlikte kutluyoruz. Biz de KASİDER üyeleri olarak altı seneyi geçti esasında kuruluşumuz ama bu dördüncü zirvemiz. Zirveler hep güzel, keyifli ve paylaşımları hatırdı kalacak gibi geçiyor. Umarım bu akşam da öyle olacak. Sigortacılık Haftası'nın da tüm sektöre, tüm sektör çalışanlarına hayırlı olmasını diliyorum."



Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Nurdan Günaylı:
Hasarı ödemek değil, önlemek önemli

Sigorta sektörünün ülke ekonomisindeki rolüne dikkat çeken Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Nurdan Günaylı, sigortanın finansal güvence sağlamadaki önemini şu sözlerle anlattı: "Öncelikle 15. yıl Sigorta Haftamız kutlu olsun. Tüm sektöre emek veren çalışma arkadaşlarımı yürekten kutluyorum. Sigortacılık sektörü ülke ekonomisi için oldukça önemli. Çünkü insanların, özellikle işletmelerin finansal güvencelerine, finansal sağlıklarına hizmet etmek üzere çalışıyoruz. Biz diyoruz ki hasarı ödemek değil, önlemek önemli. O yüzden sigorta sektörü ülke için çok önemli."

RS Holding CEO'su Nihal Asker: Unutulmaz bir etkinlik olmasını diliyoruz

KASİDER temsilcisi ve RS Holding CEO'su Nihal Asker, Sigorta Haftası kapsamında düzenlenen etkinliklere değinerek şu ifadeleri kullandı: "Öncelikle herkesin 15. Sigorta Haftası'nı kutluyorum. Hafta boyunca çok güzel etkinlikler var. Hepsine katılmaya çalıştık. KASİDER olarak da bu hafta içerisinde dördüncü defa zirve yapmanın heyecanını yaşıyoruz. Sürprizlerle dolu, keyifli bir zirve olacağını biz de bekliyoruz. Katılan herkese çok teşekkür ediyoruz. Unutulmaz bir etkinlik olmasını diliyoruz."



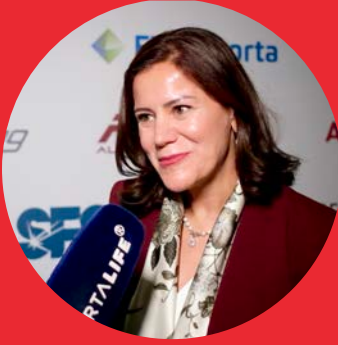
Auto King Genel Müdür Yardımcısı Serpil Akyol Erden: Burada insanlar hem gülüyor hem düşünüyor

Sigortacılığın gelişimine ve sektörde gerçekleştirilen çalışmalara değinen Auto King Genel Müdür Yardımcısı Serpil Erden, Yüksek Topuklar Zirvesi'nin farklı yönüne dikkat çekti: "Yıllarca tanıtalım, anlatalım, ne yapalım dedik. Hatta ilk yola çıktığında yolda insanlara polişe gösterdik, kâğıtlar topladık ve bugünlere geldik. Çok etkin, çok verimli, uluslararası toplantıların yapıldığı çok güzel çalışmalar yapılıyor. Ama KASİDER'in yaptığı Yüksek Topuklar bir ayrı. Burada insanlar hem gülüyor hem düşünüyor. Hem kadın erkek beraber bu sektör için çok şeyler yapılabileceğini söylüyor. Biz çok keyifle çalışıyoruz, zevkle organize ediyoruz. Katkı sağladığımızı da düşünüyoruz."



Eurocross Türkiye CEO'su Mehtap Akkaya: Kadınlara yönelik özel bir etkinlik düzenlenmesi çok kıymetli

Eurocross Türkiye CEO'su Mehtap Akkaya, Sigorta Haftası kapsamında kadın çalışanlara yönelik bir etkinlik düzenlenmesinin önemini vurgulayarak organizasyonda emeği geçenlere teşekkür etti: "Bugün burada bu güzide toplulukla beraber olmaktan dolayı çok mutluyum. Sema Hanım'a ve KASİDER'in tüm ekibine içtenlikle teşekkür ediyorum. Sigorta Haftası'nda sektörümüzde çalışan kadınlara yönelik özel bir etkinlik düzenleniyor olması gerçekten bizler için çok kıymetli. Emeklerine sağlık, bizlere de destek olmak düşünüyor. Sigorta Haftamız, günümüz, bu akşamımız hepimize kutlu olsun diyorum."



CEO Platformu ve Rasyo Holding Yönetim Kurulu Başkanı Haldun Pak: Sadece topuklar yükselmemiş, çıta da yükselmiş

CEO Platformu ve Rasyo Holding Yönetim Kurulu Başkanı Haldun Pak, organizasyonun sektöre ve kadın dayanışmasına katkısına dikkat çekerek Sema Tüfekçiler'i tebrik etti: "Çok teşekkür ediyorum Sema Başkanım. CEO Platformu'na çok değer katıyor ama sigorta sektörüne kattığı değeri de burada, bu akşamki muazzam kalabalıkta görüyorum. Sadece topuklar yükselmemiş, çıta da yükselmiş. Dördüncüsü yapıyor; daha ileride neler olacağını inanmı tahmin edemiyorum. Şunun altını vurgulamak lazım: Böyle bir zamanda, gerçekten insanların bir araya gelmeye hem ihtiyaç duyduğu hem de zorlandığı bir zamanda, böyle bir organizasyonu sektör duruşuyla beraber, kadın dayanışmasıyla yapmak hiç az bir konu değil. Bir STK'cı olarak söylüyorum, o yüzden gerçekten gönülden tebrik ediyorum. Sema Başkanımın yaptığı her işle gurur duyuyoruz."



SAB Sigorta Acenteleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Çalık: Yüksek Topuklar, Sigorta Haftası'nın en değerli etkinliklerinden biri oldu

SAB Sigorta Acenteleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Çalık, Yüksek Topuklar Zirvesi'nin hem organizasyon hem de içerik açısından Sigorta Haftası'na önemli katkı sağladığını belirterek şu değerlendirmede bulundu: "Sigortacılık Haftası, birçok kurumumuzun kıymetli ve değerli organizasyonlarıyla geçiyor. Bana kalırsa en değerlisi, misafirperverliğini yansıttıkları ve bir kadına yakışır bir şekilde bütün detayları düşünülmüş Yüksek Topuklar. Bu Sigortacılık Haftası'nın en değerli etkinliklerinden bir tanesi oldu ve en eğlenceli gibi de gözüküyor. Heyecanlıyım, biraz sonra hep birlikte seyredeceğiz. Dolayısıyla hem dördüncüsü gerçekleştirilen Yüksek Topuklar bu geceye ve bu haftaya çok kıymetli bir katkı sağladı hem de Sigortacılık Haftası'nda diğer kurumların etkinlikleri çok güzel katkılar sağladı. Ben tüm kurumlarımıza bu keyifli haftayı ilmek ilmek işledikleri için çok teşekkür ediyorum."



İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Berrin Dinç

İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Berrin Dinç, Kadın Sigorta Zirvesi'nin önemine değinerek kadınların sigorta sektöründe daha fazla temsil edilmesi gerektiğini belirtti: "Tüm sigorta sektörünün, paydaşlarımızın Sigortacılık Haftası kutlu olsun. Bu organizasyon gerçekten çok güzel. Bütün bir hafta yapılan etkinliklere katıldık. Bugün de yine 4. Yüksek Topuklar Kadın Sigorta Zirvesi'nde yer alıyoruz, çok mutluyum. Umarım 44 yıl daha, nice yıllar olur. Çünkü bir kadın olarak gerçekten ben de biraz öne çıkılmasının önemli olduğunu düşünüyorum. Çünkü ben, İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği'nin ilk kadın başkanayım, 65 yıllık tarihinde. Bu sebeple lütfen kadınlarımızın daha çok sesi çıksın, daha çok bir yerlerde olsun istiyorum. Bu organizasyonda da ayrıca emeği geçen tüm KASİDER ekibine teşekkür ediyorum."





Tur Asistans Grubu CEO'su Timur Selçuk Turan: Sigorta bilincini ve farkındalığı ön plana çıkarmak önemli

KASİDER temsilcisi ve Tur Asistans Grubu CEO'su Timur Selçuk Turan, Sigorta Haftası etkinliklerinin temel amacının sigorta bilincini artırmak olduğunu vurgulayarak sektörün kadın istihdamındaki konumuna dikkat çekti: "Sizin de dediğiniz gibi 15'incisini kutluyoruz Sigorta Haftası'nın. Bu tip etkinliklerde en önemli konular işin özü, ruhu. Sigortacılık Haftası'nın ruhunda aslında sigorta bilincini artırmak, farkındalığı daha ön plana çıkartmak var. Bu etkinliklerin genel amacı bu. Bütün sektör paydaşları bir araya gelip bu farkındalığı ön plana çıkartmaya çalışıyor. Tabii KASİDER olarak buradaki etkinliklerde olmazsa olmazız. Biz de sürekli KASİDER'in etkinliklerini destekliyoruz. Zaten sigorta sektörü, Türkiye'de kadın çalışan sayısının erkeklere göre daha yüksek olduğu ender sektörlerden birisi. Dolayısıyla bu önderliğini de devam ettirecek bir derneğe de sahibiz. Biz de sürekli destekçileriyiz."

Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı Buket Erşan: Kadın istihdamının artırılmasını değerli buluyorum

Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı Buket Erşan, sigortanın riskler gerçekleşmeden önce güvence sağlaması gerektiğini vurgulayarak sektörün geleceğine ilişkin değerlendirmelerde bulundu: "Önce Sigorta Haftası'nı kutluyorum; tüm sektörümüzü, tüm paydaşlarımızı, tüm çalışanlarımızı. Sigortaya aslında şöyle bakmak gerekiyor diye düşünüyorum: Başımıza bir şey geldiğinde o an satın alamayacağımız bir şeyi sigorta dolayısıyla, başımıza gelmeden önce ihtiyaçlarımızı belirleyip kendimizi güvence altına almanız gerektiğini düşünüyorum. Bugünkü etkinliklerde de gündem aslında biraz da güvence altına almanın yanı sıra azaltmak, önlemek ve sürdürülebilir, dayanıklı bir sektör yapmak üzerineydi. Bu çok önemli. Bizim ajandalarımızda bunlar olacak, konularla ilgili çalışmalar da olacak. Yüksek Topuklar olarak da bu sene üçüncü senem. Burada olmaktan gurur duyuyorum, çok mutluyum. Sigorta sektöründeki kadın istihdamının önemini ve artırılmasını değerli buluyorum. Çünkü biz kadınlar hem detay odaklıyız hem empati yeteneğimiz hem de çözüm odaklı yaklaşım-larımızla sektörü çok daha ileri adımlara taşıyacağımıza inanıyorum. Teşekkür ederim."



KASİDER Genel Sekreteri Abdullah Özcan: Sigortacılığın cinsiyeti kadındır

KASİDER Genel Sekreteri ve Steel Sigorta CEO'su Abdullah Özcan, 15. Sigortacılık Haftası kapsamında düzenlenen 4. KASİDER Kadın Sigorta Zirvesi'ne katılanları selamlayarak organizasyonun önemine dikkat çekti: "15. Sigortacılık Haftası'ndaki 4. KASİDER Kadın Sigorta Zirvesi'ne hoş geldiniz diyorum herkese. KASİDER'in genel sekreteri olmaktan gerçekten gururluyuz, mutluyuz. Böyle güzel bir organizasyonu dördüncü kez başkanımız Sema Tüfekçiler sayesinde yapıyoruz. Her sigorta seveni, sigorta çalışanını burada ağırlamaktan çok mutluyum. Sigortacılık gerçekten çok güzel, insanı mutlu eden bir meslek. Şirketlerin cinsiyeti vardır, sigortanın cinsiyeti de kadındır. Çünkü sigortacılık disiplin ister, düzen ister, sabır ister, kucaklamak ister. Bunu da en güzel kadınlarımız yapar. Dünyaya tekrar gelsem sigortacı olurum. Bütün gençleri sigortacı olmaya davet ediyorum. 15. Sigortacılık Haftamız ülkemizde ve sektörümüze hayırlı olsun. Dördüncü Kadın Sigorta Zirvesi, KASİDER'in düzenlemiş olduğu organizasyonda herkese mutluluk getirsin diliyorum."

QNB Sigorta İnsan ve Kültür Genel Müdür Yardımcısı Nadire Yücetürk: Yönetimde kadınların varlığının ve payının artması gerekiyor

QNB Sigorta İnsan ve Kültür Genel Müdür Yardımcısı Nadire Yücetürk, Sigortacılık Haftası'nı kutlayarak kadınların sektöre katkısının ve yönetim kademelerindeki temsilinin artırılmasının önemini vurguladı: "Çok teşekkürler. Ben öncelikle bütün sektörün, sektör çalışanlarının ve bu sektörün büyümesine katkı sağlayan herkesin Sigortacılık Haftası'nı kutlamak istiyorum. Hafta oldukça yoğun geçiyor. Etkinlikleri ben de takip ediyorum. Bugün burada onlarca kadınla bir aradaydık. Sektörde bulunan kadınlardan birisi olarak aslında katkımızın çok önemli olduğunu, özellikle yönetimde kadınların varlığının ve payının artmasının gerektiğini ve kadınlar olarak sağlayacağımız farklı görüşlerin de sektörün gelişmesi için çok önemli olduğunu düşünüyorum. O yüzden hem sektöre hem Sigortacılık Haftası'ndaki aktiviteleri organize eden herkese hem de bugünkü toplantıyı organize eden KASİDER'e çok teşekkür ediyorum."





**Daha Güçlü Acenteler Platformu Başkanı Abdurrahman Köse:
"Kadın sigortacıların sektördeki yeri ve önemi büyük"**

Daha Güçlü Acenteler Platformu Başkanı Abdurrahman Köse, 15. Sigortacılık Haftası'nın sektör paydaşlarının katkılarıyla gelişerek devam ettiğini belirterek kadın sigortacıların sektördeki yerini ve önemini gündeme taşıyan KASİDER Başkanı Sema Tüfekçiler'e teşekkür etti: "15. Sigortacılık Haftası'nı meslektaşlarımız, hem acenteler hem şirketler hem sektör paydaşları gerçekten layıkıyla, üzerine koyarak devam ettiriyorlar. Mücadelede ve emekte, Sigortacılık Haftası'nın bilincini artırmakta desteği olan herkesi canı gönülden tebrik ediyorum ve kutluyorum. Bunun dışında da Sema Hanım'ı canı gönülden kutluyorum. Kadın sigortacıların sektördeki yerini ve önemini gerçekten layıkıyla hem sektör paydaşlarına hem de bu şekilde medya aracılığıyla bizlere kattığı için mücadelesine, emeğine canı gönülden teşekkür ediyorum. Kadın sigortacıların dördüncüsünü düzenlediği zirvede gerçekten yoğun bir katılım var. Emeklerine sağlık, mücadelelerine sağlık. Canı gönülden kutluyorum hem Sema Hanım'ı hem de ekibini."



Polİçeni Fibasigorta Web Sitesinden Al İndirime Ek Vade Farksız 8 Taksitte Öde

%40'a
Varan İndirim



Detaylı bilgi ve teklif
almak için
karekodu okutun.



Fibasigorta

HDI SİGORTA X Zeynep Sönmez



HDI Sigorta, Milli Tenisçi Zeynep Sönmez'in Ana Sponsorluğunu Üstlendi

HDI Sigorta

HDI Sigorta, Türk tenisini uluslararası alanda başarıyla temsil eden milli tenisçi Zeynep Sönmez'in üç yıl boyunca ana sponsorluğunu üstlendi. Anlaşma kapsamında ilk kez 'Profesyonel Sporcu Sigortası' güvencesine kavuşan Sönmez, kortlardaki mücadelesini HDI Sigorta'nın desteğiyle sürdürecektir.

Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden HDI Sigorta, spora ve sporcu ekosistemine verdiği destek kapsamında başarılı milli tenisçi Zeynep Sönmez ile üç yıllık ana sponsorluk sözleşmesi imzaladı. Türk tenisinde ilklere imza atan ve uluslararası arenadaki başarılarıyla dikkat çeken Sönmez, iş birliği süresince katıldığı tüm resmi müsabakalarda HDI Sigorta logosunu formasında taşıyacak. Üç yıllık anlaşma kapsamında Zeynep Sönmez'e, profesyonel spor yaşamının ihtiyaçları doğrultusunda özel bir güvence paketi sunulacak. Bu kapsamda Zeynep Sönmez, kariyerinde ilk kez, muhtemel kalıcı ve geçici sakatlık durumlarında devreye girecek 'Profesyonel Sporcu Sigortası' güvencesine kavuşacak. Özel sağlık ve seyahat sağlık sigortaları da yıl boyunca farklı ülkelerde sürdürdüğü yoğun turnuva takviminde kendisine eşlik edecek. Böylece HDI Sigorta, Sönmez'in sportif hedeflerini desteklerken sigortacılık alanındaki uzmanlığıyla kariyer yolculuğunun farklı aşamalarında da yanında olacak. HDI Sigorta'nın Kozyatağı'ndaki genel merkezinde HDI Sigorta CEO'su Firuzan İşcan ve şirket çalışanlarıyla bir araya gelen Zeynep Sönmez, kendisini HDI Sigorta ailesinin bir parçası yapan sözleşmeye imza attı. "Her Anında Daima Yanında" marka vaadiyle bugüne kadar 75 profesyonel spor takımı, 3 federasyon ve 5 bireysel sporcuya destek veren HDI Sigorta, önümüzdeki üç yıl boyunca Sönmez'in de her anında daima yanında duracak.

Firuzan İşcan: "Her maçta HDI Sigorta'nın desteği Zeynep'le olacak"

İmza töreninde bir konuşma yapan HDI Sigorta CEO'su Firuzan İşcan, milli tenisçimiz Zeynep Sönmez'e sponsor olmaktan büyük bir mutluluk ve gurur duyduklarını dile getirdi. İşcan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Uzun yıllardır futboldan basketbola, voleyboldan masa tenisine kadar geniş bir yelpazede spor ve sporcu ekosistemini desteklemek üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bugün de Zeynep'le yan yana yeni bir yolculuğa çıkmanın heyecanını yaşıyoruz. Zeynep'i izlerken kortta yalnızca başarılı bir tenisçi değil; vazgeçmeyen bir mücadele ruhu, güçlü bir disiplin ve büyük bir tutku görüyoruz. İlk WTA şampiyonluğu, Grand Slam turnuvalarında elde ettiği tarihi sonuçlar ve Türk kadın tenisinin en yüksek WTA sıralamasına ulaşması, bu kararlılığın en güçlü göstergeleri. Zeynep'in enerjisinin ve hayallerinin peşinden kararlılıkla ilerlemesinin özellikle genç sporcular için çok değerli bir örnek olduğuna inanıyoruz. Bundan sonra çıktığı her maçta ve attığı her serviste HDI Sigorta'nın desteği onunla olacak. Zeynep'e aramıza hoş geldin diyor; yolunun açık, başarılarının daim olmasını diliyorum."

Zeynep Sönmez: "Birlikte çok güzel bir yolculuk yapacağımıza inanıyorum"

Milli Tenisçi Zeynep Sönmez de HDI Sigorta ailesine katılmaktan duyduğu mutluluğu belirterek, şöyle konuştu: "Tenis benim için yalnızca başarılı olmak ya da dünya sıralamasında iyi bir yere gelmekten ibaret değil. Hikayemin başkalarına ulaşması, mücadelemın anlaşılması ve özellikle genç sporculara ilham verebilmek benim için çok değerli. Birlikte çalıştığım markalarla kendimi aynı ailenin parçası gibi hissetmeyi önemsiyorum. HDI Sigorta ile ilk andan itibaren bu samimiyeti ve yakınlığı hissettim. Yılın büyük bölümünü turnuvalar nedeniyle farklı ülkelerde geçiriyorum. Böyle yoğun bir yolculukta yanımda güçlü bir destek olduğunu bilmek bana güven veriyor. Yanımda olduğu için HDI Sigorta ailesine çok teşekkür ediyorum. Birlikte çok güzel bir yolculuk yapacağımıza inanıyorum."



