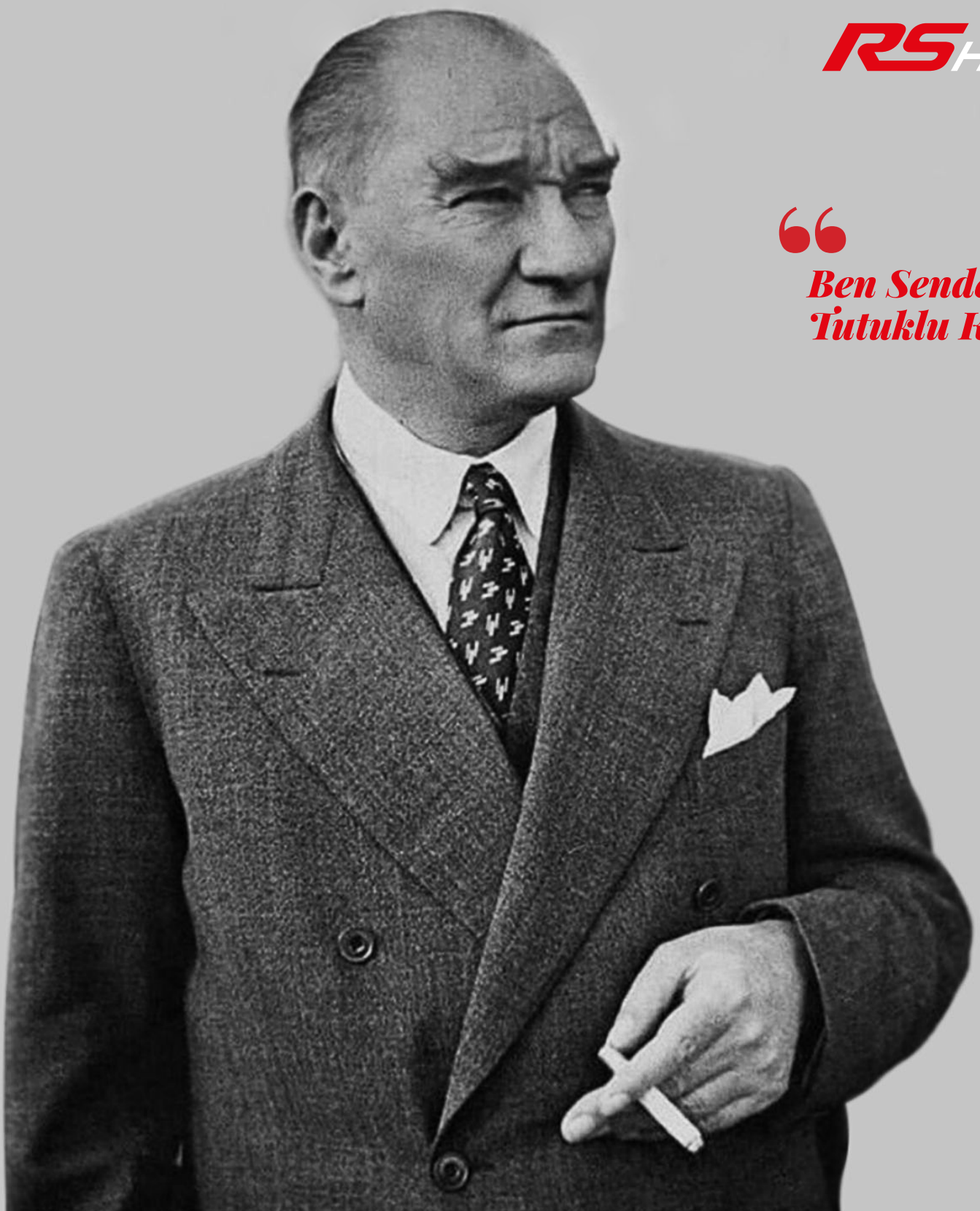
"SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ"

SİGORTALIFE® / 74

KASIM 2026 • sigortalifedergi.com • 250 TL



RS Holding
katkılarıyla.

"Ben Sende Tutuklu Kaldım..."



QUICK YARDIM 0850 755 1 755

KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

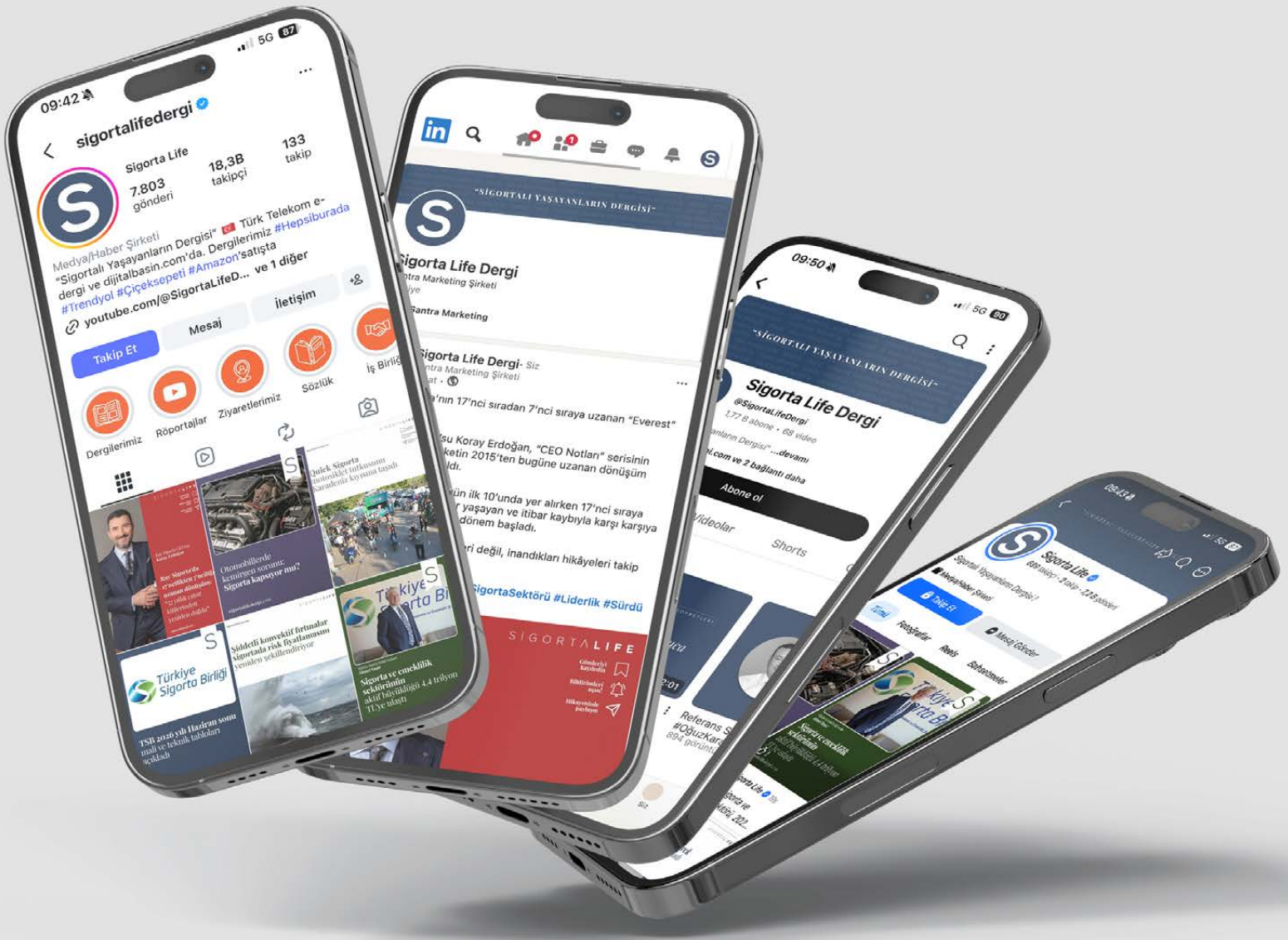
Q BLOG Q MAG Q SÖZLÜK

QUICK SİGORTA

SİGORTALIFE®

SOSYAL MEDYADA BİZİ TAKİP EDİN!

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



Sigorta Evi'nden geleceğe: Değişen riskler, dönüşen sigortacılık



Değerli Okurlarımız,

Kasım sayımızda dünyanın gündemini Antalya'da buluşturan COP31 İklim Zirvesi ve Türkiye Sigorta Birliği öncülüğünde hayata geçirilen Sigorta Evi bizim için ayrı bir anlam taşıdı. COP31 kapsamında Türkiye Sigorta Birliği (TSB) öncülüğünde hayata geçirilen bu buluşma, Türk sigorta sektörünün küresel vizyondaki yerini tüm dünyaya göstermesi açısından tarihi bir adım oldu.

Yerli ve yabancı sektör temsilcilerini, kamu otoritelerini ve uluslararası liderleri aynı çatı altında buluşturan bu değerli platformda, biz de Sigorta Life ekibi olarak yerimizi aldık. İklim krizinin artık yalnızca çevresel bir başlık değil, doğrudan ekonomik ve toplumsal bir dayanıklılık meselesi olduğu bu dönemde; Sigorta Evi'nde sektörümüzün birbirinden kıymetli yöneticileriyle bir araya geldik, özel röportajlar gerçekleştirdik ve sigortanın masadaki yerini tüm boyutlarıyla konuştuk.

Elbette bu sayıyı yalnızca tek bir gündeme sıkıştırmak, sektörümüzün bugün yaşadığı hareketliliği eksik anlatmak olurdu. Marmara Bölgesi'ndeki sellerin yaklaşık 13,9 milyar TL'ye ulaşan hasar bilançosundan bütünleşik sigortacılığın yeni çerçevesine, sigorta okuryazarlığı ve sadeleşme vizyonundan küresel reasürans buluşmalarına kadar pek çok kritik gelişmeye bu sayıda yer verdik.

Risklerin yalnızca tazmin edildiği değil, öngörüldüğü ve önlendiği daha güçlü bir geleceğe birlikte yürümek dileğiyle...

Keyifli okumalar,

İsmail Öztürk
Kurucu
ismail@santramarketing.com

İçin deki ler



8-10
HABER | "İklim krizinde ayakta kalmaktan daha fazlası için sigortaya ihtiyacımız var"

12-13
ADVERTORIAL | HDI Sigorta "Her Anında Daima Yanında" Söylemiyle Hayatın Tam İçinde

14
HABER | AXA Türkiye, Toplumun Dayanıklılık Ortağı Olma Hedefini Güçlendiriyor

16-17
HABER | Ray Sigorta Oto Sigortalarında Teminat Açığı Bırakmıyor

18
HABER | Anadolu Sigorta Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak Oldu

20-22
HABER | AXA Türkiye ve Düşbelen Spor Kulübü, Çocukların Gelişimi için Değerler Ortaklığında Buluştu...

24-25
HABER | Quick Sigorta, selden zarar gören araçları tam hasar kapsamında değerlendirecek

26
HABER | Ankara Sigorta Kritik Hastalıklar Sigortasını Ücretsiz Mamografi Hizmetiyle Güçlendirdi

28-30
HABER | HDI Sigorta CEO'su Firuzan İşcan: Türkiye'de sigorta koruma açığını azaltmanın yolu sadeleşmeden geçiyor

32-33
KÖŞE YAZISI | Bütünleşik Sigortacılık: Satışın Ötesine Bakmak

34
HABER | Referans Sigorta sel hasar ödemelerine başladı

36-37
HABER | Anadolu Sigorta 9. Kez The Bodrum Cup'ta Deniz Tutkusuna Ortak Oldu

38
HABER | Millî Reasürans, SIRC 2026'da Küresel Reasürans Sektörünün Önde Gelen Temsilcileriyle Buluştu

40-43
CNBC-E | Pınar Kuriş: Sağlıklı yaşam süresini uzatmak için bugünden harekete geçmeliyiz

44
HABER | Allianz, üst üste 8. kez Dünyanın en değerli sigorta markası seçildi

46-47
ADVERTORIAL | Yenilenen senCard Mobil ile Sağlık Sigortasından Dijital Sağlığa Tüm Hizmetler Tek Uygulamada

48
HABER | Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürlüğüne Sezgin Yılmaz Atandı

50-52
KÖŞE YAZISI | Dr. Ahmet Genç'in Kaleminden...

54
HABER | Katılım Emeklilik başarısını üç uluslararası ödülle taçlandırdı

COP31 TÜRKİYE ANTALYA

SİGORTA EVİ
INSURANCE HOUSE

70



56
HABER | Sompo Sigorta 'Samuraylar Kulübü' Acenteleri Çin'de Buluştu

58
HABER | QNB Sigorta'nın "Çiftçiye Hayat Olsun" Projesi Üç Yılda 20 Bin Fidana Ulaştı

60
HABER | HDI Fibaemeklilik ve Türk Hava Yolları İş Birliğiyle BES'te 50.000'e Varan Mil Fırsatı

62
HABER | senCard Dental, Bahçelievler ve Acıbadem'de açtığı yeni kliniklerle büyümesini sürdürüyor

64
HABER | HDI Sigorta Projelerine Toplam 10 Ödül

66
HABER | Mahmut Şevluk: "2026'yı Tam Entegre Sistem Altyapımız, Sahada Akademi ve Sigorta İş Birliklerinde Tam Uyumla Tamamlıyoruz"

68
HABER | Quick Sigorta, KASKONOMİQ başarısını acenteleriyle Belgrad'da kutladı

70-85
COP31 | Sektör liderleri Sigorta Life'ta buluştu: İklim krizine karşı sigorta kalkanı

86
LIFE | İlginç Sigorta Hikayeleri...

86
SÖZLÜK | SigortaSözlüğü

SİGORTALIFE

"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

sigortalifedergi

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

sigortalifedergi.com

SAĞLIKTA MİLYONLARIN GÜVENCESİ TÜRKİYE SİGORTA YANINIZDA!

- 81 ilde 6.000'den fazla anlaşmalı hastane ve eczane
- Yapay zekâ desteği ile hızlı provizyon
- Kapsamlı teminatlar
- Online Doktor Hizmeti*
- 7/24 online işlem imkânı
- Geliştirilmiş Ömür Boyu Yenileme Garantisi**



Ayrıntılı bilgi için QR kodu okutun.

* Online Doktor Hizmeti; Bireysel Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ve Bireysel Özel Sağlık Sigortası ürünlerinde sunulmaktadır.

** Türkiye Sigorta AŞ tarafından sunulan Ömür Boyu Yenileme Garantisi'nde geliştirme yapılmış olup değerlendirme koşulları hakkında detaylı bilgi için www.turkiyesigorta.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz.

#SigortanızBiziz

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

TÜRKİYE SİGORTA
Gücü, adında.



Ahmet Yaşar

Türkiye Sigorta Birliği ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı

“İklim krizinde ayakta kalmaktan daha fazlası için sigortaya ihtiyacımız var”

Türkiye Sigorta Birliği ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, COP31’in Antalya’da başlaması dolayısıyla yaptığı açıklamada, iklim krizinin artık yalnızca çevresel değil, ekonomik ve toplumsal bir güvenlik meselesi olduğunu vurguladı. Sigortacılığın ekonomik ve toplumsal dayanıklılığın vazgeçilmez yapı taşı olduğuna dikkat çeken Yaşar, tüm politika yapıcıları ve karar alıcıları bu gerçeği esas alan bir yaklaşım benimsemeye çağırdı.

Quick Sigorta

Türkiye'nin 9–20 Kasım tarihlerinde Antalya'da ev sahipliği yaptığı COP31, iklim risklerinin ekonomik ve toplumsal etkilerini dünya gündemine taşıyor. Türkiye Sigorta Birliği ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, son dönemde yaşanan sellerin, kuraklığın ve aşırı hava olaylarının iklim krizinin artık geleceğin değil, bugünün meselesi olduğunu gösterdiğini belirtti.

"Bir sel yalnızca evleri ve araçları değil, üretimi, ticareti ve istihdamı da etkiliyor. Kuraklık, tarımsal üretimden gıda fiyatlarına kadar geniş bir alanda sonuçlar doğuruyor. İklim risklerini artık ekonomik kararlarımızın, yatırımlarımızın ve kalkınma politikalarımızın merkezine yerleştirmek zorundayız" diyen Yaşar, dayanıklılık anlayışının da değişmesi gerektiğini vurguladı.

"Sigorta Olmadan Dayanıklı Bir Ekonomi İnşa Edilemez"

Yaşar, "Dayanıklılığı uzun yıllar bir felaketin ardından yeniden ayağa kalkabilmek olarak tanımladık. Oysa bugün mesele yalnızca eski halimize dönebilmek değil. Değişen koşullara uyum sağlamak, yeni riskleri yönetmek ve hayatın sürekliliğini korumak zorundayız. Bir sonraki afete aynı kırılganlıklarla yakalanıyorsak, yaşadıklarımızdan yeterince ders çıkarmamışız demektir" ifadelerini kullandı.

Sigortacılığın bu dönüşümdeki rolünün doğru anlaşılması gerektiğini belirten Yaşar, şöyle devam etti:

"Sigortacılık bu dönüşümün seçeneklerinden biri değil, olmazsa olmaz yapı taşıdır. Sigortayı yalnızca hasar sonrasında devreye giren bir tazminat mekanizması olarak gören anlayışı değiştirmek zorundayız. Buradan tüm politika yapıcılarına ve karar alıcılara çağrıda bulunuyorum: Sigortacılığı alınan kararların sonuçlarını güvence altına alan bir mekanizma olarak değil, o kararların daha en başından ayrılmaz bir parçası olarak değerlendirin. Çünkü sigortanın olmadığı yerde riskin maliyeti ortadan kalkmıyor; vatandaşın, işletmenin ve nihayetinde kamunun üzerinde kalıyor. İklim krizine karşı dayanıklı bir ekonomi, güçlü bir sigorta sistemi olmadan inşa edilemez."

Marmara Sellerinde Hasar 13,9 Milyar Tl'ye Ulaştı

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, Ekim ayında Marmara Bölgesi'nde yaşanan sellerin sigorta bilançosuna ilişkin yaptığı değerlendirmede, "Son verilere göre sektör genelinde açılan hasar dosyası sayısı 12.440'a, toplam bildirilen hasar büyüklüğü 13,86 milyar TL'ye ulaştı. Bugüne kadar sigortalılara yaklaşık 1,09 milyar TL tazminat ödendi. Hasar tespit ve ödeme süreçleri devam ediyor. Ancak bu rakamlar yalnızca sigorta güvencesi altındaki zararları gösteriyor. Sigortasız kayıpları da düşündüğümüzde afetin ekonomik boyutunun çok daha büyük olduğunu görüyoruz" dedi.