Erhan İleri

HDI Fibaemeklilik
Genel Müdür Yardımcısı

Meme Kanserinde Sonucu Değiştiren Adım: Erken Teşhis

Meme kanseriyle mücadelede sonucu belirleyen en önemli etkenlerden biri, hastalığın ne kadar erken fark edildiği oluyor. Yoğun gündelik hayatın içinde elle muayene, doktor kontrolü ve mamografi kolayca ertelenebiliyor. Uzun yıllardır Pembe Kurdele Hayat Sigortası projesiyle meme kanseri farkındalığına yönelik çalışmalar yürüten HDI Fibaemeklilik, Meme Kanseri Farkındalık Ayı'nda kadınlara bu yıl net bir çağrıda bulunuyor: "Aması maması yok! Meme kanserine karşı zaman kaybetme. Muayene ol, kendini erteleme." Şirketin sunduğu Pembe Kurdele Hayat Sigortası ile kadınlar hayatın getirebileceği risklere karşı kendilerini finansal anlamda güvence altına alabiliyor.

Meme kanseri, Türkiye'de ve dünyada kadınlarda en sık görülen kanser türü. Hastalığın erken evrede yakalanması ise hem tedavinin başarısını hem de tedavi sürecindeki yaşam kalitesini doğrudan etkiliyor. Bu nedenle Sağlık Bakanlığı'nın ulusal tarama programı kapsamında 40-69 yaş arasındaki kadınlara, herhangi bir şikâyetleri olmasa da iki yılda bir ücretsiz mamografi taraması yapılıyor. Kanser Erken Teşhis, Tarama ve Eğitim Merkezleri (KETEM), aile sağlığı merkezleri ve sağlıklı hayat merkezleri aracılığıyla sunulan bu hizmetin yanı sıra, 20 yaşından itibaren her ay yapılan kendi kendine meme muayenesi de olası değişiklikleri erken fark etmenin en kolay yollarından biri olarak öne çıkıyor. Bu çerçevede HDI Fibaemeklilik, uzun zamandır her ayın son Perşembe gününü elle muayene günü kabul ederek müşterilerinin farkındalığını artırmayı amaçlıyor. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verileri, kadınların koruyucu sağlık hizmetlerine ilgisinin 2016'dan bu yana belirgin biçimde arttığını gösteriyor. 2016 yılında 15 yaş ve üzeri kadınların yüzde 60,6'sı hayatında elle muayene yapmamışken, bu oran 2025'te yüzde 44,8'e geriledi. 40 yaş ve üzeri kadınlar arasında hiç mamografi çekirmemiş olanların oranı da aynı dönemde yüzde 56,2'den yüzde 42,4'e indi. Ancak erken teşhisin hayati önem taşıdığı bu konuda farkındalığın düzenli bir tarama alışkanlığına dönüşmesi son derece kritik.

HDI Fibaemeklilik Genel Müdür Yardımcısı Erhan İleri, Pembe Kurdele Hayat Sigortası'nın çıkış noktasının tam da bu ihtiyaç olduğunu vurguluyor: "Meme kanserinde erken fark etmek sonucu değiştiriyor. Ancak pek çok kadın hayatın yoğunluğu ve koşuşturmacaları sırasında kendi sağlığını erteleyebiliyor. Pembe Kurdele Hayat Sigortası'nı hayata geçirirken amacımız, daha fazla kadının erken teşhisin önemini farkına varması, bu hastalığı zamanında fark etmek için yeterli bilince sahip olmasıydı. HDI Fibaemeklilik olarak riskin erken fark edilmesine destek olmanın da sorumluluğumuzun bir parçası olduğuna inanıyoruz. Bu nedenle Pembe Kurdele Hayat Sigortası'nı bir ürünün ötesinde tutarak bir farkındalık ve sosyal sorumluluk projesi olarak kurguladık."

Pembe Kurdele Hayat Sigortası, 18-65 yaş arasındaki kadınlara meme kanserinin yanı sıra diğer kadın hastalıklarında da güvence sunuyor. Kapsamdaki kanser türlerinden birinin teşhis edilmesi hâlinde teminat tutarı, tedavi masraflarından bağımsız olarak sigortalıya tek seferde ödeniyor. Sigortalı bu ödemeyi tedavi giderlerinde, tedavi süresince ortaya çıkan maddi ihtiyaçlarında, evde bakım, rehabilitasyon ya da psikolojik destek masraflarında dilediği gibi kullanabiliyor. Kadın kanserlerine karşı farklı teminat seçenekleri sunan bu ürün, 8 taksit imkanı ve uygun prim ödemeleriyle herkes için erişilebilir bir güvence sunmayı amaçlıyor.

#KendiniErtelleme

Erhan İleri, bu yılki çağrılar için, "Bu yıl 'aması maması yok' diyerek mesajımızı doğrudan kurduk. Bunun nedeni 'ama bu ara çok yoğunum', 'ama bende belirti yok' ya da 'ama bir şey çıkar diye korkuyorum' gibi gerekçelerle ertelenen her kontrol, erken fark etme şansını da ertelıyor. #KendiniErtelleme çağrımızla kadınları elle muayene, doktor kontrolü ve mamografiyi bir alışkanlığa dönüştürmeye davet ediyoruz. Pembe Kurdele Hayat Sigortası ise bu çağrının güvence tarafını oluşturuyor. Teşhisle birlikte bir kadının maddi kaygılarının hafiflemesi ve tüm enerjisini tedavisine ve iyileşmesine ayırabilmesi bizim için çok değerli. Pembe Kurdele ile kadınların hem erken fark etme yolculuğunda hem de tedavi süreçlerinde yanlarında olmayı sürdüreceğiz" dedi.

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



Tur Medikal Genel Müdürü Deniz Canbulat: Sağlık sigortacılığında uçtan uca çözüm sunuyoruz

Sigorta Life Sohbetleri'nin konuğu Tur Medikal Genel Müdürü Deniz Canbulat oldu. Canbulat, sağlık sigortacılığında uçtan uca hizmet modelini, Tur Medikal'in 2026 yılı yatırımlarını, yapay zekâ ve teknoloji kullanımını, anlaşmalı kurum ağını ve sağlık sigortacılığının geleceğine ilişkin değerlendirmelerini Sigorta Life'a anlattı. Geniş anlaşmalı kurum ağına ve 7/24 ulaşılabilirliğe dikkat çeken Canbulat, yapay zekâyı insanın yerine koymak için değil, operasyonel süreçleri desteklemek amacıyla kullandıklarını vurguladı.

Deniz Hanım, aslında önce bir sizi tanıyalım. Sektördeki insanlar sizi tanıyor olabilir ama tanımayanlar için Deniz Canbulat kimdir?

Ben 1999 yılında sigorta sektörüne başladım. Önce Ticaret Sigorta'da elementer branşla başladım. 2002 yılında Demir Hayat'a geçtim. Orada sağlık branşıyla tanıştım ve sonrasında sigortacılık hayatıma yine sağlık branşında devam ettim. Daha sonra Mapfre'de, benim çalıştığım dönemdeki adıyla Genel Yaşam'da görev aldım. Sonrasında İMC Brokerlik'e geçtim. İMC Brokerlik'in ardından İMECE Destek kuruldu. İMECE Destek'te de bir süre çalıştıktan sonra TurAssist'in satın alınmasıyla birlikte TurAssist Sağlık olarak faaliyetlerimize devam ettik. Marka adımız ise Tur Medikal oldu.

Tur Medikal'in yolculuğunu ve neler yaptığını özetleyebilir miyiz?

Tur Medikal şu anda 14 sigorta şirketiyle çalışıyor. Sigorta şirketlerinin bir sağlık departmanı gibi; provizyon merkezi, üretim, risk analizi, anlaşmalı kurumlar gibi sağlık branşında verilen tüm hizmetleri sağlayabilen bir asistans şirketiyiz. Biz "third party administrator" olarak geçiyoruz. Sigorta şirketlerinin sağlık tarafındaki tüm süreçlerini yönetmek üzere kurulmuş bir şirkettiz. Uçtan uca hizmet sağlama noktasında; anlaşmalı kurum ağının yönetilmesi, sigortalıların risk analizlerinin değerlendirilmesi, provizyon süreçlerinin yürütülmesi gibi tüm işlerin bizim tarafımızdan yürütüldüğünü söyleyebiliriz. Burada bizim işimiz çok değerli. Bir memnuniyetsizlik yaşandığında bu durum sigorta şirketinin portföyüne de yansıyan bir sonuç olarak ortaya çıkıyor. Biz sigorta şirketlerinin kurumsal kimliği altında hizmet veriyoruz. Çalıştığımız sigorta şirketlerinin arkasında biz varız ancak sigortalı bizi doğrudan bilmiyor; sigorta şirketini biliyor. Dolayısıyla biz arka taraftan destek oluyor ve oradaki memnuniyeti sağlamak zorundayız. Bu anlamda sigorta şirketlerine karşı önemli bir sorumluluğumuz var.

2026'nın ikinci yarısı bitiyor, neredeyse yeni döneme gireceğiz. Siz ilk yarayı nasıl geçirdiniz? İkinci yarıyla ilgili hedefleriniz neler?

2026'nın ilk yarısı bizim için çok yoğun ama aynı zamanda tatmin edici bir dönem oldu. Bu dönemde teknolojik anlamda önemli yatırımlar yaptık. Yapay zekâyı provizyon altyapımızla destekledik ve risk analizi süreçlerimize yapay zekâyı ekledik. Bunun yanı sıra anlaşmalı kurum ağımızı genişlettik. Şu anda Türkiye'deki sigorta şirketleri ve asistans şirketleri arasında en geniş anlaşmalı kurum ağına sahip şirkettiz. Bunu daha da genişletmeye ve büyütmeye devam ediyoruz. Burada önemli olan sadece sayı değil, kaliteli hizmet verebilmek. Sigortalıların doğru kurumdan doğru hizmeti alabilmesi bizim için çok değerli. Asistans hizmetleri tarafında da daha önce faaliyet göstermiyorduk; TurAssist bünyesine geçtikten sonra bu alanda da çalışmalarımıza başladık. Asistans hizmet paketlerimizi oluşturduk. Daha önce seyahat sağlık branşında da hizmet vermiyorduk, ancak artık bu alanda da hizmet vermeye başladık. Sigortalı, bulunduğu ülkede bir sağlık kurumuna gidiyor. Tedavisi gerçekleştiriliyor, evraklarını alarak bize gönderiyor ve biz ödemelerini gerçekleştiriyoruz. Sigorta şirketleri adına değerlendirmelerimizi yapıyoruz. Acil durumun ödenebilir bir hastalık veya rahatsızlık kapsamında olup olmadığını değerlendiriyoruz. Sonrasında ödemeye ilişkin değerlendirmemizi tamamlayarak sigorta şirketlerine iletiyoruz. 2026'nın ikinci yarısında da yapay zekâ destekli operasyonel süreçlerimizi daha da yaygınlaştırmayı planlıyoruz. Risk analizi, provizyon ve hasar süreçlerinde bu fonksiyonu daha hızlı ve aktif şekilde devreye aldığımızda, sigorta şirketlerine daha tutarlı, daha adil ve daha doğru veriler sunarak onların risk maliyetlerini daha iyi yönetmelerine katkı sağlamayı hedefliyoruz.

Sizi rakiplerinizden ayıran özellikleriniz neler?

Biz daha insan odaklı çalışıyoruz, insana dokunmayı seviyoruz. Müşteri hizmetleri ve provizyon tarafında güçlü bir iletişim ağımız var. Sigortalıların bize en hızlı şekilde ulaşmasını, acen-telerin ve sigorta şirketlerinin de bize hızlı bir şekilde erişebilmesini sağlıyoruz.

“ ”

eknolojiyi güçlü bir altyapı olarak kullanırken, 7/24 hizmet veren provizyon ve müşteri ilişkileri ekiplerimizle insan odaklı hizmet sunuyoruz

Teknolojiyi altyapı olarak çok iyi kullanıyoruz ancak bunun yanında 7/24 hizmet veren provizyon merkezimiz ve 7/24 müşteri ilişkileri departmanımız bulunuyor. Sigortalıların kendilerini güvende hissetmelerini sağlayacak bir yapı oluşturduk. Bu bizi farklılaştıran önemli unsurlardan biri. Ulaşılabilirlik bizim için çok önemli. Bunun dışında anlaşmalı kurum ağımızın genişliği de bizi farklılaştıran bir unsur. Bu anlamda kendimizi geliştirmeye devam ediyoruz.

Son yıllarda sağlık tarafında ciddi bir artış var. Pandemiden sonra sağlık, sigorta ekosisteminde ciddi bir ivmeyle yukarı çıkıyor. Hem tamamlayıcı sağlık hem de özel sağlık sigortalarındaki bu ilgiyi nasıl yorumluyorsunuz?

Özellikle pandemi sonrasında çok büyük bir farkındalık gelişti. Özel hastanelere ulaşım artık daha kısıtlı çünkü maliyetler çok yüksek. Tamamlayıcı sağlık sigortası ise özel hastanelere ulaşılabilirliği daha kolay hale getirdi. Poliçelerin maliyeti, hastanedeki tedavi maliyetleriyle kıyaslandığında daha uygun. Bu anlamda insanların farkındalığı arttı. Ancak bu yeterli mi? Şu anda yeterli değil. Bu farkındalığın daha da artması, toplumsal farkındalığın oluşturulması gerekiyor. Sigortalıların memnuniyetini artıracak fonksiyonları ve poliçeye erişilebilirliği geliştirebilirsek, modüler hizmetler ve modüler poliçeler oluşturabiliriz. Sigortalının ihtiyacına yönelik poliçeler geliştirilebilir. Herkesin tam kapsamlı bir poliçe alması ya da tüm anlaşmalı kurum ağına erişmesi gerekmiyor. Örneğin Ordu'da yaşayan bir kişi İstanbul'daki fiyatlarla hizmet almak zorunda olmayabilir. Dolayısıyla bu tarz modüler yapılar oluşturulduğunda kişilerin daha düşük maliyetlerle poliçeye ulaşabilmesi, sağlık sigortasının daha geniş kitlelere hitap etmesini sağlayabilir.

Birkaç modelden bahsettiniz. Bunu zenginleştirebilir misiniz? Aklınızdan geçen veya üzerinde çalıştığınız benzer modeller var mı?

Şu anda sadece yatarak tedaviyi kapsayan poliçeler var. Bunun yanında sadece yatarak tedavi poliçelere eklenen online muayene hizmetleri bulunuyor. İki ayakta tedavi teminatlı poliçeler de var. Yüksek maliyetli kurumlarda sigortalının da belirli oranda katılım sağlayabileceği, örneğin yüzde 20-25'lik bir kısmını kendisinin ödeyebileceği modeller de bulunuyor. Bunlar sektörde birkaç şirkette var ancak yaygınlaştırılabilir. Diğer şirketler de bu tarz ürünler geliştirebilir. Bir süre sonra önleyici sağlık tarafına da geçebiliriz. Yani kişi hastalanmadan, hastaneye gitmeden önce neler yapabiliriz? Nasıl ürünler geliştirebiliriz? Bunları asistans hizmetleriyle destekleyerek sigortalıların daha düşük maliyetlerle ve hastalanmadan önce sağlıklarını koruyabilecekleri bazı teminat paketleri oluşturulabilir. Aslında bu alanda yapılabilecek çok şey var. Bence büyük bir pencere söz konusu. Henüz bu noktada değiliz ancak bir sonraki aşamada sektörün bu alana geleceğini düşünüyorum.

Tur Medikal tarafında 7/24 çalışan bir provizyon işletiyorsunuz. Bunun hem sigorta şirketlerine hem de sigortalılara olan avantajları nelerdir?

Bizim bir sağlık yazılımı sistemimiz var. Provizyonların yüzde 90'ını 7/24 bu sağlık yazılımı sistemimiz üzerinden gerçekleştiriyoruz. Bu, kendi know-how'ımızla geliştirdiğimiz ve kendi teknoloji şirketimize ait bir yazılım programı. Aynı zamanda kurumların da kullandığı bir program ve bir yüzü de iç kullanıcılarımız tarafından kullanılıyor. Özellikle ayakta tedavilerde provizyonların yüzde 90'ını, sigortalıları hastanede bekletmeden, sistem içerisindeki otomasyonlar, kural tanımlamaları ve yapay zekâ fonksiyonları sayesinde birkaç saniye içerisinde sonuçlandırabiliyoruz. Provizyon merkezimizin devreye girdiği noktalar ise daha karmaşık vakalar oluyor. Örneğin iki, üç veya beş farklı tanının bulunduğu, sistemin ayırtıramayacağı ve hemşirelerimizin veya doktorlarımızın değerlendirmesine ihtiyaç duyulan durumlarda daha kontrollü bir süreç yürütüyoruz. Aynı zamanda işlem maliyetleri çok yüksek olan durumları da 7/24 provizyon merkezimize yönlendiriyoruz. Bunun yanında 7/24 müşteri hizmetlerimiz de bulunuyor. Bu hizmeti de sigorta şirketlerimizle paylaşıyoruz. Sigortalılarımız hastanede acil bir durumda herhangi bir hizmet alamadıklarında veya süreçte bir aksaklık yaşandığında bize 7/24 ulaşabiliyorlar. Bu da önemli bir avantaj sağlıyor.

Anlaşmalı hastane ağıınızı oluştururken kalite, maliyet ve hasta memnuniyeti arasında nasıl bir denge kuruyorsunuz?

Anlaşmalı kurum ağıınızı oluştururken öncelikle fiyat ve maliyet avantajlarına bakıyoruz. Maliyet bizim için önemli. Bunun yanında kurumun fiziksel konumu, şartları, hekim kadrosu, güvenlik standartları ve nasıl hizmet sunduğu da bizim için önemli kriterler. Kurumların hizmet sağlarken sigortalılara nasıl davrandığına ilişkin süreçler de bize yansıyor. Sigorta şirketlerinin yaptığı anketler var. Bu anketlerin sonuçlarını sigortalılarla ve kurumlarla paylaşıyoruz. Burada müşteri memnuniyeti önemli. Sigortalının hastanede nasıl hizmet aldığı, kurumun nasıl davrandığı, hatta bankodaki çalışanların sigortalılara karşı üslubu bile bizim için değerli. Kurumlara periyodik olarak denetimler gerçekleştiriyoruz. Nasıl hizmet sağladıkları, bize verdikleri sözleşme şartlarına uyup uymadıkları gibi konuları takip ediyoruz. Bunun yanında fiyat anlaşmaları tarafında da maliyet ve sigorta şirketlerinin hasar-prim dengesini korumak bizim için çok önemli. Hasar-prim dengesini sağlamamız ve maliyet kontrollü yapmamız gerekiyor ki bir sonraki yıl sigortalıların polişe yenilemelerine prim artışları daha düşük yansısın. Amacımız prim artışları nedeniyle sigortalı kaybetmek değil, portföy artışına katkı sağlamak. Bu nedenle sigorta şirketleri ve kurumlar arasındaki dengeyi korumaya çalışıyoruz. Hem sigorta şirketlerinin hem de kurumların sürdürülebilir olması gerekiyor. Çok ucuz olması da çok pahalı olması da bizim için doğru değil. İki taraf arasında dengeli bir süreç yönetmemiz gerekiyor.

“ ”

Yapay zekâyı insanın yerine değil, insan kaynağının gücünü artırmak için kullanıyoruz. Hız ve maliyet avantajı sağlarken, kritik kararları uzman ekiplerimiz veriyor

Dijitalleşme tarafında neler yapıyorsunuz? Yapay zekâyı hasar süreçlerinde mi kullanıyorsunuz? Hem sektör hem de yaptığınız işler açısından yapay zekâyı nasıl bakıyorsunuz?