Sellerin Türkiye'deki sigorta koruma açığını bir kez daha ortaya koyduğunu belirten Özsoy, "Ülkemizde yaklaşık her dört araçtan yalnızca biri kasko güvencesine sahip. Üstelik elektrikli araçların yaygınlaşmasıyla yeni risklerle de karşılaşıyoruz. Suya maruz kalan batarya ve elektronik sistemlerde hasarlar zaman içinde ortaya çıkabiliyor. Bu nedenle hızlı hasar tespiti, uzman ekspertiz ve doğru teminat yapısı her zamankinden daha önemli hale geliyor" ifadelerini kullandı.

"Sigortacılık Karar Alma Süreçlerinin Merkezinde Olmalı"

İklim krizine karşı dayanıklılığın yalnızca afet sonrasında alınacak önlemlerle sağlanamayacağını belirten Ahmet Yaşar, şehir planlamasından altyapı yatırımlarına, sanayiden tarıma kadar bütün ekonomik kararların risk yönetimi ve sigorta perspektifiyle birlikte ele alınması gerektiğini vurguladı.

"Sigortacılığı kararların sonucuna değil, karar alma süreçlerinin merkezine yerleştirmeliyiz. Yeni bir şehir planlarken, altyapı yatırımı yaparken, sanayi tesisi kurarken veya tarımsal üretimi desteklerken riskin nasıl yönetileceği ve nasıl güvence altına alınacağı en başından düşünülmeli. Sigortacılığın başarısını da yalnızca ödediği tazminatla değil, korunmasına katkı sağladığı ekonomik ve toplumsal değerle ölçmeliyiz. Veri, teknoloji, risk analizi ve önleyici çözümlerle bu sorumluluğu daha ileri taşıyabiliriz."



“Türkiye’nin Cop31 Ev Sahipliğini Destekliyoruz”

COP31 kapsamında Türkiye Sigorta Birliği tarafından oluşturulan Insurance House girişimine destek verdiklerini belirten Yaşar, 11–12 Kasım’da gerçekleştirilecek COP31 Küresel Sigorta ve Dayanıklılık Zirvesi ile 13–14 Kasım’da UNEP FI tarafından düzenlenecek COP31 Küresel Sürdürülebilir Sigorta Zirvesi’nin uluslararası iş birlikleri açısından önemli fırsatlar sunduğunu ifade etti.

Yaşar, “İklim finansmanını yalnızca karbon emisyonlarının azaltılmasıyla sınırlı düşünemeyiz. Şehirlerimizi, altyapımızı ve üretimimizi değişen iklim koşullarına hazırlamak da ciddi kaynaklar gerektiriyor. Sigorta ve reasüransın bu süreçteki rolü, ekonomik dayanıklılığın temelinde yer alıyor. Türkiye Sigorta Birliği’nin Insurance House girişiminin bu anlayışın uluslararası düzeyde güçlenmesine katkı sağlayacağına inanıyoruz” dedi.

Türkiye’nin COP31 ev sahipliğini desteklediklerini vurgulayan Yaşar, sözlerini şöyle tamamladı: “Geleceği koruma sorumluluğunu paylaşıyoruz. Geleceğe güvenle bakmak istiyorsak, yarının koşullarına bugünden hazırlanmalıyız. Bunun yolu da sigortacılığı ekonomik ve toplumsal dayanıklılığın vazgeçilmez yapı taşı olarak kabul etmekten geçiyor. İklim krizinde ayakta kalmaktan daha fazlasına ihtiyacımız var. Güçlü bir sigorta sistemi olmadan bunu başaramayız.”

Hayatın her hali için **Sigorta.**

Hayat devam etsin diye.



Türkiye Sigorta Birliği

#SigortasızOlmaz



Özge Altıntaş

HDI Sigorta İnsan Kaynakları ve Pazarlama Koordinatörü

HDI Sigorta "Her Anında Daima Yanında" Söylemiyle Hayatın Tam İçinde

Sigortacılık, tüketici nezdinde genellikle işlerin ters gittiği kaza, hasar veya kriz anlarında hatırlanan sektörlerin başında geliyor. Doğası gereği zor zamanlarla yan yana durması, zihinlerde soğuk, mesafeli ve yalnızca mecbur kalındığında başvurulan bir algı yaratıyor. HDI Sigorta ise sektörün bu reaktif bariyerini kırmak ve markayı hayatın doğal ritmine dahil etmek adına ezber bozan bir gerilla iletişime imza attı. Uzun soluklu projeleriyle eğitime, spora, çevreye ve sanata kesintisiz destek veren marka; bu kez iletişimini doğrudan sokağın enerjisiyle buluşturdu.

Vaadi Sokağa Taşıyan Adım: Yürüyen Billboard

İstanbul sokaklarında start alan kampanyayla birlikte, markanın köklü "Her Anında Daima Yanında" söylemi soyut bir reklam vaadi olmaktan çıkıp fiziksel bir deneyime dönüştü. Şehrin koşturmacasında işine, okuluna ya da evine yetişmeye çalışan İstanbullular; yanlarında kaldırımda yürüyen, yaya geçidinde onlarla birlikte yeşil ışığı bekleyen uzaktan kumandalı mobil bir billboard ile karşılaştı. Marka, insanlara bir şeyler dikte etmeden, samimi ve tebessüm ettiren bir dille en yalın mesajı verdi: "Yanındayız."

"Aracını Böyle Koruyamazsın": Mizahi Tezat ve Kültürel İçgörü

Kampanyanın ikinci etabında ise toplumun geleneksel korunma reflekslerine dokunan bir içgörü sahneye taşındı. Dev nazar boncukları, yastıklar ve ambalaj patpatları işlek caddelerdeki otomobillerin üzerine giydirildi. Cadde kenarlarına park eden patpat kaplı, yastıklarla sarılı ve nazar boncuklu bu araçlar, klasik reklamcılığın gürültülü dilinden uzak, güçlü bir görsel tezat oluşturdu. "Aracını böyle koruyamazsın; gerçek koruma HDI Sigorta" mesajını hissettiren bu sokak enstalasyonları, insanların fotoğraflarını çekip sosyal medyada paylaştığı organik birer konuşulma malzemesine dönüştü. Sokakta doğrudan temas edilen yüz binler, dijital etkileşimlerle birlikte milyonluk bir erişim dalgası yarattı.

Görünmez Bir Güvenlik Protokolüyle Kusursuz Saha Yönetimi

Spontane ve eğlenceli görünen bu gerilla kurgusunun ardında saat gibi işleyen titiz bir operasyon yer aldı. HDI Sigorta liderliğindeki 25 kişilik ekip; kreatif, etkinlik ve sosyal medya ajanslarının yanı sıra yerel yönetimler ve emniyet birimleriyle koordineli çalıştı. İstanbul trafiğinin akışını kesmemek, park aksaklıklarına yol açmamak ve yaya güvenliğini tehlikeye atmamak adına tüm bekleme noktaları önceden simüle edildi. Kumandalı yürüyen billboardların teknik sürekliliği için yedekli ekipler hazır bulunurken, saha ekipleri görünmez güvenlik protokolleriyle olası aksaklıkları anlık olarak denetledi.

İstanbul'da başlayan bu dinamik iletişim tek seferlik bir etkinlik olarak kalmadı. Kocaeli, İzmir, Ankara ve Bursa'da hafta sonları 48 saatlik kesintisiz buluşmalarla Anadolu'ya taşınarak sürdürülebilir, modüler bir iletişim platformuna dönüştü.

HDI Sigorta İnsan Kaynakları ve Pazarlama Koordinatörü Özge Altıntaş: "Sektörümüz ve yaptığımız iş, doğası gereği genellikle hasar, kriz ve zor zamanlarla birlikte akla geliyor. Güvenceye ihtiyaç duyulan her durumda ve ihtiyaç anlarında sigortalılarımızın yanlarında olmak asli görevimiz. Ancak biz HDI Sigorta olarak, insanların zihnindeki bu 'soğuk ve mesafeli' algıyı yıkmak, sıradan bir günde de onların yanında olabileceğimizi göstermek istedik. Özellikle büyük şehirlerin karmaşasında koşturan 18-55 yaş arası yetişkinler için bu ürünlerle duygusal bir bağ yakalamak pek de kolay değildir. Biz kurguladığımız bu kampanya ile yıllardır benimsediğimiz ve tekrarladığımız 'Her Anında Daima Yanında' vaadimizi, kelimenin tam anlamıyla sokağa, İstanbul başta olmak üzere birçok kentte hayatın tam ortasına taşımayı başardık. Şehrin ritmini bozmadan, çevreye ve insana saygılı bir kampanya ile zor günlerin ötesine geçip insanların yüzünde bir tebessüm yaratabildiğimiz için mutluluk duyuyoruz."



AXA Türkiye, Toplumun Dayanıklılık Ortağı Olma Hedefini Güçlendiriyor

Risklerin giderek çeşitlendiği ve birbiriyle daha fazla bağlantılı hâle geldiği bir dönemde AXA Türkiye, sigortacılığın rolünü hasarları karşılamanın ötesine taşıyor. Şirket; risklerin daha iyi anlaşılmasına, gerçekleşmeden önce azaltılmasına ve toplumun değişen koşullara hazırlanmasına katkı sunarak toplumun dayanıklılık ortaklarından biri olmayı hedefliyor.

İklim değişikliği, doğal afetler, sağlık riskleri, teknolojik dönüşüm ve ekonomik dalgalanmalar artık birbiri ile bağlantılı bir şekilde ilerliyor. Bir alanda ortaya çıkan risk, kısa sürede bireylerden kurumlara, şehirlerden ekonominin bütününe uzanan sonuçlar doğurabiliyor. Yeni risk ortamı; riskleri öngörmeyi, onların etkilerini azaltmayı ve değişen koşullara uyum sağlayabilmeyi gerekli kılıyor.

AXA Türkiye, sigortacılığın bu dönüşümünde önemli bir sorumluluk üstleniyor. Kamu kurumları, yerel yönetimler, iş dünyası, akademi ve sivil toplum tarafından yürütülen çalışmaları; küresel bilgi birikimi, risk uzmanlığı, veri temelli çözümleri ve önleyici sigortacılık yaklaşımıyla desteklemeyi amaçlıyor. Şirket, risk farkındalığının artırılmasından koruyucu çözümlerin geliştirilmesine kadar farklı alanlarda iş birlikleri kurarak daha dayanıklı bir toplum ve ekonomi için katkı sunmayı sürdürüyor.

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, geleceğin risklerine hazırlanmanın ortak bir sorumluluk olduğunu belirterek şunları söyledi: "Karşı karşıya olduğumuz riskler yalnızca artmıyor; aynı zamanda giderek daha fazla birbirine bağlanıyor. Bu tablo, dayanıklılığı bugünden güçlendirmeyi ve ortak bir anlayışla hareket etmeyi gerekli kılıyor. Kamu kurumlarımız ve yerel yönetimlerimiz bu alanda önemli çalışmalar yürütüyor. Biz de AXA Türkiye olarak küresel bilgi birikimimiz, risk uzmanlığımız ve önleyici sigortacılık yaklaşımımızla bu çalışmaların yanında yer alıyoruz. Amacımız; risklerin daha iyi anlaşılmasına, etkilerinin azaltılmasına ve toplumun geleceğe daha hazırlıklı hâle gelmesine katkıda bulunmak. AXA Türkiye olarak toplumun dayanıklılık ortaklarından biri olma kararlılığımızın temelinde de bu anlayış bulunuyor."

AXA Türkiye, dayanıklılık konusunda toplumsal farkındalığın artırılmasına yönelik çalışmalarını da sürdürüyor. Bu kapsamda Şirket, iklim değişikliğinin Türkiye üzerindeki etkilerini ve geleceğe hazırlanmak için atılması gereken adımları ele alan AXA Türkiye İklim Raporu'nu kamuoyu ile paylaştı.

AXA Türkiye İklim Raporu'nu incelemek için QR kodu okutabilirsiniz.



AXA Türkiye İklim Raporu Yayında!



Şiddetli Yağış



Sel



Heyelan



Orman Yangını



Aşırı Sıcak



Su Stresi



Don

Su kıtlığı, aşırı sıcaklar, orman yangınları, sel ve heyelan gibi birbiriyle bağlantılı iklim riskleri şehirlerimizin ve yerel ekonomilerimizin dayanıklılığını her zamankinden daha önemli hale getiriyor.

AXA Climate ve AXA Türkiye ekiplerinin Türkiye'ye özel olarak hazırladığı AXA Türkiye İklim Raporu, küresel iklim modellerini ve yerel verileri kullanarak risklerin bölgesel dağılımını ve kritik sektörlere etkilerini analiz ediyor.

İklim risklerine bugünden hazır olmak için QR kodunu okutarak raporu inceleyebilirsiniz.



Koray Erdoğan

Ray Sigorta CEO'su

Ray Sigorta Oto Sigortalarında Teminat Açığı Bırakmıyor

Ray Sigorta, araç sahibinin kendi aracına gelen hasardan karşı tarafa verilen zararlara ve kaza sonrası oluşan ek maliyetlere uzanan tüm riskleri bütüncül bir yaklaşımla güvence altına alan oto sigortaları ürün gamıyla teminat açığı bırakmıyor.

Artan araç değerleri ile yükselen yedek parça ve onarım maliyetleri, trafik kazalarının yol açtığı mali yükü her geçen dönem büyütüyor. Zorunlu trafik sigortası ile standart kasko poliçelerinin birlikte sunduğu koruma ise pek çok hasar senaryosunda yetersiz kalabiliyor. Trafik sigortasının yasal limitlerini aşan üçüncü şahıs zararları, sigortalıları kusurlu oldukları kazalarda beklenmedik maliyetlerle karşı karşıya bırakabiliyor. Müşteri odaklı yenilikçi yaklaşımıyla sigorta sektörünün öncü şirketlerinden Ray Sigorta, son dönemde art arda müşterileriyle buluşturduğu KaskoBLACK, LimitsizİMM ve Trafik Tamamlayıcı Sorumluluk Sigortası ürünleriyle bu boşlukların her birine çözüm üreterek araç sahiplerine tek çatı altında bütüncül bir güvence sunuyor.

Üst segment araca üst düzey koruma: KaskoBLACK

Premium segmente özel geliştirilen KaskoBLACK, marka fark etmeksizin 0–3 yaş araçlara ilk üç yıl boyunca "Yeni Değer Klozu" güvencesi sunuyor ve olası bir tam hasar durumunda aracın kaza tarihindeki güncel sıfır kilometre bedeli karşılanıyor. Onarım süreci tamamlanana kadar gün sınırı olmaksızın segmente uygun ikame araç sağlayan KaskoBLACK, İhtiyari Mali Mesuliyet (İMM), anahtar kaybı ve yanlış akaryakıt dolumu gibi teminatlarda, muafiyetsiz yapısıyla kasko genel şartlarındaki temel istisnalar dışında kalan tüm zararları karşılıyor.

Karşı taraf zararları için LimitsizİMM

Ray Sigorta, zorunlu trafik sigortasının limitleri üzerinde kalan maddi ve bedensel üçüncü şahıs zararlarını güvence altına alan İMM teminatında "limitsiz" dönemi de başlattı.

Bugüne kadar belirli üst limitlerle sunulan İMM teminatını sınırsız hale getiren LimitsizİMM; ister kasko poliçesine eklenerek ister bağımsız poliçe olarak tercih edilebiliyor. Böylece artan onarım ve tazminat maliyetleri karşısında teminatın yetersiz kalması riski ortadan kalkıyor.

Kaza sonrası ek maliyetler için: Trafik Tamamlayıcı Sorumluluk Sigortası

Sektörde ilk kez Ray Sigorta tarafından bütüncül bir yaklaşımla sunulan Trafik Tamamlayıcı Sorumluluk Sigortası, sigortalının kusurlu olduğu kazalarda İMM kapsamındaki tazminat yükümlülüğünün ötesine geçiyor. Ürün; karşı tarafın aracı için çekici teminatını, karşı tarafa ikame araç teminatını ve karşı aracın ticari faaliyette bulunması halinde ortaya çıkan kazanç kaybını poliçe limit ve şartları dahilinde aynı çatı altında karşılıyor. Böylece kusurlu tarafın zorunlu trafik sigortası ve İMM kapsamı dışında kalan mali sorumluluk güvence altına alınıyor.

"Hedefimiz teminat açığı bırakmayan tek tercih olmak"

Oto branşında ürün farklılaştırmasının rekabette sürdürülebilir başarının anahtarı olduğunu vurgulayan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, şunları söyledi: "Oto branşında rekabet yoğun, herkesin aynı ürünü sattığı bir pazarda ise konu fiyata indirgeniyor. Biz oyunu böyle oynamamayı tercih ettik. Bunun yolu da ürün farklılaştırmasından geçiyor. KaskoBLACK, LimitsizİMM ve Trafik Tamamlayıcı Sorumluluk Sigortası'nı tek tek değil, birbirini tamamlayan bir bütün olarak tasarladık. Kendi aracınızın hasarı, karşı tarafa verdiğiniz zarar, kaza sonrasında ortaya çıkan ek giderler... Bugün bu başlıkların hepsinde bir çözümümüz var. Şu anda oto tarafındaki teminat açıklarını 360 derece kapatan tek sigorta şirketi Ray Sigorta. Müşterilerimizin trafikte 'acaba bir şeyi eksik mi bıraktım' diye düşünmesini istemiyoruz. 'Farklı bir sigorta' derken kastettiğimiz tam olarak bu: fiyatla değil, sunduğumuz güvence ve deneyimle ayrışmak. Müşterilerimizin ve iş ortaklarımızın sigorta söz konusu olduğunda 'Ray Sigorta bize yeter' diyebileceği noktaya ulaşmak için çalışıyoruz."

Anadolu Sigorta Genel Müdürü **Serkan Uğraş Kaygalak** Oldu



100 yılı aşkın köklü geçmişiyle Türkiye sigorta sektörünün gelişimine yön veren Anadolu Sigorta'da Genel Müdürlük görevine Serkan Uğraş Kaygalak atandı. Kaygalak, gerekli yasal izinlerin alınmasının ardından yeni görevine başlayacak.

Orta Doğu Teknik Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olan Serkan Uğraş Kaygalak, kariyerine Türkiye İş Bankası A.Ş. Teftiş Kurulu Başkanlığı'nda müfettiş olarak başladı. İş Bankası bünyesinde çeşitli görevler üstlenen Kaygalak, 2006 yılında Hazine Bölümü'nde Müdür Yardımcılığı'na, 2008 senesinde ise Tarsus Şube Müdürlüğü'ne atandı. 2010 yılında Bilgi Sistemleri Denetiminden Sorumlu Teftiş Kurulu Başkan Yardımcılığı'na getirilen Kaygalak, 2013'de Kartlı Ödeme Sistemleri Bölüm Müdürü oldu.

2018 yılında Harvard Business School'da Advanced Management Programı'nı tamamlayan Kaygalak, 29 Temmuz 2020 tarihinde Türkiye İş Bankası A.Ş. Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı. Bu dönemde Sermaye Piyasaları, Özel Bankacılık ve Ödeme Sistemleri gibi farklı alanlardan sorumlu olan Kaygalak, aynı zamanda İş Yatırım Ortaklığı A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yürüttü.

Ocak 2022'de Pazarama'nın Kurucu Genel Müdürü olarak göreve başlayan Kaygalak, Moka Ödeme Kuruluşu A.Ş.'de Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği'ni de üstlendi. Ekim 2024'te Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü olarak atanan Serkan Uğraş Kaygalak, gerekli yasal izinlerin alınmasının ardından Anadolu Sigorta'nın yeni Genel Müdürü olarak göreve başlayacak.


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.
RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



AXA Türkiye ve Düşbelen Spor Kulübü, Çocukların Gelişimi için Değerler Ortaklığında Buluştu...

AXA Türkiye, Köyceğiz'de faaliyet gösteren Düşbelen Spor Kulübü ile değerler ortaklığına imza attı. Çocukların sporla gelişmesine, farklı yeteneklerini keşfetmesine ve ilgi alanları doğrultusunda kendi yollarını çizmesine katkı sunmayı amaçlayan ortaklık, spor okulunun gelişimine destek olacak.

AXA Türkiye, çocukların ve gençlerin gelişimine katkı sağlayan çalışmalarına Düşbelen Spor Kulübü ile gerçekleştirdiği değerler ortaklığını ekledi. AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken ve Kulüp Başkanı Yılmaz Erdoğan'ın katılımıyla gerçekleştirilen buluşmada, ortaklığın temel yaklaşımı ve hedefleri paylaşıldı.

Muğla'nın Köyceğiz ilçesinde faaliyet gösteren Düşbelen Spor Kulübü, bölgenin çocuklarına spor, eğitim ve kültür sanat faaliyetlerine erişim olanağı sunarken aileler için de geleceğe daha güvenle bakabilecekleri bir alan yaratıyor. Kulüpte 16 yaşına kadar çocukların yer aldığı altı farklı kategoride futbol takımıyla çalışmalar sürdürülüyor. Sporun yanı sıra çocukların sanata yönelik ilgilerinin de gelişmesine önem veren kulüp, her çocuğun yetenekleri doğrultusunda kendini keşfedebileceği ve geliştirebileceği bir yaklaşım benimsiyor.

Bir Hayal Merkezi olarak konumlanan kulüp; çocukların gelişimini çevreye duyarlı bir bakış açısıyla destekliyor. Kendi enerjisini güneşten üreten, organik tarım faaliyetlerini yürüten ve sıfır atık belgesine sahip olan kulüp, bu yönüyle bölgedeki örnek bir yapı olarak öne çıkıyor. AXA Türkiye'nin değerler ortaklığı, kulübün gelişimine katkı sunarken çocukların birlikte öğrenebildiği, kendilerini tanıyabildiği ve yeteneklerini geliştirebildiği ortamların desteklenmesini amaçlıyor. Ortaklığın odağında, sportif başarının yanında sporun çocukların yaşamına kazandırdığı dayanışma, sorumluluk ve birlikte hareket etme deneyimi bulunuyor.

AXA Türkiye CEO'su **Yavuz Ölken**, değerler ortaklığına ilişkin şunları söyledi: "Düşbelen Spor Kulübü ile kurduğumuz bu değerler ortaklığının temelinde, çocukların potansiyellerini keşfetmelerine destek olma anlayışının yanı sıra; dayanışma, sorumluluk, birlikte gelişim ve sürdürülebilir bir gelecek vizyonu yer alıyor. Düşbelen Spor Kulübü ile çocukların çok yönlü gelişimine katkı sunma, fırsat eşitliğini destekleme ve geleceğe değer katma konularında ortak bir bakış açısını paylaşıyoruz. Sporun çocuklara kazandırdığı takım ruhu, emek verme kültürü ve birlikte başarma deneyimi de bu ortak değerlerin en güçlü yansımalarından birini oluşturuyor. Düşbelen Spor Kulübü'nün çocukları spor, sanat ve eğitim aracılığıyla çok yönlü gelişime teşvik eden yaklaşımını son derece kıymetli buluyoruz. Bu ortaklıkla, çocukların kendilerini keşfedebilecekleri, yeteneklerini geliştirebilecekleri ve geleceğe güvenle hazırlanabilecekleri ortamların güçlenmesine katkı sunmayı amaçlıyoruz."

Kulüp Başkanı **Yılmaz Erdoğan** ise ortaklığa ilişkin değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı: "Düşbelen'de bir hayalle yola çıktık: Köyümüzdeki çocuklar, doğdukları yerde hayallerini büyütebilsinler istedik. Bir çocuğun içindeki yeteneğin ortaya çıkması için bazen bir saha, bazen bir kitap, bazen de ona inanan bir insan gerekiyor. Biz burada o imkânları bir araya getirmeye çalışıyoruz. Sanatsever sporcular, sportmen sanatçılar yetiştirmek istiyoruz. Kazanmayı da kaybetmeyi de öğrenirken birbirine sahip çıkan, emeğin kıymetini bilen iyi insanlar... Çocuklarımız her gün bize nelerin mümkün olduğunu gösteriyor. Köyceğiz'in küçük bir köyünde yanan bu ışığın başka çocuklara da ulaşmasını diliyoruz. Böyle bir hayalin devam etmesi, ona inanan insanların çoğalmasıyla mümkün. AXA Türkiye'nin yol arkadaşlığını bu yüzden çok değerli buluyorum. Yavuz Bey'e ve bütün AXA ailesine, çocuklarımızın bugününe ve yarınına duydukları bu inanç için teşekkür ediyorum."

AXA Türkiye'nin "İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak" vizyonu doğrultusunda hayata geçirilen değerler ortaklığı, çocukların gelişim fırsatlarını ve bu gelişime emek veren kurumları destekleme anlayışını yansıtıyor.

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken ve sanatçı Yılmaz Erdoğan, Köyceğiz'de hayata geçirilen Düşpelen Spor Kulübü iş birliğine dair Sigorta Life'a özel açıklamalarda bulundu. Bölge çocuklarına spor ve sanat imkânı sunan projeyi değerlendiren ikili, sürdürülebilir ve doğa dostu bu değer ortaklığının yarattığı heyecanı anlattı.

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken:

Düşpelen Spor Kulübü bizim için çok heyecanlı. Düşpelen Spor Kulübü bizi çok heyecanlandırdı. AXA Türkiye'nin biliyorsunuz bugün sporda, sanatta, bilimde, üniversitelerle birçok değer ortaklıkları, iş birlikleri var. Neden heyecanlandık? Şöyle ki Köyceğiz'de bu yapılanma. Bütün o yöredeki köy çocuklarına spor imkanı tanıyan bir yapılanma. Çok nüfuz eden bir yapılanma. Çevreye duyarlı bir yapılanma. Sürdürülebilmesi ile enerjisini yeşil enerji olarak, prensip olarak kabul etmiş bir yapılanma. Ve gelecek için bütün kaynaklarını açıkçası yöre halkıyla buluşturan bir yapılanma. Biz böyle bir topluluğun içine gidip baktığımızda bizi çok heyecanlandırdı. Bugün de burada o heyecanı paylaşacağız. Keyifle paylaşacağız. Ben eminim bundan birkaç ay sonra ve önümüzdeki yıllarda bir araya geldiğimizde Düşpelen Spor Kulübü sadece bir spor kulübü olarak kalmayacak. Bunu net söyleyebilirim. Sadece sporun değil, sanatın da aslında güçlenerek daha çok tanıtılacağı bir yapı öngörüyorlar. Bu da bizi çok heyecanlandırıyor. Bugün Spor Kulübü ve Düşpelen projemiz, proje. Belki ileride bir yaşam adresine dönüşebilir. Bu heyecanla başladık. Hepinize teşekkür ediyoruz heyecanımızı paylaştıkları için. Çok mutluyum.





Yılmaz Erdoğan:

Çok mutluyum. Çünkü 2022 yılında biz Düşpelen Spor Kulübü'nü kurduk ve gerçekten bir hoca arkadaşımla, onun daha çok ilkokul bahçelerinden, daha önce hiç futbol oynamamış çocukları toplayarak böyle şiirsel bir macera olarak başladı. Dördüncü yılında da böyle şahane bir değer ortaklığı üzerinde şu anda bunu yapıyor olmak hem sevinç hem gurur verici. Nefis bir şey yani. İnsan bize bu macerada yalnız olmadığını hissediyor. Bence en önemli kısmı da o. Sen bir yerde bir öykünün başını yazıyorsun, onu başlatıyorsun. Ama yolda o değerlere inanan insanlarla birlikte kurmak harika bir şey. İzlediğiniz için teşekkür ederim.



Bizimle İletişime Geçin
0850 260 10 23
0216 210 02 23

Web Sitemizi Ziyaret Edin
www.turkiyekatilimsigorta.com.tr

TÜRKİYE KATILIM SİGORTA
Geleceğe Güvenle



Eyüp Özsoy

Quick Sigorta Genel Müdürü

Quick Sigorta, selden zarar gören araçları tam hasar kapsamında değerlendirecek

Quick Sigorta, İstanbul'da yaşanan sel olayının ardından araçları zarar gören kasko sigortalılarının mağduriyetlerini gidermek amacıyla özel bir uygulama başlattı. Şirket, sigortalı memnuniyetini sağlamak ve sigortalılarının taleplerini esas almak üzere, selden zarar gören kaskolu araçların tam hasar kapsamında değerlendirilmesine yönelik özel bir yaklaşım benimsedi.

İstanbul'da etkili olan şiddetli yağış ve su baskınları, çok sayıda konut ve işyerinin yanı sıra araçlarda da hasara yol açtı. Sel sularına maruz kalan bazı araçlar kullanılamaz hale gelirken, bazı araçlarda ise ilk incelemede tespit edilemeyen elektrik, elektronik ve mekanik arızaların ilerleyen dönemlerde ortaya çıkabileceği değerlendiriliyor.

Kasko sigortasında sel ve su baskını nedeniyle zarar gören araçlar, servis ve eksper incelemelerinin ardından hasarın niteliğine ve kapsamına göre onarım veya tam hasar süreçlerine yönlendiriliyor.

Quick Sigorta ise sigortalı memnuniyetini ön planda tutarak, selden zarar gören araçların gelecekte oluşturabileceği teknik ve güvenlik risklerini de dikkate alan özel bir uygulamayı hayata geçirdi.

Bu kapsamda, Quick Sigorta'dan kasko poliçesi bulunan ve sel nedeniyle araçları zarar gören sigortalıların talepleri esas alınacak. Poliçe kapsamı ve eksper incelemesi sonucunda tam hasar koşullarını taşıdığı belirlenen araçlar, sigortalıların da talebi doğrultusunda tam hasar kapsamında değerlendirilecek ve araçların rayiç bedelleri poliçe hükümleri ve mevzuat çerçevesinde ödenecek.

2025/12 sayılı Genelge çerçevesinde yürütülecek işlemlerde araçların hasar durumu ve eksper değerlendirmeleri esas alınırken, sigortalıların talepleri ve memnuniyeti ön planda tutulacak.

"Sigortalılarımızın yalnızca hasarını değil, endişelerini de ortadan kaldırmak istiyoruz"

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, alınan kararın temelinde sigortalı memnuniyeti, güvenlik ve mağduriyetlerin en kısa sürede giderilmesi anlayışının bulunduğunu belirterek şunları söyledi: "Böylesine büyük bir afetin ardından önceliğimiz, sigortalılarımızın hayatlarını bir an önce normale döndürebilmelerine destek olmak. Sel sularına maruz kalan araçlarda, ilk bakışta tespit edilemeyen elektrik, elektronik ve mekanik arızaların ilerleyen dönemlerde ortaya çıkabildiğini biliyoruz. Bu nedenle meseleyi yalnızca bugünkü onarım maliyeti üzerinden değerlendirmiyoruz.

Sigortalılarımızın onarım sonrasında yeni sorunlarla karşılaşmasını ve araçlarının güvenliği konusunda endişe yaşamasını istemiyoruz. Bu anlayışla, sigortalı memnuniyetini sağlamak ve sigortalılarımızın taleplerini esas almak üzere, selden zarar gören kaskolu araçların tam hasar kapsamında değerlendirilmesine öncelik verme kararı aldık. Amacımız, sigortalılarımıza seçenek sunmak, onların tercihlerini gözetmek ve mağduriyetlerini mümkün olan en kısa sürede gidermek.Bizim için sigortacılık, yalnızca meydana gelen zararı karşılamak değil, sigortalılarımızın gelecekte karşılaşabilecekleri riskleri de gözetmektir. Quick Sigorta olarak zor zamanlarda sigortalılarımızın yalnızca hasarını değil, endişelerini de ortadan kaldırmak istiyoruz."

"Önceliğimiz güvenli ve hızlı çözüm"

Özsoy, afet dönemlerinde sigorta şirketlerinin sorumluluğunun yalnızca hasar tazminatı ödemekle sınırlı olmadığını da vurgulayarak sözlerini şöyle tamamladı: "Sigortanın gerçek değeri, zor zamanlarda ortaya çıkar. Biz de sigortalılarımızın yanında olduğumuzu sözle değil, aldığımız kararlarla göstermek istiyoruz. Amacımız, hasar süreçlerini mümkün olduğunca hızlandırmak, sigortalılarımızı uzun ve belirsiz onarım süreçlerinden kurtarmak ve güvenli bir çözüm sunmak. Çünkü bizim için asıl mesele, yalnızca aracı yeniden yola çıkarmak değil, sigortalımızın güvenle yoluna devam etmesini sağlamaktır."

Ankara Sigorta Kritik Hastalıklar Sigortasını Ücretsiz Mamografi Hizmetiyle Güçlendirdi

Ankara Sigorta, sağlık alanında önemli güvenceler sunan Kritik Destek Sigortası avantajlarını genişleterek kadın sigortalılar için "Ücretsiz Mamografi" hizmetini poliçeye entegre ettiğini duyurdu.

Meme Kanseri Farkındalık Ayı'nda erken teşhisin hayat kurtarıcı rolüne dikkat çeken Ankara Sigorta, bu yeni ek teminat ile hem toplumsal farkındalığı artırmayı hem de sigortalılarına özel kritik hastalıklara karşı sunduğu güvenceyi pekiştirmeyi amaçlıyor.

Erken Teşhis Hayat Kurtarır

Konuyla ilgili bilgilendirmelerde bulunan Ankara Sigorta Satış ve Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tarkan Deniz, kritik destek sigortasının taşıdığı hayati öneme değinerek şunları söyledi: "Meme Kanseri Farkındalık Ayı vesilesiyle Kritik Destek Sigortası ürünümüze entegre ettiğimiz ücretsiz mamografi hizmetiyle, düzenli kontrol ve erken tanının önemini bir kez daha vurgulamak istedik. Ankara Sigorta olarak, Kritik Destek Sigortası sahibi 40–60 yaş arası kadın poliçe sahiplerine sunduğumuz ücretsiz mamografi hizmetiyle, erken teşhisin önemine dikkat çekiyor, düzenli sağlık taramalarının hayatın doğal bir parçası haline gelmesine katkı sağlamayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda Kritik Destek Sigortamıza entegre ettiğimiz ücretsiz mamografinin yanı sıra, akademisyen muayenesinden psikolojik danışmanlığa, tanı ve tedavi süreçlerindeki indirim avantajlarından ilaç organizasyonuna kadar pek çok kapsamlı desteği tek bir çatı altında sunmaya devam edeceğiz. Her zaman tüm sigortalılarımızın ve ailelerinin yanında yer almayı sürdüreceğiz."



Kritik Hastalıklara Karşı Kapsamlı Finansal ve Psikolojik Güvence

Ankara Sigorta'nın 18-60 yaş arası bireyler için tasarladığı Kritik Destek Sigortası; kanser, böbrek yetmezliği, organ nakli, körlük, MS, 3. derece yanıklar, uzuv kaybı, kalp kapakçığı ameliyatı, Aort ameliyatı ve kalp krizi gibi yaşamı tehdit eden beklenmedik sağlık sorunlarına karşı güçlü bir koruma sağlıyor. Dört farklı teminat seçeneğiyle sunulan ürün, kritik hastalık teşhisi konulduğu andan itibaren sağladığı finansal güvencenin yanı sıra bütüncül bir destek mekanizması sağlıyor.

Erken Teşhiste Kadınların Yanındayız!

Kritik Destek Sigortamıza eklediğimiz
ücretsiz mamografi hizmetiyle
kadın sağlığını destekliyoruz.



*40-60 yaş arası kadın poliçe sahiplerine,
1 ay bekleme süresi ile poliçe süresince
1 kez olmak üzere ECK anlaşmalı kurumlarında geçerlidir.

ÇAĞRI MERKEZİ 444 1936

ankarasigorta.com.tr

ANKARA SİGORTA



HDI Sigorta CEO'su Firuzan İşcan: **Türkiye'de sigorta koruma açığını azaltmanın yolu sadeleşmeden geçiyor**

HDI Sigorta, sigorta koruma açığının arkasındaki algı, bilgi ve davranış bariyerlerini belirlemek amacıyla Veri Enstitüsü iş birliğiyle "Türkiye'de Sigorta Okuryazarlığı Araştırması" gerçekleştirdi. Araştırma sonuçlarından hareketle sigorta koruma açığını azaltmanın ve sektörün 2030 hedeflerine ulaşmasının yolunun sadeleşmekten ve hızlanmaktan geçtiğini vurgulayan HDI Sigorta, merkezinde müşteri deneyiminin yer aldığı 5 stratejik odak alanda sadeleşme vizyonuyla yeni dönem dönüşümünü başlattı. Türkiye'deki 20'nci yılında hayat dışı (sağlık branşı hariç) branşlarda pazar payını yüzde 5,6'ya taşıyarak ilk 5 şirket arasındaki konumunu pekiştiren Şirket, yüzde 133,1'e çıkardığı özsermaye yeterlilik oranıyla finansal yapısını güçlendirmeyi ve istikrarlı büyümesini sürdürüyor.