Biz yapay zekâyı şöyle konumlandırdık: Şu anda risk analizi tarafında yapay zekâ kullanımıyla başladık. Öncelikle bizim için önemli olan insanın yerine yapay zekâyı koymak değil. Yapay zekânın fonksiyonlarını, gücünü, hızını ve bize sağlayacağı maliyet avantajını kullanmak. Sistemde standartlarımız, kurallarımız, işleyen süreçlerimiz ve özel şartlarımız var. Bunların hepsini tanımlıyoruz. Yapay zekâyı da bu sürecin içerisine dahil ediyoruz. Yapay zekâ bir filtreden geçiriyor. Bu filtreden sonra daha karmaşık hasarlar veya insan kontrolü gerektiren hastalıklar olabiliyor. Bunlar da yine filtreden geçirildikten sonra hemşire arkadaşlarımızın önüne düşüyor ve son kontrolleri ekiplerimiz gerçekleştiriyor. Biz şu anda yapay zekânın hızından, gücünden ve maliyet avantajından faydalıyoruz. Bunu provizyon ve tazminat süreçlerine de yayararak, ekiplerimizin kendi bilgi ve know-how'larını daha fazla kullanabilecekleri teknik ve özellikli işlere odaklanmalarını, zamandan tasarruf etmelerini sağlamaya çalışıyoruz.

Hasar anında da çağrı merkezine ulaşmadan önce bir yapay zekâ modülü var mı?

Biz insan dokunuşuna önem veriyoruz. Çağrı merkezi tarafında da müşteri memnuniyetini sağlamak adına kontrol süreçlerimiz var. Kim nasıl davrandı, sesi yumuşak mıydı, “merhaba” dedi mi, “iyi akşamlar” dedi mi gibi detayları da değerlendiriyoruz. Burada bir puanlama mekanizmamız var ve bunları ölçümlüyoruz. Çünkü müşteriyle ve hastaneyle ne kadar doğru iletişim kurarsanız o kadar verim alabiliyorsunuz. Karşılıklı etkileşime dayalı bu süreçleri doğru yönetmek gerekiyor.

Röportajın videosuna
QR koddan ulaşabilirsiniz.



ÇOCUĞUNUZUN GELECEĞİNE BUGÜNDEN YATIRIM YAPIN

18 yaş altı BES ile çocuğunuz adına aylık
200 TL'den başlayan katkı paylarıyla birikim yapın;
geleceği için güçlü bir finansal temel oluşturun.



BEREKET
EMEKLİLİK 



Bereket
Mobil'i
İndirin



Quick Tower'da dirençli şehirlerin sigorta modeli konuşuldu

Sigorta Haftası kapsamında 6 Ekim'de Quick Tower'da düzenlenen "OVP'nin Dayanıklılık Vizyonu: Riskten Dirençliliğe Kentsel Dönüşüm ve Sigorta" panelinde, Türkiye'nin kentsel dönüşüm ihtiyacı finansman, şehir planlama, sigorta ve risk yönetimi ekseninde ele alındı. Türkiye Sigorta Birliği Başkanı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, 6 Şubat depremlerinde ortaya çıkan ekonomik hasarın yalnızca yaklaşık yüzde 6'sının sigortalı olduğuna dikkat çekerek koruma açığının azaltılması gerektiğini vurguladı. Panelde Bina Tamamlama Sigortası'nın hak sahiplerini korumanın yanı sıra doğru müteahhit ve sürdürülebilir proje seçiminde üstlenebileceği rol öne çıktı.

Ahmet Yaşar'ın açılış konuşmasıyla başlayan etkinlikte; İstanbul Planlama Ajansı Yüksek Şehir Plancısı Özcan Biçer, Kentsel Dönüşüm Uzmanı Dr. Mimar Nihat Şen, İNDER Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Sevgili, MUAD Yönetim Kurulu Başkanı Mikail Aydemir, SEDDK Sigorta Uzman Yardımcısı Hasan Mert Tokgöz ve Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Soner Tekbaş kentsel dönüşümün önündeki yapısal sorunları ve çözüm modellerini değerlendirdi.

OVP'de dayanıklılık vizyonunun merkezinde sigorta var

Orta Vadeli Program'ın (OVP) ekonomik güvenlik ve dayanıklılığın güçlendirilmesine yaptığı vurguya dikkat çeken Yaşar, yeni yaklaşımda sigortanın daha bütüncül bir dayanıklılık politikasının parçası olarak konumlandığını söyledi. Yaşar, "Sigorta sektörünün ekonomik sistem içerisindeki stratejik rolünün daha güçlü anlaşılması gerekiyor. Büyük altyapı yatırımlarından sanayiye, finansmandan konut üretimine kadar ekonomik faaliyetlerin sürdürülebilirliğinde sigorta temel bir güvence mekanizması konumunda" dedi.

Türkiye'deki koruma açığının büyüklüğüne değinen Yaşar, 6 Şubat depremlerinin yarattığı 104 milyar dolarlık ekonomik hasarın yalnızca 6 milyar dolarlık bölümünün sigorta kapsamında bulunduğunu belirtti. Dünyada aynı dönemdeki afet kayıplarının yüzde 40'ının sigortayla karşılandığını hatırlatarak Türkiye'deki düşük sigortalılık seviyesine dikkat çekti. Coğrafyamızın yüzde 92'sinin, nüfusumuzun yüzde 98'inin deprem riski altında olduğunu belirten Yaşar, "Depremin, dirençli şehirlerin sigortası kentsel dönüşümse, kentsel dönüşümün sigortası da Bina Tamamlama Sigortasıdır" ifadelerini kullandı. Vergi uygulamalarından kaynaklanan rekabet farklılıklarının giderilmesi için hazırlanan çalışmaların Hazine ve Maliye Bakanlığına sunulduğunu ve Türkiye'nin ev sahipliği yapacağı COP31 sürecinde sektörü temsil edeceklerini ekledi.

SEDDK'dan Bina Tamamlama Sigortası'nda kapasite artışı vurgusu

SEDDK Sigorta Uzman Yardımcısı Hasan Mert Tokgöz, projenin yaşam döngüsü boyunca farklı ürünlerin kullanılabilirliğini ifade etti. Tokgöz, Bina Tamamlama Sigortası'nın diğer yöntemlerden ayrılarak teminat kapsamını yüzde 100'e kadar çıkarabildiğini ve her hak sahibi adına güvence sağladığını vurguladı. Ürünün piyasa kapasitesinin artırılması gerektiğini belirterek hak sahiplerinin bu sigortayı bir kriter olarak talep etmelerinin projeleri daha güvenli hale getireceğini söyledi.

OVP kentsel dönüşümde bütüncül modele işaret ediyor

İstanbul Planlama Ajansı Yüksek Şehir Plancısı Özcan Biçer, OVP'nin kentsel dönüşümü bütüncül bir sistem içinde ele aldığını belirtti. Güçlendirmenin de önemli bir araç olduğunu ifade eden Biçer, yalnızca parsel bazlı yenilemenin altyapı ve çevre sorunlarını ağırlaştırabileceğini vurguladı. Biçer, İstanbul'da 3,6 milyon kişinin çok yüksek, 7 milyondan fazla kişinin ise yüksek riskli alanlarda yaşadığını paylaştı.

Kentsel dönüşümde finansman tek başına yeterli olmuyor

Kentsel Dönüşüm Uzmanı Dr. Mimar Nihat Şen, dönüşümün insan, mülkiyet, hukuk, finansman, mimarlık ve kamu yönetimini buluşturan çok boyutlu bir süreç olduğunu vurguladı. Şen, vatandaş mağduriyetini önlemek için acilen "Kentsel Dönüşüm Arabuluculuğu" sisteminin kurulması, "Afet ve Şehircilik Bakanlığı" ile "Kentsel Dönüşüm Finansman Bankası" gibi kurumların hayata geçirilmesi gerektiğini söyledi.

MUAD Yönetim Kurulu Başkanı Mikail Aydemir de finansmanı tek başına çözüm görmenin doğru olmadığını; imar planları, ruhsat süreçleri ve uzlaşma sorunlarının birlikte çözülmesi gerektiğini ifade etti. Türkiye'de dönüşmesi gereken 6,5 milyon konut bulunduğunu hatırlatan Aydemir, Dünya Bankası sağladığı dönüşüm kredisinin İstanbul'da da uygulanmaya başladığını belirtti.

İNDER Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Sevgili, binalar boşaltılmadan önce verilecek bir ön ruhsat mekanizmasının 7-12 aylık boşuna kira ödeme süresini ortadan kaldıracığını, hem müteahhidin yükünü hafifletip hem de fahiş kira artışlarını engelleyeceğini vurguladı.

"Bina Tamamlama Sigortası pahalı değildir, yarım kalan bina çok daha pahalıdır"

Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Soner Tekbaş, Bina Tamamlama Sigortası'nın proje başlamadan önce müteahhidin mali yapısını ve teknik fizibilitesini detaylıca inceleyen bir süzgeç mekanizması olduğunu belirtti. Ürün maliyetinin toplam inşaat maliyetinin yüzde 2'sini aşmadığını vurgulayan Tekbaş, "Bina Tamamlama Sigortası pahalı değildir; yarım kalan bina çok daha pahalıdır. Buradaki esas değer, vatandaşın yatırımını korurken projenin tamamlanmasını güvence altına almaktır" dedi.

Panelde, kentsel dönüşümde kurumların bağımsız hareket ettiği yapıdan bütüncül bir risk yönetimi modeline geçilmesi gerektiği sonucuna varıldı. Etkinlik; Sigorta Brokerleri Derneği'nin kitap lansmanı, "Aynı Yerde Yolculuk" sergisi ve düzenlenen kokteyle sona erdi.



Neova Sigorta'dan avantajlı prim sunan yeni kasko: NeoServis Tercih Kasko

Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Neova Sigorta, anlaşmalı özel servis kullanımıyla daha uygun prim avantajı sunan yeni kasko ürünü NeoServis Tercih Kasko'yu hayata geçirdi. Ürün, genişletilmiş kasko teminatlarını, Neova Sigorta'nın hizmet standartları ve Türkiye çapındaki yaygın NeoServis ağıyla bir araya getiriyor.

Cem Salih Çelen

Neova Sigorta Teknik ve Reasürans
Genel Müdür Yardımcısı

Araç sahiplerinin değişen ihtiyaçları doğrultusunda ürün portföyünü geliştirmeye devam eden Neova Sigorta, kasko ürün ailesine yeni bir alternatif ekledi. Özellikle 10 yaş ve altındaki otomobil ve kamyonetler için geliştirilen NeoServis Tercih Kasko, onarımların anlaşmalı özel servislerde gerçekleştirilmesi koşuluyla daha erişilebilir bir prim seçeneği sunuyor.

Ürün kapsamında sigortalılar, onarımların anlaşmalı özel servislerde gerçekleştirilmesi koşuluyla genişletilmiş kasko teminatlarından yararlanırken prim maliyetlerini azaltabiliyor. NeoServis Tercih Kasko kapsamında sigortalılar, hızlı, kaliteli ve garantili onarım hizmetinden faydalanırken hasarsızlık indirimlerini de koruyabiliyor. Anlaşmalı özel servis ağı dışındaki servislerin kullanılması durumunda ise poliçede belirtilen koşullar doğrultusunda muafiyet uygulanıyor.

"Müşterilerimize ihtiyaçlarına uygun alternatifler sunuyoruz"

Konuya ilişkin değerlendirmelerde bulunan Neova Sigorta Teknik ve Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Cem Salih Çelen, müşteri beklentilerinin her geçen gün daha fazla çeşitlendiğini belirterek şunları söyledi: "Tüm sigorta ürünlerinde olduğu gibi kaskoda da müşteriler kapsamlı teminatların yanı sıra kendi kullanım alışkanlıklarına ve ihtiyaçlarına uygun seçenekler de bekliyor. NeoServis Tercih Kasko ile müşterilerimize anlaşmalı özel servislerde sunulan hizmetlerden avantajlı primlerle yararlanabilecekleri bir alternatif sunuyoruz. Bu ürün kapsamında müşterilerimiz, Neova Sigorta'nın teminat ve hizmet standartları çerçevesinde anlaşmalı özel servislerde sunulan onarım hizmetlerinden yararlanabiliyor. Ürün geliştirme yaklaşımımızda önceliğimiz, müşterilerimizin ihtiyaçlarını doğru anlayarak güvenilir hizmet sunan çözümler geliştirmek."

NeoServis Tercih Kasko, Neova Sigorta'nın müşteri odaklı ürün geliştirme anlayışının yeni örneklerinden biri olarak öne çıkıyor. Ürün, araç sahiplerine kapsamlı teminatları ve uygun prim yapısını bir arada sunan yeni bir kasko seçeneği sunuyor.

KASKO NOTUN KAÇ?

Mevcut kaskonu Sigortam.net App'e yükle, kaskonu doğru teminatla mı, doğru fiyata mı almışsın **hemen öğren.**

Üstelik yeni kaskonda 10.000 TL'ye varan indirim kazan!



HEMEN İNDİR!

 App Store

 Google Play

sigortam.net



Anadolu Sigorta, CHRO Summit'te Geleceğin Çalışma Dünyasını Değerlendirdi

CHRO Summit 2026 insan kaynakları ve iş dünyasının lider isimlerini bir araya getirdi. 'En Etkin 50 CHRO' arasında yer alan ve ödüle layık görülen Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı İdil Pamir zirve kapsamında düzenlenen "STAGILITY: Belirsizlikte Güçlenen Organizasyonlar" başlıklı panelde, belirsizliğin yeni normal haline geldiği iş dünyasında organizasyonel dayanıklılığa ilişkin değerlendirmelerini paylaştı. Pamir, güçlü bir kurum kültürü, sürekli gelişen yetkinlikler, güven veren liderlik ve teknolojiyle desteklenen çevik bir yapının değişim dönemlerinde organizasyonları güçlendiren temel unsurlar olduğunu vurguladı.

CHRO Summit 2026, 29 Eylül'de Mandarin Oriental Bosphorus'ta gerçekleştirildi. 2016'dan bu yana düzenlenen zirvede Anadolu Sigorta'yı temsil eden Genel Müdür Yardımcısı İdil Pamir, En Etkin 50 CHRO arasında yer aldı ve ödüle layık görüldü. Pamir, ayrıca "STAGILITY: Belirsizlikte Güçlenen Organizasyonlar" başlıklı panele katıldı. Panelde, belirsizlik dönemlerinde organizasyonel dayanıklılık, değişime uyum, operasyonel süreklilik ile teknoloji ve süreç ile kurum kültürü arasındaki denge ele alındı.

"Bizim için dayanıklılık, değişirken kendin olarak kalabilmek"

Anadolu Sigorta'nın 101 yıllık kurumsal geçmişinden örnekler paylaşan İdil Pamir, dayanıklılığın kriz dönemlerinde devreye giren geçici bir refleks değil, kurumların uzun vadede geliştirilmesi gereken temel bir yetkinlik olduğunu belirtti.

Türkiye'nin ilk ulusal sigorta şirketi olarak kurulan Anadolu Sigorta'nın ekonomik krizlerden doğal afetlere, teknolojik dönüşümlerden değişen müşteri beklentilerine kadar çok farklı koşullardan geçtiğini hatırlatan Pamir, şirketin bu dönemlerde değişime uyum sağlarken kurumsal kimliğini ve temel değerlerini koruduğunu ifade etti.

Pamir, "Bizim açımızdan dayanıklılık bir teori değil; 101 yıldır farklı koşullarda tekrar tekrar test edilmiş bir kurumsal refleks. Bu deneyim bize dayanıklılığın bulunduğu yeri korumak değil, koşullar değiştikçe hareket edebilmek olduğunu gösterdi. Bugün bunu 'değişirken kendin olarak kalabilmek' şeklinde tanımlıyoruz. Çünkü belirsizlik dönemlerinde kurumların karşı karşıya kaldığı en büyük risk yalnızca değişim değil, değişim sırasında iç tutarlılığını ve güven duygusunu kaybetmek. Anadolu Sigorta olarak, çeşitlilik ve kapsayıcılık kavramlarına verdiğimiz önem doğrultusunda, kadın emeğine verilen değerin dayanıklı bir organizasyonun ayrılmaz parçası olduğuna inanıyoruz. Bugün Anadolu Sigorta Yönetim Kurulu'nun %67'si, İcra Kurulu'nun %40'ı kadın yöneticilerden oluşuyor. Tüm yönetim kadromuz içerisinde kadın temsil oranı ise %49" dedi.

Anadolu Sigorta'nın bu alandaki yaklaşımını "istikrarın içinde çeviklik" olarak tanımlayan Pamir, çalışanların, kurumun neye inandığını, kendilerinden ne beklediğini ve yaşanan değişimin nedenlerini anlayabilmesinin önemine dikkat çekti. Güçlü kurum kültürü, güven ve sürekli öğrenme anlayışının belirsizlik dönemlerinde organizasyonların önemli dayanakları olduğunu belirten Pamir, Anadolu Sigorta'nın "Sigorta Okulu" kimliğinin de bu yaklaşımın temel unsurlarından biri olduğunu söyledi. Şirketin çalışan gelişimine verdiği önemin uzun yıllara dayandığını belirten Pamir, 1969 yılında hazırlanan Personel Yetiştirme Tüzüğü'nden yurt içi ve yurt dışı staj ile eğitim programlarına uzanan bu yaklaşımın, sürekli öğrenmeyi Anadolu Sigorta'nın kurum kültürünün kalıcı bir parçası haline getirdiğini ifade etti. Pamir, insan kaynakları yaklaşımını yetkinlik, liderlik ve aidiyet olmak üzere üç temel başlıkta ele aldıklarını belirterek, "Kurumsal hafıza ile değişim kapasitesini birbirinin alternatifi olarak görmüyoruz. Hedefimiz; kökleri güçlü, gövdesi esnek ve geleceğe doğru büyüeyebilen bir organizasyon yaratmak. Geleceğin dayanıklı şirketlerinin değişime en çok direnenler değil, değişirken kimliğini ve güven duygusunu koruyabilenler olacağına inanıyoruz" diye konuştu.

"Teknolojiyi kullanan organizasyondan, teknolojiyle düşünen organizasyona geçtik"

Panelde dijital dönüşümün organizasyonel dayanıklılık üzerindeki etkisini de değerlendiren Pamir, 2025 yıl sonu itibarıyla 127 süreçte RPA teknolojisinden yararlandığını ve toplam otomasyon süreci sayısının bir önceki yıla göre yüzde 24 arttığını aktardı. Pamir, bu çalışmaların temel amacının yalnızca operasyonel verimlilik sağlamak değil, çalışanların zamanını daha yüksek katma değerli işlere yönlendirmek olduğunu vurguladı. Çalışanların dijital dönüşümün aktif bir parçası haline gelmesini sağlayan Robothon programına da değinen Pamir, "Robothon'u yalnızca bir teknoloji yarışması olarak görmedik. Çalışanlarımızın bir problemi tespit etmesini, süreci yeniden düşünmesini ve teknolojiyle çözüm geliştirmesini teşvik ettik. Asıl dönüşüm de burada gerçekleşti. Çalışanlarımız 'Bu işi nasıl daha iyi, daha hızlı ve daha akıllı yapabiliriz?' diye sormaya başladı. Böylece teknolojiyi kullanan bir organizasyondan, teknolojiyle düşünen bir organizasyona doğru ilerledik" dedi.