HDI Sigorta, 27 Ekim Salı günü İstanbul'da düzenlediği basın toplantısıyla güçlü finansal performansını ve yeni dönem vizyonunu kamuoyuna duyurdu. HDI Sigorta CEO'su Firuzan İşcan ve Veri Enstitüsü Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Ağırdır'ın sözcülüğünde gerçekleşen toplantıda, "Türkiye'de Sigorta Okuryazarlığı Araştırması" sonuçları paylaşılırken; şirketin gelecek dönem stratejisinin merkezinde yer alan "Sadeleşme Vizyonu" aktarıldı.

Firuzan İşcan: "Sigorta koruma açığını azaltmayı ve sektörel büyümeyi destekleyecek en önemli unsurların başında sigortacılıkta sadeleşme geliyor"

Toplantıda sektörün güncel durum ve gelecek hedeflerini değerlendiren HDI Sigorta CEO'su Firuzan İşcan, "Türkiye'de sigortalılık oranının düşüklüğü ile deprem ve sel gibi felaketler, bireyler, haneler ve KOBİ'ler başta olmak üzere toplumun birçok kesiminde finansal kırılganlığa neden oluyor. Ülkemizde halihazırda yüzde 2,62 seviyesinde olan sigortalılık oranı katetmemiz gereken bir yol olduğunu gösteriyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) 2030 vizyonu doğrultusunda bu oranı yüzde 4,7'ye yükselterek pazarı büyütmek sektör olarak ortak hedefimiz. Bu hedefe ulaşmanın yolu ise ülkemizdeki sigorta koruma açığını azaltmaktan geçiyor. Bu kavram kısaca; olası felaketler ve riskler karşısında bireylerin, KOBİ'lerin ve konutların ihtiyaç duyduğu güvence ile mevcut sigorta koruması arasındaki farkı ifade ediyor. Hanelerimizin ve işletmelerimizin finansal devamlılığını riske atan bu açığı kapatmak için öncelikle toplumdaki algı ve bilgi bariyerlerini aşmalıyız. Söz konusu bariyerleri anlamak ve sektöre yön verecek doğru çözümleri üretmek adına Veri Enstitüsü ile gerçekleştirdiğimiz bu araştırma bize net bir şekilde gösteriyor ki; Türkiye'de sigorta koruma açığını azaltmayı ve sektörel büyümeyi destekleyecek en önemli unsurların başında sigortacılıkta sadeleşme geliyor "dedi.

HDI Sigorta'nın başarı yolculuğunu ve finansal yapısını da değerlendiren İşcan sözlerini şöyle sürdürdü: "Avrupa'nın 6'ncı büyük sigorta grubu olan ana hissedarımız Talanx, Türkiye pazarına ve potansiyeline son derece güçlü bir inanç duyuyor. Grubumuzdan aldığımız bu küresel güçle hayat dışı (sağlık branşı hariç) branşta pazar payımızı yüzde 5,6'ya çıkararak sektörde ilk 5 şirket arasındaki yerimizi sağlamlaştırdık. Özsermaye yeterlilik oranımızı son 3 yılda yüzde 88'den yüzde 133,1'e yükseltmemiz, müşterilerimize ve paydaşlarımıza sunduğumuz finansal gücün ne kadar sağlam temellere dayandığını açıkça ortaya koyuyor".

Bekir Ağırdır: "Anlaşılmayan ürün, satın alımı ya erteletiyor ya da engelliyor"

"Türkiye'de Sigorta Okuryazarlığı Araştırması" sonuçlarını ve öne çıkan bulguları değerlendiren Veri Enstitüsü Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Ağırdır, "HDI Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz bu çalışmada üç temel noktaya odaklandık: Toplumun sigortayla kurduğu ilişki; algı, bilgi ve okuryazarlık düzeyi ile anlaşılabilirliğin karar ve davranışlara etkisi. Çalışmamız yalnızca tüketicilerin sigorta bilgisini ölçmüyor; sigortacılık sektörünün toplumla kurduğu ilişkiye dair de çok önemli bir fotoğraf sunuyor" dedi. Araştırma sonuçlarının toplumsal ve sektörel yansımalarına dikkat çeken Ağırdır, sözlerini şöyle sürdürdü: "Araştırmaya göre ülkemizde her iki kişiden biri sigortayla kendini güvende hissetmesine karşın, her üç kişiden biri temel sigorta sorularının hiçbirine doğru yanıt veremiyor. Sigorta sahiplerinin yarıya yakını poliçe ifadelerini anlamakta zorlanırken, her üç kişiden biri poliçesini hiç okumuyor ya da sadece göz gezdiriyor. En kritik bulgulardan biri ise Türkiye'de her beş kişiden birinin sigorta ürününü anlamadığı için satın alma kararının doğrudan etkilenmesi. Anlaşılmayan ürün, satın alımı ya erteletiyor ya da engelliyor. Dolayısıyla ürün ve süreçlerin sadeleştirilmesi, sigortacılığı güçlendirmek açısından hayati bir adım. Çalışma, sadeleşmenin yalnızca bir dil ve iletişim tercihi olmadığını; tüketicinin doğru beklenti oluşturması ve daha bilinçli karar vermesiyle doğrudan ilişkili olduğunu gösteriyor. Bu araştırma HDI Sigorta'nın çalışmalarının merkezine aldığı sadeleşme yaklaşımının önemini verilerle görünür kılarken, sektörün bütünü için de ortak bir gelişim zemini oluşturuyor."

Endeks Çalışmasıyla Sigorta Okuryazarlığı Düzeyi Dönemsel Olarak Ölçümlenecek

Araştırma kapsamında, toplumun sigorta konusundaki Bilgi, Tutum ve Davranış boyutlarını 0-100 arasında tek bir skorla ölçen Sigorta Okuryazarlığı Endeksi (SOE) geliştirildi. Çalışma sonuçlarına göre Türkiye'nin Genel Sigorta Okuryazarlığı Endeksi 50,4 puan seviyesinde kalırken, bu skor sigorta sahiplerinde 55,1 olarak kaydedildi. Türkiye genelinde toplumun %44,8'i düşük, %42,6'sı orta, %12,6'sı ise yüksek okuryazarlık düzeyinde yer alıyor. HDI Sigorta, bu araştırmayı dönemsel olarak yineleyerek toplumsal okuryazarlıktaki gelişimi periyodik olarak takip etmeyi hedefliyor.

Müşteri Deneyiminde Yeni Dönem: "Sadeleşme" Vizyonu

Araştırma verileri ve endeks sonuçlarının net bir mesaj verdiğini vurgulayan Firuzan İşcan, HDI Sigorta'nın yeni dönem stratejisini şu sözlerle aktardı: "Araştırma bize şunu açıkça gösteriyor: Poliçeleri, dili ve süreçleri sadeleştirmek ve çözümleri hızlandırmak; toplumsal farkındalığı artırarak sigorta koruma açığını azaltmaya önemli katkı sağlayacak. Müşterilerimizden hızlı öğrenmek, hızlı karar almak ve çözümleri sahaya hızla yansıtmak zorundayız. Amacımız, sigortayı karmaşık bir işlem olmaktan çıkarıp herkes için anlaşılır ve erişilebilir bir yapıya dönüştürmek. Bu doğrultuda tüm operasyonumuzun merkezine müşteri deneyimini alarak Sadeleşme Vizyonumuzu hayata geçiriyoruz."

HDI Sigorta; başlattığı bu dönüşüm hamlesini Müşteri Deneyimi, Ürün ve Hizmetler, Dijitalleşme, İnsan ve Kültür Yönetimi ile Marka Süreçleri olmak üzere 5 stratejik odak alanda yürütüyor. Bu kapsamda; müşteriler, acenteler ve çalışanlar başta olmak üzere tüm paydaşlar için süreçler yeniden ele alınıyor. Müşteri deneyiminin merkezine operasyonel mükemmellik yerleştirilerek; daha çevik, sade, tutarlı ve bütüncül bir hizmet modeli kurgulanıyor. Tüketicilerin sigortaya erişimini artırmak ve bütçe engeline takılmalarını önlemek amacıyla esnek teminatlı, kolay anlaşılır içerikli yenilikçi ve modüler ürünler ile hızlı fiyatlandırma mekanizmaları üzerinde çalışılıyor. İşlem sürelerini saniyelere indiren güçlü teknolojik altyapı sayesinde teklif, poliçe, hasar ve tahsilat süreçleri tek bir platformda birleştiriliyor. Hasar tarafında ise yapay zekâ destekli sahte hasar tespiti, görüntü işleme teknolojileriyle uzaktan ekspertiz ve mobil bildirim çözümleriyle süreçler önemli ölçüde hızlandırılıyor.

Tüm bu dijital altyapı ve otomasyon çözümleriyle acentelerin operasyonel yükü hafifletilirken; acentelik yapısının veriyi daha etkin kullanan, müşteri ihtiyacını öngören ve sigortayı yaşam döngüsüne doğru entegre eden birer "stratejik risk danışmanı" haline gelmesi destekleniyor. Çevik karar alma mekanizmaları ve çözüm odaklı organizasyon yapısıyla da sahadan gelen müşteri ve acente taleplerine anında yanıt veren yüksek performanslı bir kurum kültürü hedefleniyor.

Türkiye'de Sigorta Okuryazarlığı Araştırması – Öne Çıkan Bulgular

HDI Sigorta iş birliğiyle Veri Enstitüsü tarafından gerçekleştirilen "Türkiye'de Sigorta Okuryazarlığı Araştırması", 18 yaş ve üzeri Türkiye genelini temsil eden 1.200 kişilik ana örneklem ile sigorta sahibi 300 kişilik ek örneklem dahil edilerek toplam 1.500 kişi ile yürütüldü. Toplumun sigorta algısını, bilgi düzeyini ve okuryazarlık oranını analiz eden araştırmadan öne çıkan temel bulgular şu şekilde:

Güvence arayışında geleneksel birikimler ilk sırada, sigorta ilk dörtte:

• "Hayatın getirebileceği beklenmedik durumlara karşı kendinizi veya hanenizi güvence altına almak için ne yapıyorsunuz?" sorusuna Türkiye genelinde en çok verilen ilk iki yanıt nakit veya banka birikimi (%46) ile altın veya döviz birikimi (%45) oluyor.

• Toplumun finansal korunma reflekslerinde geleneksel birikim yöntemleri başı çekerken; kurumsal güvence mekanizmalarından sigorta yaptırma %21 ve BES'te birikim yapma %16 oranlarıyla en çok tercih edilen ilk 4 yöntem arasında yer alıyor.

Sigortasızlığın önündeki en büyük engel bütçe:

• Sigorta ürünü bulunmayan bireylerde en belirgin engeller bütçe yetersizliği (%44) ve fiyatların yüksek bulunması (%43) olarak öne çıkıyor.

Her iki kişiden biri sigortayı tavsiye ediyor ve kendini güvende hissediyor:

• Araştırma sonuçları, sigortaya yönelik toplumsal güvenin ve memnuniyetin yüksek bir potansiyele sahip olduğunu gösteriyor. Türkiye genelinde her iki kişiden yaklaşık biri (%46) sigorta yaptırmayı yakın çevresine güçlü biçimde tavsiye ediyor.

• Toplumun %57'si bir sigorta ürününe sahip olmanın kendilerini beklenmedik durumlara karşı büyük ölçüde veya tamamen güvende hissettirdiğini belirtiyor.

Sigortaya olumlu yaklaşımda anlaşılır poliçe ve hızlı süreç kritik rol oynuyor:

• Sigorta sahiplerinin sektöre daha olumlu yaklaşmasını sağlayan etkenlerin başında fiyatların makul olması (%60) ve poliçelerin açık ve anlaşılır olması (%50) geliyor. Bu unsurları hasar sürecinin hızlı ve sorunsuz ilerlemesi (%30) takip ediyor.

Her iki sigortalıdan biri poliçe dilini anlamakta zorlanıyor:

• Sigorta sahiplerinin neredeyse yarısı (%47) poliçe veya belgelerdeki ifadeleri anlamakta zorlandığını belirtiyor. Karmaşıklığın ana nedeni olarak teknik terimler (%33) ile mevzuat ve yasal ifadeler (%22) gösterilirken, tüketicilerin en çok anlamakta zorlandığı kavramların başında rücu (%49) ve zeyilname (%38) geliyor.

Gerçek bilgi düzeyi zayıf:

• Araştırma kapsamında uygulanan bilgi testinde, her 3 kişiden biri temel sigorta sorularının hiçbirine doğru yanıt veremiyor. 'Muafiyet', 'rücu', 'rayiç değer', 'eksik sigorta' ve 'trafik sigortası teminat kapsamı'nı içeren 5 temel soruda sigorta sahibi olmayanların %80'den fazlası hiçbir soruya doğru yanıt veremiyor.

• Sigorta sahipleri özelinde ise %61'i muafiyet kavramını, %76'sı eksik sigorta durumundaki ödeme kuralını, %56'sı ise Zorunlu Trafik Sigortasının kendi araç hasarlarını karşılamadığını bilmiyor ya da yanlış yanıtlıyor.

Poliçeler tam okunmuyor, en büyük engel metin uzunluğu ve teknik dil:

• Son 12 ayda poliçe satın alan veya yenileyen kişilerin yalnızca %14–15'i poliçesini tamamen okurken, her 3 kişiden biri poliçesini hiç okumuyor (%10) veya yalnızca göz gezdiriyor (%25). Poliçeyi tam olarak okumama gerekçelerinde ise başı metinlerin çok uzun olması (%44–48) çekerken, bunu acentenin açıklamasını yeterli görme (%33–35) ve kullanılan teknik/hukuki dil ile terimleri anlamakta zorlanma (%31–32) takip ediyor.

Anlaşılmayan ürün satın almayı erteletiyor ya da vazgeçtiriyor:

• Türkiye'de her 5 kişiden biri sigorta ürününü tam olarak anlamadığı için satın alma kararının etkilendiğini ifade ediyor. Ürünü tam anlamadığı için kararı etkilenen tüketiciler en sık satın almayı erteleme (Türkiye geneli %61, sigorta sahipleri %55) veya satın almaktan tamamen vazgeçme (Türkiye geneli %38, sigorta sahipleri %35) yoluna gidiyor.

Tüketici karmaşık kapsam yerine net ve anlaşılır poliçeyi tercih ediyor:

• Aynı fiyat koşulunda, Türkiye genelinde katılımcıların yarıya yakını (%49), kapsamı daha sınırlı olsa da neyin kapsandığı açık ve net anlatılan poliçeyi tercih ediyor.


Yağmuru sevmeye devam etsin diye...
Yağmur toprağa, şehre, hayata iyi gelir. Ama iklim değişirken yağmur da değişiyor.
Corpus Sigorta, risk mühendisliğiyle riskleri önceden görür, çözüm sunar, işletmeleri yarına hazırlar. Yağmur bereket olarak kalsın; gerisini önceden düşünmek Corpus'un işi.
ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA
Corpus Sigorta, Türkiye'nin COP31 ev sahipliğini destekliyor; geleceği koruma sorumluluğunu paylaşıyor.
CORPUS
SİGORTA
corpussigorta.com.tr



Şule Aksak Gürbüz
Sigorta Life Kids

Bütünleşik Sigortacılık: Satışın Ötesine Bakmak

Bir uçak bileti alıyorsunuz. Seyahatinizin iptal edilme ihtimaline karşı küçük bir güvence öneriliyor. Yeni bir telefon satın alıyorsunuz, ekran kırılmasına karşı koruma seçeneği karşınıza çıkıyor. Bir etkinliğe bilet alırken beklenmedik bir aksilik için sigorta sunuluyor.

Birkaç saniye, birkaç dokunuş ve belki de hayatında hiç sigorta acentesine gitmemiş bir tüketici, sigortayla tanışıyor. Aslında sormamız gereken gerçekten sigortayla mı tanışıyor, yoksa yalnızca alışveriş sepetine yeni bir ürün mü ekliyor? Sigortacılık sektörünün önümüzdeki yıllarda cevaplaması gereken en önemli sorulardan birinin bu olduğunu düşünüyorum. 12 Kasım 2026 tarihinde yayımlanan Bütünleşik Sigortalar Hakkında Yönetmelik, sigortanın mal ve hizmetlerle birlikte sunulmasına ilişkin çerçeveyi yeniden şekillendirdi. Daha önce ağırlıklı olarak elektronik cihazlar ve belirli seyahat riskleriyle sınırlı olan uygulama alanı; mal, hizmet, ev hayvanları, abonelikler, siber riskler ve belirli finansman bağlantılı teminatları da içerecek şekilde genişledi. Bu gelişmeyi yalnızca alternatif dağıtım kanallarının önünün açılması olarak değerlendirmek eksik kalacaktır. Değişen sadece sigortanın nerede satıldığı değil, tüketicinin sigortayla ne zaman ve hangi ihtiyaç üzerinden karşılaştığıdır.

Geleneksel modelde tüketici çoğunlukla sigorta ihtiyacını fark eder, araştırır, teklif alır ve karar verir. Bütünleşik sigortacılıkta ise süreç tersine döner. Tüketici sigortayı aramaz. Sigorta, tüketicinin gerçekleştirdiği işlemin doğal akışı içerisinde karşısına çıkar. Önemli olan yalnızca sigorta ihtiyacıyla gelen müşteriye ulaşmak değil, tüketicinin ihtiyaç duyduğu anda doğru güvenceyle karşılaşmasını sağlamak. Bütünleşik sigortacılığın en güçlü tarafı kolay erişilebilir olmasıdır fakat en büyük riski de bu kolaylığın içinde saklı olabilir. Sigortanın satın alınması birkaç saniyeye indiğinde, tüketicinin ne satın aldığını anlama süresi de aynı ölçüde kısalabilir. Teminat nedir? Hangi durumlar kapsam dışındadır? Muafiyet var mıdır? Hasar gerçekleştiğinde kime başvurulacaktır? Bu soruların cevapları anlaşılmadan tamamlanan bir satın alma işlemi, teknik olarak başarılı bir satış olabilir fakat başarılı bir sigortacılık deneyimi olduğu söylenemez.

Yeni yönetmeliğin sigortanın zorunlu tutulamaması, müşterinin açık biçimde bilgilendirilmesi, güvenli yöntemle onayının alınması ve sözleşmeden çıkışının zorlaştırılmaması yönündeki hükümleri bu nedenle son derece önemlidir. Sigortanın alışverişin içine yerleşmesi, tüketicinin karar verme özgürlüğünü ortadan kaldırmamalıdır. Sigortacılığın geleceğinde asıl başarı, müşterinin fark etmeden sigorta satın alması değil, neye karşı korunduğunu bilerek güvenceyi tercih etmesidir. Yaklaşık otuz yıllık sigortacılık deneyimimde, özellikle hasar süreçlerinde gördüğüm en önemli gerçeklerden biri şudur: Müşteri, sigortanın değerini poliçeyi satın aldığı gün değil, hasarla karşılaştığı gün anlar. Dijital platformda birkaç saniyede satın alınan bir sigortanın hasar süreci günlerce belirsizlik içinde devam ediyorsa, ortada tamamlanmış bir dijital dönüşüm yoktur. Satış ekranını sadeleştirirken hasar sürecini karmaşık bırakmak, müşteri deneyimini yarım tasarlamaktır. Bir telefonun ekranı kırıldığında tüketici, hangi sigorta şirketinin hangi operasyon birimiyle çalıştığını öğrenmek zorunda kalmamalıdır. Başvurusunu kolayca yapabilmeli, sürecin hangi aşamada olduğunu görebilmeli ve kendisine verilen güvencenin karşılığını alabilmelidir.

Bütünleşik sigortacılıkta müşteri açısından marka algısı da farklılaşacaktır. Tüketici çoğu zaman sigortayı satın aldığı platformla sigorta şirketini aynı deneyimin parçaları olarak değerlendirecektir. Dolayısıyla yaşanan olumsuz bir hasar deneyimi yalnızca sigorta şirketine değil, alışveriş yapılan markaya duyulan güveni de etkileyebilir. Bu nedenle platformlar ile sigorta şirketleri arasındaki iş birliğinin satış hacminden çok daha fazlasını kapsaması gerekiyor. Hasar yönetimi, müşteri iletişimi, şikâyet süreçleri ve hizmet kalitesi bu yeni modelin gerçek rekabet alanları olacaktır. Bütünleşik sigortacılığın yaygınlaşması, doğal olarak geleneksel dağıtım kanallarının geleceğine ilişkin soruları da beraberinde getiriyor. Sigorta artık alışveriş platformlarında, mobil uygulamalarda ve farklı hizmet ekosistemlerinde sunulabiliyorsa, acentelerin rolü nasıl değişecek?

Burada da önemli bir ayrım yapmak gerekiyor. Sigorta ürününe erişim sağlamak ile sigorta ihtiyacını doğru analiz etmek aynı şey değildir. Standartlaştırılmış, belirli bir ürün veya hizmetle doğrudan bağlantılı risklerde dijital kanallar önemli avantajlar sağlayabilir fakat karmaşık risklerin değerlendirilmesi, teminatların karşılaştırılması ve hasar süreçlerinde profesyonel danışmanlık ihtiyacı devam edecektir. Üstelik yeni yönetmelik acente ve brokerlerin faaliyetlerini ortadan kaldırmıyor; bütünleşik sigorta ekosisteminde yer alabilecekleri yeni iş birliği alanları da oluşturuyor. Bu nedenle geleceğin rekabetini yalnızca geleneksel kanal ile dijital platform arasında görmek doğru olmayacaktır.

Rekabet; müşterisini tanıyan, riskini anlayan, teknolojiyi kullanan ve hasar anında yanında olabilen yapılar arasında yaşanacaktır. Bütünleşik sigortacılık sayesinde daha önce sigorta satın almamış geniş tüketici gruplarına ulaşmak mümkün olabilir. Poliçe sayısındaki artış ile sigorta bilincindeki artış aynı anlama gelmez. Bir tüketici telefonunu sigortaladığında risk kavramını öğreniyor mu? Seyahat iptal güvencesi satın aldığında beklenmedik olaylara karşı hazırlıklı olmanın önemini kavrıyor mu? Yoksa sigorta, ödeme ekranında karşısına çıkan ve içeriği üzerinde çok düşünülmeyen bir seçenek olarak mı kalıyor?

Sigortacılığın toplumsal değerinin yalnızca daha fazla poliçe üretmekle ölçülemeyeceğine inanıyorum. Gerçek gelişim, bireylerin karşılaşabilecekleri riskleri tanıması, bu riskleri azaltmak için önlem alması ve sigortayı bilinçli bir finansal koruma aracı olarak değerlendirmesiyle mümkün olacaktır. Bu nedenle bütünleşik sigortacılığın büyümesi, aynı zamanda sigorta okuryazarlığının geliştirilmesi için önemli bir fırsat olarak görülmelidir. Sigorta bilinci olmadan büyüyen bir sigorta pazarı, ilk ciddi hasar deneyiminde güven sorunuyla karşılaşabilir. Önümüzdeki dönemde yapay zekâ, veri analitiği ve dijital entegrasyonlar sayesinde sigorta tekliflerinin daha kişiselleştirilmiş, hızlı ve ihtiyaca uygun hale gelmesini bekleyebiliriz. Teknolojinin sunduğu imkânlar kadar, tüketici verilerinin korunması, şeffaflık ve adil uygulamalar da önem taşıyacaktır. Bir platformun müşterisini çok iyi tanıması, ona her fırsatta sigorta satması gerektiği anlamına gelmez. Doğru model; gerçek bir riskin bulunduğu, sunulan teminatın anlamlı olduğu ve tüketicinin bilinçli şekilde karar verebildiği modeldir.

Bütünleşik sigortacılık, Türkiye'de sigortanın daha geniş kitlelere ulaşmasını sağlayabilecek önemli bir dönüşüm alanı açıyor. Bu dönüşümün başarısını yalnızca satış adetleri, prim üretimi veya dijital dönüşüm oranlarıyla değerlendirmek yeterli olmayacaktır. Müşterinin ne satın aldığını bilmesi, hasar anında verilen sözün tutulması ve sigortaya duyduğu güvenin güçlenmesi en az bu göstergeler kadar önemli olacaktır. Aslında sigortanın geleceği, her alışverişe bir poliçe eklemekten değil, her güvencenin arkasında gerçek bir değer yaratmaktan geçiyor. Sektörün kendisine sorması gereken en önemli soru: Sigortayı hayatın içine yerleştirirken, sigortaya duyulan güveni de aynı ölçüde büyütebilecek miyiz? Olmalıdır.



Hikmet Canbay

Referans Sigorta Hasar, Rücu ve Lojistik Genel Müdür Yardımcısı

Referans Sigorta sel hasar ödemelerine başladı

Geçen hafta İstanbul'da etkili olan kuvvetli sağanak sonucu oluşan sel ve su baskınlarının ardından hızla harekete geçen Referans Sigorta, sigortalılarının mağduriyetini gidermek amacıyla hasar tazminat ödemelerine bugün itibarıyla başladı. Şirket, çarşamba gününe kadar kent genelindeki tüm sel ve su baskını kaynaklı hasar ödemelerini tamamlamayı hedefliyor.

Geçen hafta İstanbul genelinde cadde, ev, iş yeri ve araçlarda su baskınlarına yol açan şiddetli sağanağın ardından sahada hasar tespit ve eksper süreçlerini hızlı bir şekilde başlatan Referans Sigorta, sigortalılarına kesintisiz destek sunuyor. İncelemesi sonuçlanan ve evrakları tamamlanan dosyalara ilişkin tazminat ödemeleri bugün itibarıyla hak sahiplerinin hesaplarına aktarılmaya başlandı.

Hikmet Canbay: "Ödemelere başladık, çarşambaya kadar tamamlıyoruz"

Konuya ilişkin açıklamalarda bulunan Referans Sigorta Hasar, Rücu ve Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Hikmet Canbay, afetin ilk anından itibaren hasar ekiplerinin teyakkuz halinde çalıştığını vurgulayarak şunları kaydetti:

"Öncelikle son günlerde meydana gelen sel ve su baskınlarından etkilenen tüm vatandaşlarımıza bir kez daha geçmiş olsun dileklerimizi iletiyoruz. Sigortalılarımızın yaşadığı mağduriyeti en aza indirmek ve hayatın normale dönüşünü hızlandırmak adına onay süreçlerimizi ivedilikle sonuçlandırdık. Hasar tazminat ödemelerimize bugün itibarıyla başladık. Çarşamba gününe kadar tespit edilen ve evrakı tamamlanan tüm sel hasarı ödemelerini eksiksiz şekilde hesaplara aktarmayı planlıyoruz. Referans Sigorta olarak, zor günlerinde sigortalılarımızın yanında durmaya ve süreçleri kesintisiz desteklemeye devam edeceğiz."

Afetten etkilenen sigortalıların ihbar ve evrak tamamlama süreçlerini kolaylaştırmak amacıyla online hasar ihbar ve çağrı merkezi kanallarının yanı sıra WhatsApp ihbar kanalı üzerinden de 7/24 hizmet sunan Referans Sigorta, hasar dosyalarının takibini de anlık olarak sürdürüyor.

Doğa sigorta

Bizimle İMMTİYAZLISINIZ

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



ÜCRETSİZ MEVSİMSEL LASTİK DEĞİŞİM VE SAKLAMA HİZMETİ

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

DETAYLI BİLGİ İÇİN;

0850 811 51 00 | dogasigorta.com



Anadolu Sigorta 9. Kez The Bodrum Cup'ta Deniz Tutkusuna Ortak Oldu

Anadolu Sigorta, bu yıl da 9. kez Platin Sponsor olarak desteklediği 38. The Bodrum Cup'ta deniz tutkusunu, dayanışmayı ve sürdürülebilirlik anlayışını bir kez daha buluşturdu. 19-24 Ekim tarihleri arasında "Bodrum Gemisi" temasıyla düzenlenen organizasyon, Yalıkavak Marina'da gerçekleştirilen ödül töreni ve Pinhani konseriyle sona erdi.

Anadolu Sigorta, dokuz yıldır Platin Sponsor olarak destek verdiği The Bodrum Cup'ta bu yıl da denizcilik kültürünün yaşatılmasına ve gelecek nesillere aktarılmasına katkı sundu. Akdeniz'in en büyük yelken organizasyonları arasında yer alan ve bu yıl 38'incisi düzenlenen The Bodrum Cup, 19-24 Ekim tarihleri arasında deniz tutkunlarını Ege'nin eşsiz koylarında bir araya getirdi. Bodrum'dan başlayarak Knidos, Ortakent ve Yalıkavak'a uzanan yarışlarda farklı kategorilerden yelkenliler kıyasıya mücadele etti. Organizasyon, 24 Ekim Cumartesi günü Yalıkavak-Yalıkavak etabıyla tamamlandı.

Bu yıl 25. yaşını kutlayan ve Türkiye'nin tek yelkenli okul gemisi olma özelliğini taşıyan Bodrum Gemisi'nin temasıyla gerçekleştirilen organizasyon, denizcilik kültürünün genç kuşaklara aktarılmasının önemine dikkat çekti. 2001 yılında denize indirilen ve bugüne kadar çok sayıda yelkencinin yetişmesine katkı sağlayan Bodrum Gemisi, köklü geçmişi ve yenilenen yapısıyla yarışların simgelerinden biri oldu.

24 Ekim akşamı Yalıkavak Marina'da düzenlenen ödül töreninde yarışlarda dereceye giren ekiplere ödülleri takdim edildi. Denizcilerin ve yelken tutkunlarının bir araya geldiği gecede, ödül töreninin ardından sahne alan Pinhani, sevilen şarkılarıyla organizasyonun finaline renk kattı.

Anadolu Sigorta, bu yıl da farklı birimlerinden çalışanlarının oluşturduğu Yelken Takımı ile organizasyonda yer aldı ve cruiser kategorisi genel klasman 2.'si oldu. Yelken Takımı ayrıca "ORC A" kategorisinde ikincilik ödülü aldı. Anadolu Sigorta'ya 9 yıldır organizasyona gösterdiği destek için verilen teşekkür plaketini Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim, Sürdürülebilirlik ve Afet Yönetimi Başkanı Berna Semiz Ergüntan aldı.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı İdil Pamir'in ikincilik ödülünü takdim ettiği Anadolu Sigorta Yelken Takımı, yarışlarda ekip ruhunu ve dayanışmayı denize taşıdı.

Berna Semiz Ergüntan: "Denizcilik kültürünü ve doğanın bize sunduğu değerleri gelecek nesillere aktarmayı önemsiyoruz"

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim, Sürdürülebilirlik ve Afet Yönetimi Başkanı Berna Semiz Ergüntan, The Bodrum Cup ile dokuz yıldır devam eden iş birliklerine ilişkin yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Bizim için bu iş birliği, denizcilik kültürünü yaşatmak, doğaya duyulan saygıyı güçlendirmek ve bu değerleri gelecek nesillere aktarmak açısından çok kıymetli. Bu yılın temasının Bodrum Gemisi olması da bu anlamda çok özel. Yıllardır genç yelkenciler yetiştiren, denizcilik kültürünü ve birlikte hareket etmenin önemini öğreten bu geminin hikâyesi, bizim de benimsediğimiz değerlerle örtüşüyor. Anadolu Sigorta olarak 100 yılı aşkın geçmişimizden aldığımız güçle bugünü ve yarını güvenle korumayı önemsiyoruz. Bu yıl da çalışma arkadaşlarımızdan oluşan Yelken Takımımızla yarışlarda yer almak bizim için ayrı bir gurur kaynağı oldu. The Bodrum Cup'a emek veren herkesi, tüm yarışmacıları ve dereceye giren ekipleri gönülden kutluyorum."

Anadolu Sigorta denizcilik kültürüne desteğini sürdürüyor

100 yılı aşkın köklü geçmişiyle Türkiye sigortacılık sektörünün öncü şirketlerinden Anadolu Sigorta, su araçları branşındaki güçlü konumuyla denizcilik sektörüne güvence sunarken, denizcilik kültürünün gelişmesine de katkı sağlıyor. Sürdürülebilirliği iş yapış biçiminin ve toplumsal sorumluluk anlayışının merkezine alan şirket, The Bodrum Cup'a verdiği uzun soluklu destekle denizlerin korunması, sporun yaygınlaştırılması ve denizcilik mirasının gelecek nesillere aktarılması yönündeki çalışmalarını sürdürüyor.





Millî Reasürans, SIRC 2026'da Küresel Reasürans Sektörünün Önde Gelen Temsilcileriyle Buluştu

Millî Reasürans, 1-5 Kasım 2026 tarihlerinde Singapur'da düzenlenen Singapore International Reinsurance Conference (SIRC 2026) kapsamında sektörün uluslararası temsilcileriyle bir araya geldi. Şirket Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, Genel Müdür Yardımcısı Kaan Acun, Singapur Şube CEO'su K.C. Chew ile Singapur Şubesi ve Genesis Management ekiplerinin katılımıyla küresel reasürans piyasasındaki işbirliklerini güçlendirdi.

Asya Pasifik bölgesinin ve uluslararası reasürans piyasasının önemli buluşmalarından biri olan SIRC 2026, bu yıl "Capacity to Capability: Building Resilience Through Innovation and Expertise" (Kapasiteden Yetkinliğe: İnovasyon ve Uzmanlıkla Dayanıklılığı İnşa Etmek) temasıyla gerçekleştirildi. Dünyanın farklı ülkelerinden sigorta ve reasürans şirketlerini, brokerları ve sektör temsilcilerini bir araya getiren konferans, küresel piyasalardaki gelişmelerin değerlendirilmesi ve yeni işbirliklerinin geliştirilmesi açısından önemli bir platform sundu.

Millî Reasürans, SIRC 2026 süresince gerçekleştirdiği ikili görüşmelerde uluslararası iş ortaklarıyla ilişkilerini geliştirme, farklı pazarlardaki fırsatları değerlendirme ve reasürans sektörünün gündemindeki gelişmeleri ele alma imkânı buldu. Şirket, üst yönetimin yanı sıra Singapur Şubesi ve Genesis Management ekiplerinin de katılımıyla farklı coğrafyalardaki faaliyetlerini ve uluslararası iş ağını destekleyen temaslarını sürdürdü.

Fikret Utku Özdemir: "Uluslararası işbirlikleri, sürdürülebilir büyümenin temel unsurlarından biri"

Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, SIRC 2026'nın küresel reasürans piyasasının önde gelen temsilcileriyle buluşmak ve sektördeki dönüşümü farklı perspektiflerden değerlendirmek açısından önemli bir fırsat sunduğunu belirterek şunları söyledi: "Reasürans sektörü, küresel ekonomik gelişmeler, değişen risk dinamikleri ve teknolojik dönüşümün etkisiyle sürekli gelişiyor. Bu ortamda uluslararası piyasalardaki gelişmeleri yakından takip etmek, bilgi ve deneyim paylaşımını artırmak ve güçlü işbirlikleri kurmak büyük önem taşıyor. SIRC gibi uluslararası platformlar, mevcut ilişkilerimizi daha ileriye taşırken yeni iş fırsatlarını değerlendirmemize de olanak sağlıyor. Millî Reasürans olarak uluslararası piyasalardaki köklü deneyimimizi ve güçlü iş ortaklıklarımızı geleceğe taşımaya, sektörün gelişimine katkı sunmaya devam edeceğiz."

Fikret Utku Özdemir
Millî Reasürans
Genel Müdürü

SİGORTA ŞİRKETLERİNİN ÇÖZÜM ORTAĞI

1989'DAN BUGÜNE

+37 YILLIK DENEYİM

TAM SÜREÇ YÖNETİMİ



GÜÇLÜ TEKNOLOJİ

DOĞRU DEĞERLEME

GENİŞ ALICI AĞI

HIZLI OPERASYON

37+	80.000	150+	1500+
Yıllık Deneyim	Müşteri Portföyü	Anlaşmalı Kurum	Günlük İhaleye Çıkan Araç Sayısı

AUTOGONG



QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş: **Sağlıklı yaşam süresini uzatmak için bugünden harekete geçmeliyiz**

QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, İsmail Öztürk'ün hazırlayıp sunduğu Sigorta Life programında sağlık sigortacılığından Türkiye'nin değişen nüfus yapısına, sağlıklı yaşlanmadan önleyici sağlık hizmetlerine kadar pek çok başlıkta değerlendirmelerde bulundu. Türkiye'de ortalama yaşam süresinin 78,5 yıl, sağlıklı yaşam süresinin ise 58 yıl olduğunu hatırlatan Kuriş, "Yaşlanmayı durduramıyoruz ama bunun etkilerini ötelemek ve sağlıklı bir birey olarak kaliteli hayat süremizi artırmak bizim elimizde" dedi.

CNBC-e de yayınlanan Sigorta Life programında İsmail Öztürk'ün konuğu olan QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, sigortacılığın yalnızca finansal çözümler sunan bir sektör olmadığını, insanların hayatlarının en zor dönemlerinde yanlarında olarak onlara güvence sağladığını söyledi.