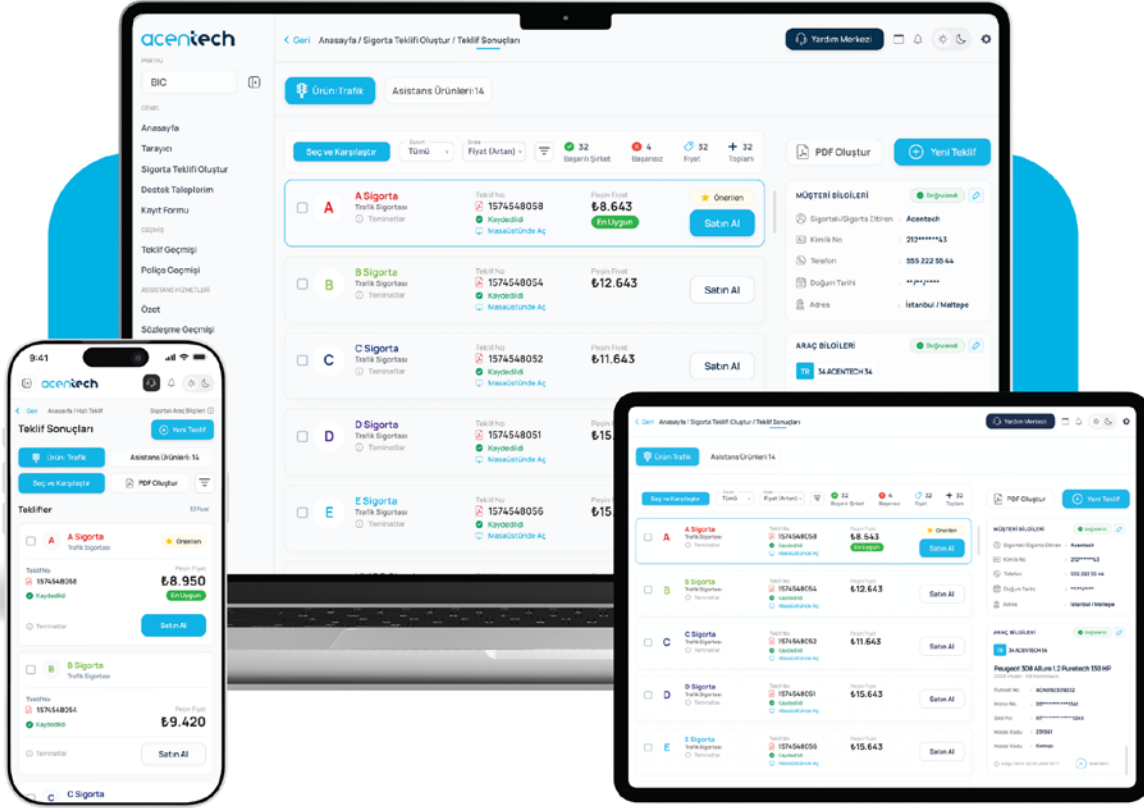
YIL SONUNA KADAR
ÜCRETSİZ

Yeni Nesil Acenteliğin Tek Çözümü

acentech

En Hızlı, En Güvenli

Tüm Cihazlardan Erişim



**30+ Sigorta
Şirketine Teklif**



**5 Saniye İçinde
Teklifi Görün**



**Mobil Cihazlarınızla
Her yerden erişin**



**Gelişmiş Kullanıcı
Takibi ve Yetkilendirmesi**
Kullanıcı yetkilerini belirleyin
dijital ayak izinizi takip edin

444 40 77

acentech.com.tr

RS Holding Güvencesiyle



Türkiye Sigorta'da üst düzey ayrılık

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in Genel Müdürü Sayın Taha Çakmak görevinden ayrıldı.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in Genel Müdürü Sayın Taha Çakmak görevinden ayrıldı. Konu ile ilgili yapılan açıklama şu şekilde;

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü olarak göreve başlayan Sayın Taha Çakmak, 15 Ekim 2026 tarihinde görevinden istifa etmiş olup, ilgili duyuru Kamuyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) bildirilmiştir.

Genel Müdürlük görevine henüz atama yapılmamış olup, bu konuda bir gelişme olması durumunda kamuoyu ile paylaşım yapılacaktır.

Kamuoyuna saygıyla duyurulur.

Healthy Cities



Adımlarımız Fidana Fidanlarımız Ormana DönüŖsün!

1 Ekim - 1 Kasım'da **her gün 6.000 adım** atarak hem sağlığınız için harekete geçin hem de **#HealthyCities** ile adımlarınız ağaca, ağaçlar ormana dönüŖsün.



Hemen indir



senCard

Elif Bayrık'ın Kaleminden: Sigortalanamayacak kadar riskli miyiz?



Elif Bayrık
Sigorta Life Sorumlu
Yazı İşleri Müdürü

Bir gün yaşadığınız bölgede sigorta yaptıramadığınızı düşünün. Peki, iklim değişikliği bazı bölgeleri gerçekten sigortalanamayacak kadar riskli hale getirebilir mi?

İklim değişikliği, sigorta sektörünü tam da bu soruyla karşı karşıya bırakıyor. Sel, orman yangını, aşırı sıcaklık ve şiddetli fırtınalar yalnızca çevresel yıkıma değil, giderek büyüyen ekonomik kayıplara da yol açıyor.

Risklerin artması ve geçmiş verilerle geleceği öngörmenin zorlaşması, sigorta şirketlerinin hesaplarını yeniden şekillendiriyor. Bunun sonucunda primler yükselebiliyor, teminat koşulları ağırlaşabiliyor ve sigortaya erişim zorlaşabiliyor.

Ancak mesele yalnızca sigorta sektörünün ne kadar risk üstlenebileceği değil. Sigortanın pahalılaşması elbette bir sorun. Fakat sigortaya erişimin zorlaşması, çok daha geniş ekonomik ve toplumsal sonuçlar doğurabilir. Evini, iş yerini veya yatırımını güvence altına alamayan bireyler ve işletmeler, afetlerin ardından kayıplarını telafi etmekte daha fazla zorlanabilir.

Tam da bu nedenle sigorta şirketleri için artık mesele, yalnızca hasar meydana geldiğinde ne kadar ödeme yapılacağı değil; gelecekte hangi risklerin, hangi koşullarda teminat altına alınabileceği. Bunun yanıtı ise sadece sigorta şirketlerinin kararlarına bağlı değil. Şehirlerin nasıl planlandığı, altyapıya ne kadar yatırım yapıldığı ve iklim risklerinin ne ölçüde azaltılabildiği de belirleyici.

Çözüm, yalnızca riskleri fiyatlandırmaktan geçmiyor. Dayanıklı şehirler, güçlü altyapı yatırımları ve afet öncesinde alınan önlemler, hem kayıpları azaltmak hem de sigortalabilirliği korumak açısından önem taşıyor.

Türkiye'nin ev sahipliği yapacağı COP31, iklim risklerinin ekonomik sonuçlarını ve bu risklere karşı geliştirilecek çözümleri tartışmak için önemli bir fırsat sunuyor. Sigorta sektörünün geleceği de bu tartışmanın ayrılmaz bir parçası olmalı.

Çünkü asıl mesele yalnızca afetlerin ne kadar büyük hasar yaratacağı değil, bu hasarların ardından insanların yeniden ayağa kalkabilmek için ihtiyaç duydukları güvenceye ulaşıp ulaşamayacağı.

İklim değişikliği dünyayı daha riskli hale getirirken, önümüzde giderek daha önemli bir soru duruyor: Sigortayı herkes için erişilebilir tutabilecek miyiz?

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

HDI Sigorta, Başarılı Acentelerini Görkemli Bir Ödül Töreniyle Ağırladı

HDI Sigorta, acente segmentasyon programı Kahramanlar Kulübü bünyesinde, 2025 yılı boyunca üstün performans sergileyen acentelerini Esmâ Sultan Yalısı'nda düzenlenen özel bir gecede ödüllendirdi. Etkinlik kapsamında, Türkiye genelinde dereceye giren acentelere iki kategoride toplam 40 ödül takdim edildi.

HDI Sigorta, acente segmentasyon programı "Kahramanlar Kulübü" bünyesindeki iş ortaklarıyla özel bir buluşmada bir araya geldi. 22 Eylül Salı akşamı Esmâ Sultan Yalısı'nda gerçekleştirilen Türkiye Üretim ve Kârlılık Dereceleri Ödül Töreni'nde; programın en üst seviyesinde yer alan 65 "Süper Kahraman" acentenin yanı sıra, dereceye giren "Güçlü" ve "Yenilmez" segmentlerinden temsilcilerin de bulunduğu toplam 75 acente ağırlandı. 2025 yılı sonuçlarına göre üretim ve kârlılık kategorilerinde Türkiye genelinde ilk 20'ye giren acenteler ödüllendirildi. Gala gecesine, HDI Sigorta CEO'su Firuzan İşcan liderliğindeki üst yönetim ekibi ve bölge müdürleri ev sahipliği yaptı. Bu özel buluşma için Türkiye'ye gelen HDI Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve HDI International CEO'su Wilm Langenbach, HDI International CFO'su ve HDI Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi Oliver Schmid ile HDI Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi Christian Mueller de gecede acentelerle bir araya geldi.

"Sektörümüz yüksek büyüme potansiyeli taşıyan büyük bir pazar konumunda"

Törende konuşan HDI Sigorta CEO'su Firuzan İşcan, Türkiye sigorta sektörünün güçlü büyüme potansiyeline dikkat çekerek şunları söyledi: "Sektörümüz için çok iyimserim.

Geçen yıl sektörümüzün prim üretimi 1,2 trilyon TL'yi geçti ve reel olarak çift haneli büyüdü. Ülkemizde sigorta sektörü; büyüme potansiyeli yüksek ve büyük ölçüde keşfedilmemiş bir pazar konumunda bulunuyor. Genç ve dinamik nüfus, yükselen finansal okuryazarlık, hızlanan dijitalleşme ve artan risk bilinci sektörümüze son derece güçlü bir büyüme zemini sunuyor. Bu tablo önümüzdeki dönemde bizlere büyüme fırsatı yaratacak. Bizim hedefimiz ise zamanını müşterisine, satışa, ekibine ve işini büyültmeye ayırabilen çok daha güçlü acenteler yaratmak. Teknoloji ve veri ile acentelerimizin gücünü artırmaya odaklanıyoruz."

Konuşmasında acentelerle kurulan güçlü bağı vurgulayan İşcan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Müşterilerimiz, kendisini anlayan, risklerini doğru yorumlayan ve ihtiyaç duyduğunda ulaşabileceği bir muhatap arıyor. Bu noktada acentelerimiz güven, danışmanlık ve doğru karar desteğiyle müşterilerimizin yanında olmaya devam ediyor. Biz de teknolojiyi, acentelerimizin operasyonel yüklerini azaltan stratejik bir güç olarak konumlandırıyoruz. Güçlü acente deneyiminin, güçlü müşteri deneyiminin en önemli ön koşulu olduğuna inanıyoruz. Önümüzdeki dönemde HDI Sigorta'nın büyüklüğünü ve gücünü her zaman yanınızda hissettirmeye devam edeceğiz; aynı zamanda HDI ile çalışmayı her geçen gün daha kolay hale getireceğiz. Daha hızlı, daha sade olacağız ve acentelerimizle birlikte büyümeye devam edeceğiz."

Gecede, Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay acentelerle kurulan güçlü iş birliğine ve önümüzdeki dönemin önceliklerine değinirken; HDI Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve HDI International CEO'su Wilm Langenbach, grubun Türkiye pazarına duyduğu güveni ve gelecek hedeflerini paylaştı. Başarılı acentelerin ödülleri kavuştuğu gala gecesine, ünlü sanatçı Karsu'nun sahne aldığı konserle sona erdi.



5. Sigorta Fuarı ve Kongresi, **2027 Yılında Daha Güçlü Bir Buluşmayla Gerçekleştirilecek**

Sigorta sektörünün önemli buluşma platformlarından biri olan 5. Sigorta Fuarı ve Kongresi'nin (USFK), sektördeki mevcut gündem ve gelişmeler doğrultusunda **2027** yılına ertelenmesine karar verilmiştir.

Bu değerlendirmede; Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi kapsamındaki küresel iklim müzakerelerinin en önemli buluşmalarından biri olan ve **9-20 Kasım 2026** tarihlerinde **Antalya'da** düzenlenecek 31. Taraflar Konferansı'na (**COP31**) yönelik hazırlık takvimi de dikkate alınmıştır.

Sektör paydaşlarımızla birlikte, daha geniş katılımlı, güçlendirilmiş bir içerikle ve ortak hedeflerimiz doğrultusunda, **2027 yılında** daha güçlü bir organizasyonla yeniden bir araya gelmeyi amaçlıyoruz.

Yeni organizasyon takvimine ilişkin detaylar önümüzdeki dönemde kamuoyuyla paylaşılacaktır.

Bu süreçte desteklerini sürdüren tüm kamu kurum ve kuruluşlarına, sektör paydaşlarımıza, katılımcılarımıza ve iş ortaklarımıza teşekkür eder; 2027 yılında sigorta sektörümüz için daha verimli, kapsayıcı ve güçlü bir buluşmada bir araya gelmeyi temenni ederiz.

Kamuoyuna saygıyla duyurulur.



Selda Çamlıbel Özkoyuncu

Türkiye Sigorta Kurumsal
İletişim ve Marka
Yönetimi Direktörü

Türkiye Sigorta 5 Sezondur Basketbolun Yanında

Türkiye Sigorta, yeni sezonda da Türkiye Sigorta Basketbol Süper Ligi ve Türkiye Sigorta Türkiye Basketbol Ligi isim sponsorluklarını sürdürerek Türk basketboluna desteğine devam ediyor. 2021-2022 sezonundan bu yana basketbolun farklı alanlarında uzun soluklu bir sponsorluk yaklaşımı benimseyen Türkiye Sigorta, spora ve sporcuya verdiği desteği yeni sezonda da güçlendirerek sürdürecektir.

Sporun birleştirici gücüne inanan ve Türk basketboluna uzun soluklu katkılar sunan Türkiye Sigorta, Basketbol Süper Ligi ve Türkiye Basketbol Ligi 2026-2027 sezonunda da basketbolun yanında olmaya devam ediyor. Milli Basketbol Takımlarının ana sponsorluğunu da sürdüren şirket, basketbolun daha geniş kitlelere ulaşmasına katkı sunarken spora yönelik desteğini uzun vadeli ve bütüncül bir yaklaşımla ele alıyor.

Yeni sezon öncesinde Türkiye Sigorta'nın Türk basketboluna ve spora verdiği desteğe ilişkin değerlendirmelerde bulunan Türkiye Sigorta Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Direktörü Selda Çamlıbel Özkoyuncu, şöyle konuştu: "Türkiye Sigorta olarak adımızdan aldığımız güç ve sorumlulukla, ülkemiz için ekonomik ve toplumsal değer üretmeyi önceliklerimiz arasında görüyor, tüm faaliyetlerimizde bu hedefle hareket ediyoruz. Basketbol da bu yaklaşımımızın en güçlü alanlarından biri. Sponsorluğu yalnızca markamızın görünürlüğünü artıran bir iletişim çalışması olarak değil; spora, sporcuya ve spor kültürünün gelişimine uzun vadeli değer üretme sorumluluğu olarak ele alıyoruz. Basketbol; takım olmak, birbirine güvenmek, birlikte mücadele etmek ve ortak bir hedefe yürümek gibi Türkiye Sigorta'nın marka yaklaşımıyla örtüşen çok güçlü değerler barındırıyor. Türkiye Sigorta'nın 'güvence' yaklaşımıyla basketbolun doğal güven duygusu arasında güçlü bir bağ kurduk. Bu bağ ile başarıyla geçen nice müsabakaya katkı sunmaktan mutluyuz. 2021-2022 sezonundan bu yana isim sponsoru olduğumuz Türkiye Sigorta Basketbol Süper Ligi, Türkiye Sigorta Türkiye Basketbol Ligi ve ana sponsoru olduğumuz Milli Basketbol Takımlarımızla kurduğumuz güçlü birlikteliği yeni sezonda da aynı heyecanla sürdürüyoruz."

Sponsorlukların yıllar içerisinde marka ile basketbol arasında güçlü bir bağ oluşturduğunu vurgulayan Çamlıbel; "Uzun soluklu ve istikrarlı desteğimizin hem basketbol ekosistemine hem de Türkiye Sigorta markasına sağladığı katkıyı araştırma sonuçlarında da görüyoruz. Bugün Türkiye Sigorta'nın Basketbol Süper Ligi sponsorları arasında yüzde 19 spontan hatırlanma oranıyla ilk sırada yer alması ve sponsorluğumuzu bilenlerde marka beğenisinin yüzde 79'a ulaşması, kurduğumuz bağın önemli göstergeleri. Ancak bizim için bu rakamların ötesinde en kıymetli olan, Türkiye Sigorta denildiğinde sporu ve sporcuyu destekleyen bir marka algısının güçlenmesi. Yeni sezonda da basketbolun heyecanını daha geniş kitlelerle buluşturacak iletişim çalışmalarımız ve projelerimizle bu baği büyütmeye devam edeceğiz. Liglerimiz tüm hızıyla başlarken, tüm takımlarımıza keyifli bir sezon diliyorum."

RS 5.0



RS Holding

www.rsholding.com.tr

TUR | ASİSTANS GRUBU

DESTECH
Teknoloji Grubu

RS Otomotiv
Grubu

Nurdan Tunay Günaylı

Garanti BBVA Emeklilik
Genel Müdürü



Garanti BBVA Emeklilik'e Smart-i Awards 2026'da iki ödül birden

Garanti BBVA Emeklilik, sektörün yenilikçi projelerini ödüllendiren Smart-i Awards 2026'da operasyonel verimlilik ve dijital kanal dönüşümü odaklı iki projesiyle, iki farklı kategoride ödüle layık görüldü.

Garanti BBVA Emeklilik, sigorta sektöründeki yenilikçi ve dönüşüm yaratan projeleri ödüllendiren Smart-i Awards 2026'da iki farklı kategoride ödül almaya hak kazandı. Şirket, "Dijital Ticari Krediler için Garantör Hayat Sigortası" ve "Mevzuatsal Yazı İşlemleri Süreç Otomasyonu" projelerini ödülle taçlandırdı.

Garanti BBVA Emeklilik'in Hayat sigortasını dijital ticari kredi süreçlerine uçtan uca entegre eden "Dijital Ticari Krediler için Garantör Hayat Sigortası" projesi Sigortada En İyi Kanal Dönüşümü kategorisinde ödül kazandı. Proje ile esnaf ve KOBİ'lerin dijital kanallardan kullandıkları ticari krediler hayat sigortasıyla güvence altına alınırken, B2B alanında gömülü sigortacılık deneyimi hayata geçirildi.

"Mevzuatsal Yazı İşlemleri Süreç Otomasyonu" projesi ise Operasyonel Mükemmellik ve Verimlilik kategorisinde ödüllendirildi. Proje kapsamında daha önce manuel yürütülen mevzuatsal yazı işlemleri Robotik Süreç Otomasyonu (Robotic Process Automation – RPA) teknolojisiyle uçtan uca dijitalleştirildi. Şirketin ilk büyük ölçekli RPA başarısı olan proje, sektöre öncülük eden bir model ortaya koydu.

Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Nurdan Tunay Günaylı, kazanılan iki ödüle ilişkin şu açıklamada bulundu:

"Teknolojiyi süreçlerimizi dijitalleştirmek için kullanmanın yanı sıra müşterilerimiz ve çalışma arkadaşlarımız için daha yalın, hızlı ve güçlü deneyimler yaratmanın önemli bir unsuru olarak görüyoruz. Biri müşterilerimizin dijital deneyimini, diğeri operasyonlarımızın verimliliğini geliştiren iki projenin ortak noktasında, teknolojiyi gerçek ihtiyaçlara somut çözümler üretmek için kullanma yaklaşımımız bulunuyor. Geliştirdiğimiz bu iki farklı projenin Smart-i Awards'da ödüllendirilmesi, yaklaşımımızın karşılık bulduğunu göstermesi açısından çok değerli. Önümüzdeki dönemde de teknolojinin sunduğu imkânları müşterilerimiz ve çalışma arkadaşlarımız için kalıcı değere dönüştüren, iş yapış biçimlerimizi geliştiren ve sigorta deneyimini daha ileriye taşıyan yenilikçi çözümler üretmeye devam edeceğiz."

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**