Yaklaşık 20 yıllık bankacılık kariyerinin ardından dokuz yıldır sigortacılık sektöründe görev yaptığını belirten Kuriş, iki sektör arasındaki farkı şöyle anlattı: "İkisi de finansal hizmetler sunan sektörler olarak görülüyor ama sigortacılığa geldiğimde biraz daha farklı olduğunu gördüm. Evet, sigorta finansal çözümler sunuyor. Özellikle müşterilerimizin zor anlarında onların finansal anlamda yanlarında olan ve güvence veren bir sektörüz. Ama bir yandan da hayatların en zor anında onların hayatına pozitif dokunuşlarla daha iyi yaşamaları için güven veren bir sektörüz. Bu beni gerçekten çok etkiledi."

Sigortacılığın gelecekte çok daha önemli bir konuma geleceğini belirten Kuriş, "Hem insan hayatının daha kaliteli olabilmesi hem de ekonomik anlamda finansal gücünün daha kuvvetli olması açısından böyle bir sektörün parçası olmak, katkı sağlamak benim için çok kıymetli" ifadelerini kullandı.

"2050 Yılında Her Dört Vatandaşımızdan Biri 65 Yaşın Üzerinde Olacak"

Türkiye'nin hızla yaşlanan bir nüfusa sahip olduğuna dikkat çeken Kuriş, sağlık sigortacılığının geleceğini değerlendirirken öncelikle demografik değişime işaret etti. 2026 yılı itibarıyla 65 yaş üzerindeki nüfusun 9,6 milyon seviyesinde olduğunu ve bunun toplam nüfusun yüzde 11'ine karşılık geldiğini belirten Kuriş, 2050 yılında bu oranın yüzde 23'e yükselmesinin beklendiğini söyledi. Kuriş, konunun yalnızca yaşam süresinin uzamasıyla sınırlı olmadığını vurgulayarak şu değerlendirmede bulundu: "2050 yılında her dört vatandaşımızdan bir tanesi 65 yaşın üzerinde olacak. Böyle olduğu zaman soru aslında ne kadar uzun bir ömür yaşayacağımızın çok ötesine geçiyor. Ne kadar uzun sağlıklı bir yaşam sürdürebileceğimiz konusunun cevabı bence çok daha kritik oluyor. İnsan ömrü teknolojik gelişimlerle, sağlık alanında yapılan tedavilerdeki gelişimlerle hızlı bir şekilde artmakta. Mevcut durumda ortalama yaşam süresi Türkiye'de 78,5 yıla tekabül etmekte. Ama bir istatistik daha var: Sağlıklı yaşam süresi. Türkiye istatistiklerine baktığımızda bu 58 yaş. Ömrümüz 78, sağlıklı yaşam süremiz 58. Yani arada 20 senelik bir süre var ki hastalandığımız ve kronik hastalıklarla aynı yaşam kalitesini sürdüremediğimiz bir dönem. Bu dönemi kısaltabilmek ve olabildiğince hem finansal anlamda hem de iyi şekilde geçirebilmek bizim için çok daha önemli oluyor olacak. Geleceğin meselesi sadece yaşam süresi değil, ne kadar kaliteli ve sağlıklı yaşadığımız. İnsanlarımız hepimiz daha uzun, sağlıklı, bağımsız ve hayatın içinde ne kadar uzun süre kalabiliyoruz, bu çok daha kritik."

Küçülen Aile Yapısı Yaşlı Bakımını Daha Önemli Hale Getiriyor

Türkiye'de nüfusun yaşlanmasının yanı sıra aile yapısının da küçüldüğünü belirten Kuriş, bu değişimin özellikle yaşlı bireylerin bakım ihtiyaçları açısından önemli sonuçlar doğuracağını söyledi. Ortalama hane halkı büyüklüğünün 1975 yılında 5,8, 2000 yılında 4,5 ve 2025 yılında 3,1 seviyesinde olduğunu aktaran Kuriş, tek kişilik hanelerin toplum içindeki oranının yüzde 20'ye ulaştığını ifade etti.

Kuriş, değişen aile yapısının gelecekte bakım ihtiyacını nasıl etkileyeceğini şöyle anlattı: "Yaşımız uzuyor ama çekirdek aile de küçülüyor. Hepimizin bildiği gibi Türk örf ve adetlerinde anne babaya bakmak çok önemli bir artımızdır, ailemize çok bağlıyızdır. Ama küçülen ailelerde hem ekonomik olarak hem de sosyal olarak ailenin büyüklerinin, yaşlanan büyüklerinin bakımı ciddi bir önem teşkil ediyor olacak. Gelecekte bunun nasıl sağlanacağı konusu da bugünden düşünmeye başlamamız gereken konulardan bir tanesi. Daha uzun yaşadığımızda nasıl sağlıklı kalmaya devam edeceğiz? Kim yanımızda olacak? Sağlık giderleri, bakım giderleri açısından bakıldığında bunları nasıl karşılayacağız? Bunu nasıl sürdürülebilir hale getireceğiz? Bu çok daha önemli bir soru haline geliyor."

Bu noktada sağlık sigortalarının öneminin arttığını belirten Kuriş, sağlık sigortalarının yalnızca bugünün ihtiyaçlarına yönelik değil, uzun vadeli bir güvence yolculuğu olarak değerlendirilmesi gerektiğini söyledi.

"Genç Görünmeye Yatırım Yaparken Genç ve Sağlıklı Kalmaya Da Yatırım Yapıyor Muyuz?"

Önleyici sağlık uygulamalarının önemine dikkat çeken Kuriş, toplumda sağlıklı yaşam konusunda farkındalık bulunmasına rağmen bu bilincin günlük alışkanlıklara yeterince yansımadığını ifade etti. Türkiye'nin sağlık alışkanlıklarına ilişkin OECD verilerini paylaşan Kuriş, 15 yaş üzerindeki nüfusun yüzde 28,3'ünün her gün tütün kullandığını, bu oranla Türkiye'nin OECD ülkeleri arasında ikinci sırada yer aldığını belirtti. Günlük tütün tüketiminde ise 17,8 adetle Türkiye'nin ilk sırada bulunduğunu söyledi. Yetişkinlerin yüzde 44'ünün yeterli fiziksel aktivite yapmadığını belirten Kuriş, obezite ve fazla kilo oranlarına da dikkat çekti. Türkiye'de obezite oranının yüzde 20,2, fazla kilolu bireylerin oranının ise yüzde 35,6 olduğunu ifade eden Kuriş, bu iki oran birlikte değerlendirildiğinde toplumun yüzde 55'inden fazlasının kilo problemi yaşadığını kaydetti. Diyabet eğiliminin OECD ortalamasının yaklaşık iki katı olduğunu belirten Kuriş, kalp hastalıklarıyla ilişkili ölümlerin son 20 yılda yüzde 43, diyabete bağlı ölümlerin ise yüzde 78 arttığını söyledi. Yaşam süresinin uzamasıyla birlikte Alzheimer ve demans gibi hastalıkların da daha sık gündeme geldiğini ifade etti.

Kuriş, toplumun yaşlanmanın etkilerini azaltmaya çalışırken çoğunlukla dış görünüşe odaklandığını belirterek şu değerlendirmeyi yaptı: "Yaşlanmanın etkilerini azaltmak için toplum olarak çok istiyoruz ama yaşlanma çoğu zaman önce nasıl göründüğümüz olarak algılanıyor. Yani estetik kaygı. 2024 yılı istatistiğine baktığımız zaman ülkemizde 1,1 milyon adet estetik işlem yapılmış. Bunların 260 bin adeti botoks, 160 bin adeti de hyalüronik asit uygulaması. Güzel görünmek tabii ki hepimiz için çok önemli. Aynaya baktığımız zaman kendimizle barışık olmak, kendimizi iyi hissetmek, o da aslında sağlıklı yaşam için önemli. Ama genç görünmeye bu kadar çok yatırım yaparken genç ve sağlıklı kalmaya aynı ölçüde yatırım yapıyor muyuz sorusunun cevabı biraz eksik. Tansiyonumuzu kontrol etmek, rutin kontrollerimizi yapmak, daha fazla hareket etmek, beslenmemize dikkat etmek, sağlığa yönelik taramalar, kanser taramaları olabilir, check-up olabilir. Hastalıklar olmadan bir takım emareleri yakalayabilmek ve bunlara yönelik hareket edebilmek çok kritik hale geliyor. Artık anti-aging dediğimiz yaşlanmanın görünüm etkilerini azaltmak kadar healthy aging, yani sağlıklı yaş almak konusuna da bir o kadar, belki de daha fazla dikkat etmemiz ve yatırım yapmamız bireyler olarak önemli. Çünkü yaşlanmayı durduramıyoruz ama bunun etkilerini ötelemek ve sağlıklı bir birey olarak kaliteli hayat süremizi artırmak bizim elimizde."

“Sağlıklı Yaşam, Hayatın İçinde Kalabilmek Demek”

Sağlıklı yaşamın yalnızca hastalıkların bulunmaması olarak değerlendirilmemesi gerektiğini belirten Kuriş, kişinin ilerleyen yaşlarda günlük hayatını bağımsız sürdürebilmesinin önemine değindi. Sağlıklı yaşamanın kendisi açısından somut karşılığını da anlatan Kuriş, “Daha uzun süre hareket edebiliyorsam, günlük ihtiyaçlarımızı kendi kendimize karşılayabiliyorsak, kronik hastalıkları mümkün oldukça erken tanı ve teşhisle aksiyona geçebiliyorsak veya düzgün yaşadığımız için zaten kronik hastalıklara olabildiğince yakalanmıyorsak, hayatın içinde kalabiliyorsak, özetle bu aslında sağlıklı yaşamak demek” dedi. Check-up ve sağlık taramalarının sağlık sigortalarının önemli bileşenleri arasında bulunduğunu belirten Kuriş, aşıların ihmal edilmemesi, hareket edilmesi ve beslenmeye dikkat edilmesi gerektiğini söyledi.

“Sağlıkla ilgili kararlarımızı hastalık ortaya çıktıktan sonra değil, çok daha önce atabilmek önemli. Çünkü sağlık, hastalandığınızda koşarak hastaneye gitmenin çok ötesinde olması lazım. 365 gün boyunca aldığınız kararları, attığınız adımları buna göre yapıp bir birikim oluşturabilmek çok önemli. Bir insanın 78,5, 80, 90 hatta 100 yaşını görebilmesi tabii ki çok önemli. Ama bu yılların kaçını gerçekten sağlıkla, hayatın içinde, kendi başına geçirebiliyorsunuz? Bu çok önemli olacak. Bu da hem bireyler olarak hem sigorta şirketleri olarak hem de kamu nezdinde hepimizin entegre olarak çalışması gereken bir konu diye düşünüyorum.”

Sağlık Harcamalarında Sigortanın Payı Yüzde 2,8

Türkiye'deki sağlık sisteminin finansman yapısını da değerlendiren Kuriş, toplam sağlık harcamalarının yüzde 76'sının kamu tarafından karşılandığını, yüzde 18,8'inin vatandaşların kendi ceplerinden yaptığı harcamalardan oluştuğunu ve sağlık sigortalarının payının yüzde 2,8 seviyesinde bulunduğunu belirtti. Türkiye'nin güçlü bir sosyal güvenlik sistemine sahip olduğunu ifade eden Kuriş, sağlık sigortacılığı açısından ise önemli bir gelişim alanı bulunduğunu söyledi.

“Şu an mevcut durumda toplam sağlık harcamalarının yüzde 76'sı devlet tarafından karşılanıyor. Güçlü bir sosyal güvenlik sistemimiz var. Kalan yüzde 24'e bakıldığında bunların yüzde 18,8'i insanlarımızın kendi ceplerinden karşıladığı harcamalar. Sadece yüzde 2,8'lik oran sağlık sigortaları tarafından karşılanan bir alan. Yani aslında sağlık sigortacılığı açısından bakıldığı zaman bardağın önemli bir kısmı boş, bir fırsat alanı. Yatırım yapılması gereken bir alan. Çünkü şu anki sağlık harcamalarına baktığımızda Gayrisafi Yurt İçi Hasıla'nın yüzde 5,3'ü civarında. Bu, OECD ülkelerinin yarısı seviyesinde. Ama önümüzdeki dönemde hem hızlı nüfusun yaşlanmasıyla beraber bu yükün çok daha artacağı bariz. Devletin de yapacakları olmakla beraber burada ciddi bir finansal boşluk oluşuyor. Hepimizin o anlamda geleceğe yönelik yatırımları yapması önemli.”

Sağlık sigortasının özellikle yüksek maliyetli tedavi süreçlerinde bireyler için önemli bir güvence oluşturduğunu belirten Kuriş, ameliyat ve uzun süreli kronik hastalık tedavilerinde sigortalı olmanın finansal açıdan önemli avantaj sağladığını dile getirdi.

TSS'de Yaklaşık 6 Milyon Sigortalı Bulunuyor

Türkiye'de özel sağlık sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortası olmak üzere iki temel sağlık sigortası ürünü bulunduğunu belirten Kuriş, tamamlayıcı sağlık sigortasının daha ekonomik olması nedeniyle daha geniş kitlelere ulaştığını söyledi. Türkiye'de yaklaşık 6 milyon tamamlayıcı sağlık sigortası, 2,5-2,7 milyon civarında da özel sağlık sigortası bulunduğunu belirten Kuriş, TSS'nin her yıl daha fazla tercih edildiğini ifade etti. Tamamlayıcı sağlık sigortasının kapsamını anlatan Kuriş, şu bilgileri verdi: “Tamamlayıcı sağlık aslında belli bir prim karşılığı, SGK'sı olan vatandaşlarımız için söylüyorum, tamamlayıcı sağlık anlaşması olan özel sağlık hastane ve kuruluşlarında yatarak tedavi tarafında sınırsız hizmet alma hakkı sunuyor.

Herhangi bir ameliyat olmanız gerekiyor, bunun poliçe kapsamındaki bir sınırı yok. Bir de genelde farklı modüler yapıları olmakla beraber ihtiyaca binaen standart paketlerde 10 adet ayakta tedavi hakkı sunuluyor. Yine TSS anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında bu hizmetlerden yararlanabiliyorsunuz. Doktora gittim, doktor tetkik yazdı, laboratuvarda kan aldırdım, röntgen çektirdim gibi sorular geliyor. Bunların hepsi bir doktora gittiğiniz zaman o doktorun istediği tetkikler kapsamında değerlendiriliyor. Yani yılda 10 kere farklı dönemlerde hastalandığınız durumda ayakta tedavide bu şekilde karşılayan güzel ve makul ücretli bir ürün.”

“Ne Kadar Erken Sağlık Sigortası Yaptırırsanız O Kadar Avantajlı”

Tamamlayıcı sağlık sigortasında ömür boyu yenileme garantisinin önemine de değinen Kuriş, poliçenin üç yıl boyunca kesintisiz yenilenmesi halinde, ilgili koşullar çerçevesinde bu hakkın kazanılabildiğini belirtti. Kuriş, sağlık sigortasına erken yaşlarda sahip olmanın avantajını şu sözlerle anlattı: “Poliçeler bir yıllık. Fakat bir güzellik, eğer poliçenizi üç yıl boyunca arka arkaya yaptırırsanız ömür boyu yenileme garantisi alıyorsunuz. Ne kadar erken girerseniz, herhangi bir hastalığınız oluşmadan o ömür boyu yenileme garantisinde elinizde çok daha güçlü oluyor. Örneğin bir kalp hastalığı teşhisi konuldu. Eğer sizin daha evvelden kazanılmış bir ömür boyu yenileme hakkınız varsa bu hastalığınızla ilgili bütün bedeller de sigorta kapsamında ödeniyor. Ama eğer sonrasında sağlık sigortası alırsanız o hastalığınızla ilgili bedeller daha evvelden gerçekleştiği için risk kapsam dahilinde bulunmuyor.”

Özel sağlık sigortasının ise daha geniş bir kapsam sunduğunu belirten Kuriş, sigorta planına bağlı olarak farklı hastane ve doktor seçeneklerinden yararlanılabildiğini, ayakta tedavi teminatlarının da daha geniş olabildiğini söyledi. Bunun karşılığında özel sağlık sigortasının primlerinin tamamlayıcı sağlık sigortasına göre daha yüksek olabildiğini ifade etti.

“Bir Ameliyatın Maliyeti Sigorta Priminin 20 Katına Ulaşabiliyor”

Sağlık sigortalarının pahalı olup olmadığına ilişkin soruyu da yanıtlayan Kuriş, sağlık sigortacılığında ödenen tazminat oranlarının yüksek olduğuna dikkat çekti.

“Sağlık tarafındaki ihtiyaç ne kadar artıyorsa ona karşılık sigorta tarafında da fiyat buna göre belirleniyor. Burada hasar oranları, yani ödenen tazminat oranları açısından bakıldığında diğer sağlık branşlarına göre en yüksek tazminat oranına sahip sigortacılık birimlerinden bir tanesi sağlık sigortacılığı. Burada aldığını veren bir mekanizma var. Avantajımız, hastanelerle daha toplu anlaşmalar yaptığımız için ekonomik bir takım indirimler alabildiğimizden dolayı hizmetlerimizi sunabiliyoruz. Yoksa gerçekten bir bireyin sigortasız olarak bir yıl içinde aldığı hizmetler karşısında ödeyeceği bedelle sigortaya verdiği bedeli karşılaştırdığınızda çok ciddi fark var.”

Kuriş, sağlık sigortasının önemini kendi ailesinden verdiği bir örnekle de açıkladı: “Bu sene annem, yaşı da ileri, düştü ve bacağını kötü bir şekilde kırdı. Çok ciddi bir rakam. Sigorta yaptırmış olsak, sigorta ücreti ödeyeceğimiz tutarın 20 katı hastane masrafı ödedi. Belki genç yaşlarda insanlarımız 'Ben hastalanmıyorum ki' diye düşünüyor olabilir. Ama beş dakika sonra başımıza ne geleceği belli değil. Allah korusun, bir kaza olur, ayağınız takılır düşersiniz, ameliyatı var. Neyin ne zaman başınıza geleceği bilinmez.”

Araçlar için kasko ve trafik sigortası yaptırılırken bireylerin kendi sağlıklarını da güvence altına almaları gerektiğini belirten Kuriş, “Hepimiz kasko yapıyoruz veya trafik sigortası yapıyoruz aracımız için. Kendimizi niye sigortalamıyoruz? Kendi yaşamımız, kendi bedenimiz daha mı az kıymetli? Bence bu çok önemli” ifadelerini kullandı.

Teknoloji ve Uzaktan Sağlık Hizmetleri Öne Çıkıyor

Yaşlanan nüfusla birlikte sağlık personeline ve sağlık hizmetlerine yönelik talebin de artacağını belirten Kuriş, Türkiye'nin doktor ve sağlık personeli açısından dünyayla karşılaştırıldığında avantajlı bir konumda olduğunu söyledi. Ancak artan ihtiyaca aynı hızda yanıt vermenin kolay olmayacağını ifade etti. Bu noktada bireylerin kendi sağlıklarına dikkat etmelerinin yanı sıra teknolojik gelişmelerin de önemli katkı sağlayacağını belirten Kuriş, sigorta şirketlerinin çevrim içi sağlık hizmetleri sunduğunu hatırlattı.

“Biz şu anda sigorta şirketleri olarak online hizmetler sunuyoruz. Telehealth deniyor. Online olarak doktor görüşmesi yapabiliyorsunuz. Böylece hem çareyi orada bulabiliyorsunuz hem de en azından doğru doktor kim sorusuna yanıt alabiliyorsunuz. Çünkü o da bir problem. Poliçe kapsamında bütün bu hizmetlere sigorta şirketleri yanıt buluyor.”

“Müşteriler Artık Riskin Hiç Oluşmaması İçin de Yanlarında Olmamızı İstiyor”

QNB Sigorta'nın son sekiz yılı aşkın dönemdeki değişimini ve müşteri beklentilerindeki dönüşümü de değerlendiren Kuriş, sigortacılıkta artık yalnızca hasar sonrasında ödeme yapılmasının yeterli görülmediğini söyledi.

“Sigortacılığın bu süre içinde ne kadar değiştiğine ben de tanıklık ettim. Ama asıl değişim ve enteresan olan müşterinin sigortaya bakış açısı ve beklentilerinin nasıl değiştiğini görmek. İnsanlar artık yalnızca bir risk gerçekleştiğinde, kötü deneyim yaşadığında masraflarının karşılanması için yanında olan bir sigorta şirketinin ötesinde ihtiyaç duydukları her an yanlarında olan, hayatlarını kolaylaştıran, kendisini anlayan, doğru ürünlerle yanında duran ve belki de önleyici sağlıkta konuştuğumuz üzere riskin hiç oluşmaması için de onu yönlendiren bir sigorta şirketini tercih ediyor.”

QNB Sigorta'nın büyümeyi yalnızca poliçe sayısı, pazar payı veya müşteri adedi üzerinden değerlendirmediğini belirten Kuriş, müşteri memnuniyetinin ve uzun vadeli ilişkinin öncelikli olduğunu ifade etti.

“Biz QNB Sigorta'da büyümeyi sadece şu kadar sigorta yaptım, poliçe yaptım, pazar payımı bu kadar artırdım, bu kadar müşteri adedine ulaştım diye görmüyoruz. Gerçekten bir gönül bağı oluşturabiliyorsak, uzun vadeli sürdürülebilir bir yolculukta müşterimizin yanında olabiliyorsak, o poliçe yenileniyorsa, yani müşterimiz bizden memnuniyet duyuyorsa, veriyle müşterimizi anlayıp yeni teknolojilerle çok daha hızlı onun yanında olabiliyorsak, bu bizim için başarı kriteri.”

“Bugün, Bugünü Yaşa”

QNB Sigorta'nın “Bugün, Bugünü Yaşa” mottosunun ne ifade ettiğini de açıklayan Kuriş, insanların geleceğe ilişkin kaygılar nedeniyle bugünü yaşamaktan uzaklaşabildiğini söyledi. “Bütün anlattıklarımızla çok güzel örtüşüyor. Çünkü aslında hepimiz bugünü bugün olarak yaşayamıyoruz. İçinde bulunduğumuz dünya çok hızlı değişiyor, riskler artıyor, hayat çok değişiyor ve geleceğe yönelik kaygılarımız da hepimizin farklı farklı sebeplerden dolayı fazla. O yüzden bugünü yaşamaktan çok geleceği düşünmek ve o yöne ne yapacağımızın kararını vermek hep kafamızın bir tarafında. Bir sigorta şirketi olarak bizim üzerimize düşen, değerli müşterilerimizin bugününü gerçekten düşünmek, yarın bizde diyebilmek, o riskleri ve kaygıları baştan onların üzerinden alıp o güvenceyi kendilerine verebilmek. Böylece gerçekten iç rahatlığıyla, kafa rahatlığıyla, huzurla bugünü bugün yaşamalarını sağlamak.”

Programın sonunda izleyicilere sağlık sigortası yaptırmaları ve sağlıklı yaşam konusunda bugünden adım atmaları çağrısında bulunan Kuriş, “Tüm seyircilerimize sağlık dolu bir yaşam diliyorum. Bugünden farkındalıklarının olduğu, sağlıklı yaşam anlamında o adımları attıkları bir süreç olsun. Özellikle sağlık sigortası olmayanlar internete girip bir araştırsınlar. O güvence gerçekten çok çok önemli” dedi. Kuriş, sağlık sigortasının hangi şirketten alındığından bağımsız olarak bireylerin kendileri için yatırım yapmaları gerektiğini vurgulayarak sözlerini tamamladı.

Allianz, üst üste 8. kez Dünyanın en değerli sigorta markası seçildi



Allianz Grubu, Interbrand'in En İyi Global Markalar 2026 sıralamasında sekizinci kez dünyanın en değerli sigorta markası oldu. Marka değerini bir önceki yıla göre yüzde 9 artırarak 30,7 milyar dolara yükselten Allianz, tüm sektörleri kapsayan global sıralamada da bir basamak yükselerek 26. sıraya yerleşti.

Dünyanın önde gelen sigorta ve varlık yönetimi şirketlerinden Allianz, global marka gücünü bir kez daha ortaya koydu. New York merkezli küresel marka danışmanlığı şirketi Interbrand tarafından 2000 yılından bu yana yayımlanan "En İyi Global Markalar" (Best Global Brands) 2026 sıralamasına göre Allianz, üst üste sekizinci kez dünyanın en değerli global sigorta markası seçildi. Allianz, tüm sektörleri kapsayan sıralamada bir basamak yükselerek 26. sırada yer alırken marka değerini de bir önceki yıla göre yüzde 9 artırarak 30,7 milyar dolarla tüm zamanların en yüksek seviyesine taşıdı.

Güven ve müşteri odaklılıkla gelen istikrarlı yükseliş

Allianz'ın marka değerindeki yükselişin arkasında güçlü iş performansı ve finansal sonuçların yanı sıra güven, müşteri odaklılık ve müşteri ihtiyaçlarına duyarlı bir marka stratejisi bulunuyor. Sağlık ve kişisel finans gibi insanların yaşamında öncelikli yer tutan alanlara odaklanan Allianz, ürün ve hizmetlerini giderek karmaşıklaşan dünyada müşterilerinin ihtiyaçlarına yanıt verecek şekilde geliştiriyor. Şirket, spor iş birlikleri ve toplumsal fayda odaklı girişimleriyle de insanları bir araya getiren, güven ve dayanışmayı güçlendiren çalışmalara imza atıyor.

Allianz Grubu, yaklaşık 70 ülkede faaliyet gösterirken Türkiye'de de Allianz Türkiye, Allianz Trade ve Allianz Partners şirketleriyle hizmet veriyor. 2008 yılından bu yana Allianz Grubu'nun bir parçası olarak faaliyetlerini sürdüren Allianz Türkiye, müşteri deneyimi, dijitalleşme, çeviklik, çalışan bağlılığı, sürdürülebilirlik ve inovasyon alanlarında sektöre öncülük etme hedefiyle çalışmalarını sürdürüyor. 8,3 milyon müşterisinin bugünden yarına, yaşam boyu partneri olma vizyonuyla hareket eden Allianz Türkiye, global marka gücünü yerel pazardaki hizmet ve deneyimine yansıtıyor.

Global marka gücü Türkiye'de toplumsal faydaya dönüşüyor

Allianz Türkiye, global marka yaklaşımını Türkiye'de sporun ve toplumsal gelişimin desteklenmesine yönelik uzun soluklu iş birlikleriyle de güçlendiriyor. Olimpiyat ve Paralimpik Hareketlere verdiği global desteği Türkiye'de de sahiplenen Allianz Türkiye; olimpiyat şampiyonu milli okçu Mete Gazoz, milli para yüzücü Sümeyye Boyacı, milli tekvandocu Merve Dinçel, milli kayakçı Ceren Reyhan Yıldırım ve milli para yüzücü Defne Kurt gibi başarılı sporcuların yanında yer alıyor. Dağ Gibi Arkanızdayız projesiyle Erzurumlu kız çocuklarını kış sporlarıyla buluşturan Allianz Türkiye, Habitat Derneği ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP Türkiye) iş birliğiyle yürüttüğü Finansla Gelecek projesiyle de Türkiye'nin dört bir yanından gençlerin finansal okuryazarlık becerilerini geliştirmeyi hedefliyor. Allianz Türkiye ayrıca Koruncuk Vakfı ile yürüttüğü Bir Kız Gelecek projesi kapsamında kız çocuklarının eğitim yolculuğuna eşlik ederken, Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı (TEGV) ile yürüttüğü Bilinçli Adımlar Güvenli Yarınlar projesiyle de 7-14 yaş aralığındaki çocuklarda deprem farkındalığını artırmaya odaklanıyor.

hgr
Hasar Restorasyon

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.





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

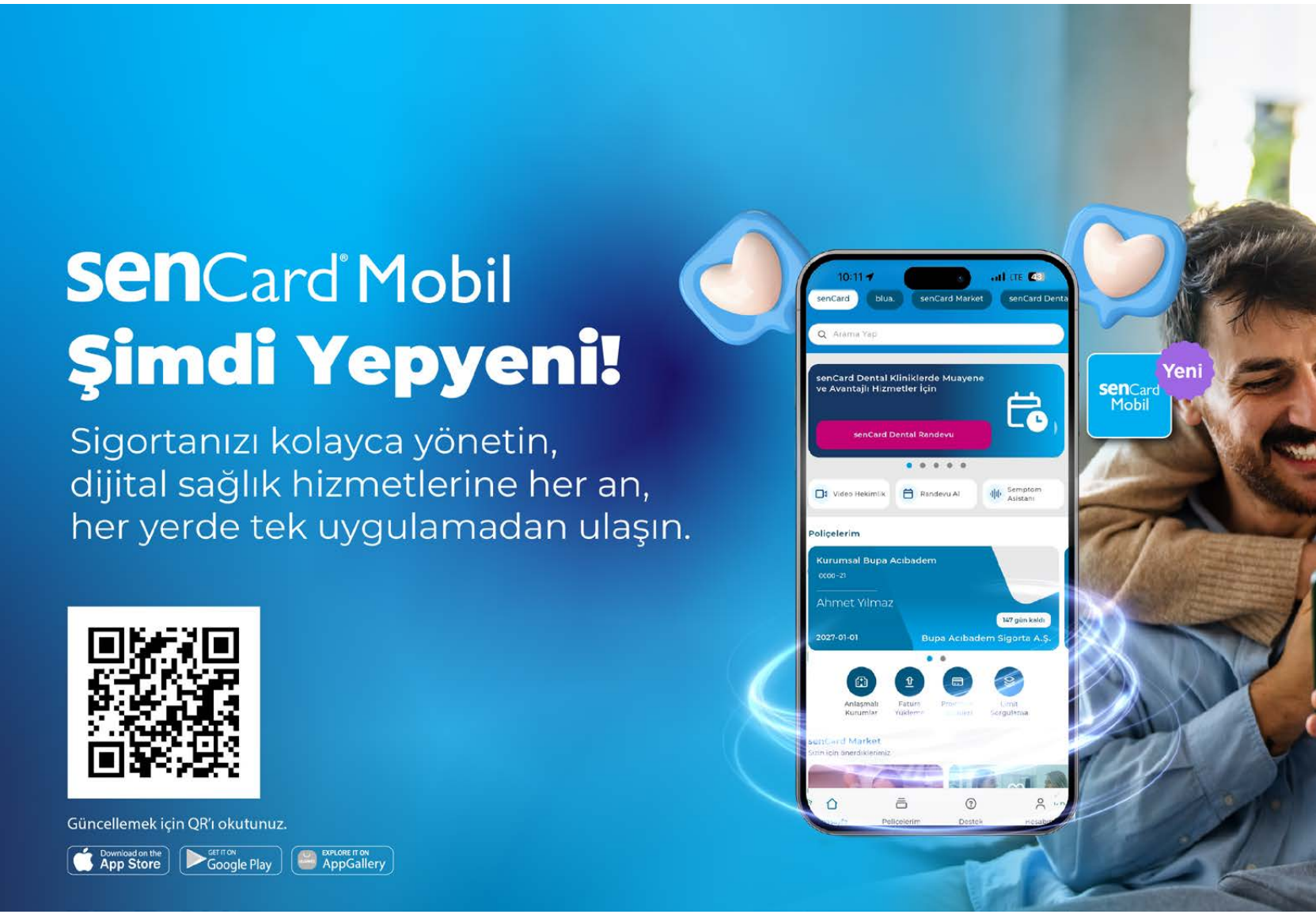
05 **Teknik Restorasyon ve Koruma Hizmetleri**
Nem Alma · Korozyon Önleme · Koku ve Küf Giderme · Yüzey Arındırma · Konut Hasarları

TOBB 100

IICRC

444 1 491
hgr.com.tr · info@hgr.com.tr

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



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



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

Sigorta deneyimi uçtan uca dijitalleşiyor

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

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

Farklı sigorta ihtiyaçları için de tek adres

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

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

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürlüğüne **Sezgin Yılmaz Atandı**



Bireysel emeklilik ve hayat sigortaları sektöründe faaliyet gösteren Anadolu Hayat Emeklilik'te Genel Müdürlük görevine Sezgin Yılmaz atandı. Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcılığı görevini sürdüren ve Mart 2023'ten bu yana Anadolu Hayat Emeklilik Yönetim Kurulu Başkanı olan Yılmaz, gerekli yasal izinlerin alınmasının ardından yeni görevine başlayacak.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortaları sektörünün önde gelen kuruluşlarından Anadolu Hayat Emeklilik'in Genel Müdürlük görevine Sezgin Yılmaz atandı.

Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü'nden mezun olan Yılmaz, çalışma hayatına 1997 yılında Türkiye İş Bankası Bursa Şubesi'nde memur olarak başladı. Bankanın farklı kademelerinde görev alan Yılmaz, 2012 yılında KOBİ Kredileri Tahsis Bölümü Kayseri Bölge Müdürü, 2015 yılında KOBİ Kredileri Tahsis Bölümü İzmir Merkez I. Bölge Müdürü, 2016 yılında KOBİ ve İşletme Bankacılığı Satış Bölümü İzmir Merkez II. Bölge Satış Müdürü olarak atandı.

Yılmaz, 2017 yılında Destek Hizmetleri ve Satın Alma Müdürü, 2018 yılında ise Satın Alma Müdürü olarak görev yaptı. 29 Mart 2019 tarihinde Türkiye İş Bankası Yönetim Kurulu Üyeliğine seçilen Yılmaz, 29 Temmuz 2020 tarihinde Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcılığı görevine atanırken, 24 Mart 2023 tarihinde de Anadolu Hayat Emeklilik Yönetim Kurulu Başkanı oldu. Sezgin Yılmaz, gerekli yasal izin süreçlerinin tamamlanmasının ardından Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü olarak görevine başlayacak. Ekim 2024'ten bu yana Şirketin Genel Müdürlüğünü yürüten Serkan Uğraş Kaygalak, Anadolu Sigorta'da üstleneceği yeni görevi sebebiyle Genel Müdürlük görevini Sezgin Yılmaz'a devredecek.

TURKISH AIRLINES
Miles&Smiles

BES İLE 50.000'E VARAN MİL KAZANIN.

Miles&Smiles üyelerine özel BES Planı ile 2.500 TL ve üzeri aylık katkı payı için 5.000 Mil, 250.000 TL ve üzeri birikimleriniz için **50.000'e varan Mil** kazanabilirsiniz.

2.500 TL VE ÜZERİ KATKI PAYINA 5.000 MİL

%20 DEVLET KATKISI



HDI | Fibaemeklilik

Her şeyden önce güvence

Bireysel Emeklilik Sözleşmesi HDI Fiba Emeklilik ve Hayat A.Ş. tarafından sunulmaktadır.

Hızlı başvuru için, QR kodu okutun.



Dr. Ahmet Genç
Eski Hazine ve Maliye Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı

Türkiye finans piyasalarındaki son gelişmeler ışığında düzenleyici ve denetleyici kurumlarla ilgili değerlendirmeler

Bağımsız idari otoriteler olarak da isimlendirilen düzenleyici ve denetleyici kurumlar ABD'de 1800'lü yıllarda ortaya çıkmış iken, Avrupa'da 1980'li yıllarda görülmeye başlanmıştır. Serbest piyasa ekonomisi çerçevesinde devletin çekildiği alanlarda bu kurumlar vasıtasıyla denetim ve düzenleme yapılması amaçlanmıştır.

Bu tür kurumların oluşturulmasındaki bir başka neden, uzmanlaşma ihtiyacıdır. Belli piyasaların faaliyetlerinin karmaşık olması ve uzmanlık gerektirmesi nedeniyle bu kurumların uzmanları vasıtasıyla bu sektörlerin daha sağlıklı olarak denetlenebileceği düşünülmüştür.

Bu kurumlarla ilgili belirtilmesi gereken diğer bir husus, bu kurumların uzmanlarına diğer kamu kurumlarına nazaran daha yüksek ücret ödenmesidir. Bundaki mantık ise, o alanda yetişmiş personelin kurumda kalmalarının sağlanmasıdır.

Ülkemizde de aynı mantık çerçevesinde birçok düzenleyici ve denetleyici kurum oluşturulmuştur. Burada finans sektörü ile ilgili üç kurumdan bahsedilecektir. Bunlar SPK, BDDK ve SEDDK'dır.

Ülkemizde oluşturulan ilk bağımsız idari otorite SPK (Sermaye Piyasası Kurulu)'dır. SPK'nın mevzuatı 1981 yılında çıkarılmış, Kurul 1982 yılında faaliyete başlamıştır. SPK'nın o dönemde hızlı biçimde kurulmasında bankerlik skandalının etkisi olduğu değerlendirilmektedir. O zaman 12 Eylül 1980 askeri darbesi ile gelen yönetim devam etmekte idi.

İlk başkan Prof. Dr. İsmail Türk Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi hocası olduğu için Kurulun meslek personeli alımında daha çok SBF'lileri tercih etmiştir. İsmail Türk 6 yıl görev yapmıştır. Görev yaptığı sürede mevzuat altyapısını ve kurumsal altyapıyı oluşturmuştur. Bu suretle sermaye piyasası ile ilgili kavramlar, kurumlar ve diğer hususlar kamuoyu tarafından da öğrenilmeye başlanmıştır.

SPK'nın kuruluşundan üç yıl sonra o zamanki adıyla İMKB (İstanbul Menkul Kıymetler Borsası) şimdiki adıyla BİST (Borsa İstanbul A.Ş.) kurulmuştur.

SPK'nın bir bağımsız idari otorite olarak varlığına rağmen Hazine Müsteşarlığı'nda (isim zaman zaman değişmiş Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı ya da Bakanlık olarak) Banka ve Kambiyo Genel Müdürlüğü içerisinde Sermaye Piyasası Dairesi uzun süre var olmuştur. Bu daire SPK üzerinde bir tür gözetim faaliyeti yapmıştır. Örneğin ayrı bir ücret rejimine tabi olan SPK yönetici ve çalışanlarının ücretleri Hazine'nin onayına tabi kılınmıştır. Dolayısıyla, bu idarelerin bağımsızlığının mutlak olmadığı, ihtiyaca göre hareket edilmesi gerektiği sonucuna varılabilir.

Finans sektöründeki bağımsız idari otoritelerden bir diğeri BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu)'dır. Mevzuatı 1999 yılında çıkarılmış, 2000 yılında faaliyete başlamıştır. 1990'lı yıllarda bankacılık sektöründe yaşanan sorunlar nedeniyle kurulmuştur. Bankacılık Kanunu hazırlık çalışmaları sırasında sigortacılık sektörünün de bu düzenlemenin içerisine alınması düşünülmüş, ancak bankacılık sektöründeki sorunların aciliyet kazanması nedeniyle yalnızca bankacılığı kapsayan bir düzenleme çıkarılmıştır.

Başlangıçta kamu kurumları ve bazı meslek örgütlerinin gösterdiği adaylarla oluşturulan 7 kişilik Kurul, daha sonra 2001 krizinin devamında yalnızca Hazine Müsteşarlığı'nın bağlı olduğu Bakanın göstereceği adaylardan oluşturulur hale gelmiştir. Mevcut Kurul üyeleri yasal bir düzenleme ile görev süreleri dolmadan görevden alınmışlardır. Bu da bağımsızlığın mutlak olmadığının bir başka göstergesi olmuştur.

BDDK'nın ilk Başkanı Zekeriya Temizel zamanında belli sayıda bankaya müdahale edilmiş, kısa süre içerisinde yönetim değişmiş Engin Akçakoca Başkan olmuş bu defa ikinci bir dalga halinde ilave bazı bankalara daha müdahale edilmiştir. O dönemde; daha önce Hazine tarafından müdahale edilen bankalar da dahil olmak üzere toplamda 20'den fazla banka 24 olabilir TMSF'ye devredilmiştir. TMSF önceleri TCMB bünyesinde idi. Sonra BDDK bünyesine alındı. Daha sonra da bugünkü gibi ayrı bir kuruluş oldu.

Daha sonraki yıllarda leasing, faktöring, finansman şirketleri, varlık yönetim şirketleri ve tasarruf finansman şirketleri de BDDK düzenleme ve denetlemesi kapsamına alınmıştır.

1999 yılında tartışmaları yapılmasına rağmen sigortacılık sektörü için bir düzenleyici kurul oluşturulması ancak 20 yıl sonra 2019 yılında mümkün olmuştur. SEDDK (Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu) 2020 yılında faaliyete başlamıştır. Kurumun başlangıçtaki uzman personelini esas itibarıyla Hazine Müsteşarlığı bünyesinde iki ayrı birim olan Sigortacılık Genel Müdürlüğü ile Sigorta Denetleme Kurulu Başkanlığı çalışanları oluşturmuştur. Bu suretle geçmişte ayrı olan düzenleme ve denetim fonksiyonları bir çatı altında toplanmıştır.

Kurumda görev alan ilk Kurul iki yıl gibi kısa bir sürede görevden alınmış, onların yerine gelen Kurul da yine iki yıl dolmadan görevden alınarak yerlerine yenileri atanmıştır. Diğer bir ifadeyle Kurumun kuruluşunun üzerinden 6 yıl geçmesine rağmen üç yönetim değişikliği olmuştur. Mevzuat gereği kurullarda görev süresi 4 yıldır.

Diğer bir sorun; Hazine Müsteşarlığı'ndan Kuruma gelen uzman ve kıdemli personelin önemli bir kısmı ya Hazineye geri dönmüş, ya sektöre geçmiş ya da emekli olmuştur. Yeni alınan sınırlı sayıda personelin istenilen uzmanlık ve yetkinliğe ulaşabilmesi de zaman almaktadır. Bu nedenle kurumsal hafıza olumsuz yönde etkilenmiştir.

Bu değerlendirmeler çerçevesinde önerilerimiz şunlardır:

1. Kurumların/kurulların karar alma süreçleri ile ilgili olarak acil durumlar için hızlı karar alma mekanizmaları mevzuat ile oluşturulmalıdır. İlgili/ilişkili Bakanlığın bu noktada bildirim yapma, talepte bulunma yetkileri olmalıdır. Kurullar bu talepleri ancak gerekçe göstererek reddedebilmelidirler.

2. Finans sektörü ile ilgili düzenleme ve denetim siyasi otoritede olunca müdahale edilmesi gereken kurumlara müdahale edilemeyeceği argümanı vardı. Ancak bağımsız idari otoritelerde bu defa aşırı ve gereksiz müdahale argümanı ortaya çıktı. Nitekim BDDK'nın, kuruluşunun ilk yıllarında aşırı müdahale yaptığı, IMF'nin verdiği geniş bir banka listesi çerçevesinde müdahale edilmesi gerekmeyen bankalara bile müdahale ettiği tartışmaları olmuştur.

Bu nedenle, özellikle faaliyet durdurma/müdahale gibi durumlarda kurumların mutlak surette ilgili/ilişkili Bakanlık olan Hazine ve Maliye Bakanlığı ile koordinasyonu sağlaması gereklidir. Bu durum mevzuat düzenlemesi ile de garanti altına alınmalıdır.

3. Finans sektöründeki bu üç kurum, ilgili veya ilişkili olduğu Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından her yıl standart bazı göstergeler (her kurum için ayrı ayrı hazırlanacak performans göstergesi tarzı bir formla) yönüyle gözetime tabi tutulmalıdır.

4. 5018 sayılı Kanun ile Stratejik Plan yapmaktan muaf tutulan bu kurumların Stratejik Plan yapmaları zorunlu hale getirilmelidir.

5. Kurum ya da Kurul Başkanlarının ilgili alanda en az 12 yıl tecrübe sahibi olmaları şartı getirilmelidir (genel olarak iktisat, işletme vb. saymak yerine spesifik olarak sermaye piyasaları konusunda, bankacılık konusunda ve sigortacılık konusunda 12 yıl olarak).

6. Kurul üyeliklerinden en az bir ya da ikisi kurumların içinden yetişmiş uzmanlara tahsis edilmelidir.

7. Kurumların teşkilat yapısında yönetici pozisyonlara dışarıdan getirilecek kişilerin sayısı sınırlandırılmalıdır.

8. Kurumlarda kurumsal hafızanın korunması amacıyla hizmet içi eğitime ağırlık verilmeli. Tecrübeli eski uzman ve yöneticilerin deneyimlerinden yararlanılmalı. Kurumlar personelinin kendi mevzuatlarına tam hakimiyetleri sağlanmalıdır.

9. Nitelikli personelin kazanılması ve elde tutulması amacıyla kurumlar personelinin ücretleri tatmin edici düzeye getirilmelidir. 666 sayılı KHK öncesi duruma bakılabilir.

10. Kurumlar personeli için somut, net, adil bir performans sistemi oluşturularak ücret düzeni ona göre ayarlanmalı, aynı şekilde kurullar başkan ve üyeleri için de Bakanlık nezdinde ayrı performans sistemi oluşturulmalı, bu performans sisteminin sonuçları atama döneminde Cumhurbaşkanlığı ile de paylaşılmalıdır.

11. Yukarıda sayılan tüm öneriler geçerli olmak üzere, 2008-2009 krizi sonrası bir çok ülkede uygulanmaya başlanan Twin Peaks modeli, artık Türkiye için de tartışılmaya başlanmalıdır.
Saygılarımla. 09.11.2026.

Tercihinizi Değiştirin

Güvencenizi Değil

NeoServis Tercih Kasko ile Genişletilmiş Kasko'nun sunduğu teminat ve hizmetlerden ödün vermeden, daha avantajlı primle aracınızı güvence altına alın.



NEOVA SİGORTA

Katılım Emeklilik başarısını üç uluslararası ödülle taçlandırdı



Katılım Emeklilik, büyüme performansı, yenilikçi ürün ve hizmet yaklaşımı ile üç uluslararası ödüle layık görüldü. Katılım Emeklilik, faizsiz bireysel emeklilik ve sigortacılık alanlarında geliştirdiği çözümlerle farklı müşteri ihtiyaçlarına yönelik hizmetlerini çeşitlendirmeyi sürdürüyor.

Sektörünün öncü ve yenilikçi markası Katılım Emeklilik, Global Business & Finance Magazine Awards 2026 kapsamında üç ayrı kategoride ödül kazandı. Şirket, "Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen Katılım Sigortacılığı Şirketi", "Türkiye'nin En Yenilikçi Sigorta Şirketi" ve "Türkiye'nin En İyi Sağlık Sigortası Şirketi" kategorilerinde ödüllendirildi.

Katılım Emeklilik'in büyüme performansını, ürün çeşitliliğini ve farklı ihtiyaçlara yönelik sigorta çözümlerini öne çıkaran ödüller, şirketin bireysel emeklilik ve sigortacılık alanlarındaki faaliyetlerine dikkat çekti. Katılım Emeklilik, Global Business & Finance Magazine Awards 2026 kapsamında "Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen Katılım Sigortacılığı Şirketi", "Türkiye'nin En Yenilikçi Sigorta Şirketi" ve "Türkiye'nin En İyi Sağlık Sigortası Şirketi" kategorilerinde üç ödül kazandı. Şirketin büyüme performansını, ürün geliştirme yaklaşımını ve sağlık sigortası alanındaki konumunu öne çıkaran ödüller, Katılım Emeklilik'in farklı alanlardaki faaliyetlerini uluslararası platformda görünür kıldı.

2013 yılında kurulan Katılım Emeklilik, bireysel emeklilik ve sigortacılık alanlarında büyümesini sürdürüyor. 2026 Ekim ayı itibarıyla şirketin toplam fon büyüklüğü 76 milyar TL'yi aşarken BES sözleşmesi sayısı 1 milyon 584 bin, sigorta sözleşmesi sayısı ise 531 bin oldu.

Katılım Emeklilik, faizsiz finans ilkelerine uygun ürünleri ve farklı ihtiyaçlara yönelik çözümleriyle sektördeki faaliyetlerini geliştiriyor.

Yenilikçi ürünler ve farklı fon seçenekleri

Katılım Emeklilik, "Türkiye'nin En Yenilikçi Sigorta Şirketi" ödülünü ürün çeşitliliği ve müşteri ihtiyaçlarına yönelik çözümleriyle öne çıktığı bir dönemde aldı. Şirketin ürün portföyünde erken yaşta tasarruf alışkanlığını destekleyen Erken BES, farklı yatırım tercihlerine yönelik 21 fon seçeneği ve sağlık sigortası ürünleri bulunuyor.

Şirket, ürün ve hizmetlerini geliştirirken müşterilerin farklı beklenti ve ihtiyaçlarına uygun seçenekler sunmayı hedefliyor.

Sağlık sigortasında sektörün üzerinde büyüme

Katılım Emeklilik, "Türkiye'nin En İyi Sağlık Sigortası Şirketi" kategorisindeki ödülünü sağlık sigortasındaki büyüme performansıyla destekliyor. Ağustos 2026 sonu itibarıyla şirketin hastalık-sağlık branşındaki prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 68,69 artarak yaklaşık 2,72 milyar TL'ye ulaştı. Bu artış, aynı dönemde sektör genelinde kaydedilen yüzde 36,2'lik büyümenin üzerinde gerçekleşti. Katılım Emeklilik, sağlık sigortası prim üretiminde Türkiye genelindeki sigorta şirketleri arasında ilk onda, katılım sigortacılığı şirketleri arasında ise ilk sırada yer aldı. Şirketin sağlık branşındaki prim üretimi, katılım sigortacılığı şirketlerinin toplam sağlık sigortası prim üretiminin yüzde 58,5'ini oluşturdu.

Şimdi
Hazır Mısın?



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

Türkiye Sigorta Birliği

#SigortasızOlmaz



Sompo Sigorta 'Samuraylar Kulübü' Acenteleri Çin'de Buluştu

Sompo Sigorta Samuraylar Kulübü üyeleri Çin'de buluştu. 12-19 Ekim tarihleri arasında gerçekleştirilen özel seyahate katılan üyeler, Çin'in binlerce yıllık tarihini ve kültürel mirasını keşfederken, iki şehrin geleneksel ve modern yaşamını bir arada deneyimleme fırsatı buldu.

Sigortacılık sektörünün öncü şirketi Sompo Sigorta, acenteleriyle kurduğu güçlü iş ortaklığını farklı deneyimlerle pekiştirmeyi sürdürüyor. 2019 yılından bu yana başarılarıyla öne çıkan acentelerini özel seyahatler ve ayrıcalıklı etkinliklerle buluşturan Samuraylar Kulübü, mayıs ayındaki Marakeş seyahatinin ardından rotasını Çin'e çevirdi. 12–19 Ekim 2026 tarihleri arasında gerçekleştirilen buluşmanın ilk bölümünde Pekin'i keşfeden üyeler, daha sonra Şanghay'a geçerek Çin'in tarihi mirası ile modern şehir yaşamını bir arada deneyimledi.

Seyahate Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur'un yanı sıra, Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, Bireysel Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Şirzat Çetinkaya ve Kurumsal Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer katıldı. Katılımcılar, seyahat boyunca Pekin ve Şanghay'ın tarihi, kültürel ve modern yönlerini yakından tanıma fırsatı buldu.

Çin Seddi'nden Şanghay'ın modern yüzüne uzanan deneyim

Pekin'de Yazlık Saray, Çin Seddi, Tiananmen Meydanı, Yasak Şehir ve Cennet Tapınağı gibi kentin simge noktaları ziyaret edilirken; Çin Seddi'nde davul şovu ve Aslan Dansı eşliğinde gerçekleştirilen özel karşılama programın dikkat çeken anları arasında yer aldı.

Pekin'in ardından hızlı trenle Şanghay'a geçen katılımcılar, Tai Chi deneyimiyle başlayan program kapsamında Yeşim Buda Tapınağı ve Yu Yuan Bahçesi'ni ziyaret etti. Şehrin farklı bölgelerinde gerçekleştirilen etkinliklerle Çin kültürünü yakından tanıyan katılımcılar, geleneksel kültür ile modern şehir yaşamının bir arada olduğu Şanghay'ı keşfetti.

"Başarılarımızı birlikte kutlarken bağlarımızı daha da güçlendiriyoruz"

Samuraylar Kulübü'nün Sompo Sigorta'nın acenteleriyle kurduğu güçlü bağın önemli göstergelerinden biri olduğunu belirten Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, şu değerlendirmelerde bulundu: "Samuraylar Kulübü, yüksek performans gösteren iş ortaklarımızla başarılarımızı birlikte kutladığımız ve aramızdaki güçlü bağı daha da pekiştirdiğimiz çok değerli bir buluşma platformu. Samuraylar kulübü üyeleri ile aynı deneyimleri paylaşmanın, iş hayatının günlük temposunun dışında birlikte zaman geçirmenin ve birbirimizi daha yakından tanımanın iş ortaklığımıza önemli katkı sağladığına inanıyoruz. Çin'de gerçekleştirdiğimiz bu seyahat de farklı bir kültürü ve coğrafyayı birlikte keşfederken aramızdaki iletişimi ve iş ortaklığımızı güçlendirdi. Sompo Sigorta olarak acentelerimizle birlikte büyümeye, başarılarımızı paylaşmaya ve Samuraylar Kulübü çatısı altında bizi bir araya getiren özel buluşmaları sürdürmeye devam edeceğiz."

Çin'de gerçekleştirilen bu özel seyahat, Sompo Sigorta'nın acenteleriyle kurduğu güçlü iş ortaklığını farklı deneyimlerle pekiştirme yaklaşımının bir yansıması oldu. Sompo Sigorta, Samuraylar Kulübü çatısı altında yıl boyunca acenteleriyle bir araya gelerek başarıyı birlikte kutlamayı ve iş ortaklığını güçlendirmeyi sürdürecek.

Referans Genişletilmiş Kasko

Belli ki buradan Referans geçmiş...



Yola çıkmanın en güzel yanı, sadece sürüşün 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

QNB Sigorta'nın "Çiftçiye Hayat Olsun" Projesi Üç Yılda 20 Bin Fidana Ulaştı:

Bursa'da 5 Bin Zeytin Fidanı Toprakla Buluştu

QNB Sigorta, "Geleceğe Değer" anlayışıyla hayata geçirdiği sürdürülebilir çevre ve toplum odaklı çalışmalarına devam ediyor. Çevre Kuruluşları Dayanışma Derneği (ÇEKUD) iş birliğiyle yürütülen "Çiftçiye Hayat Olsun" projesi kapsamında Bursa'nın Mudanya ilçesine bağlı Çayönü köyünde düzenlenen etkinlikte 5.000 zeytin fidanı toprakla buluşturuldu. 3 yıldır Türkiye'nin farklı bölgelerinde devam eden projede dikilen toplam fidan sayısı 20.000'e ulaştı.

"Bugün, Bugünü Yaşa" söylemiyle müşteri odaklı sigortacılık hizmetleri sunan QNB Sigorta, geleceğe değer katma hedefiyle çevresel sürdürülebilirlik ve topluma faydayı odak noktasına alıyor. Şirket, Çevre Kuruluşları Dayanışma Derneği (ÇEKUD) ile yürüttüğü "Çiftçiye Hayat Olsun" projesiyle bu yıl Bursa'da 5.000 zeytin fidanını toprakla buluşturdu. Üç yıldır Türkiye'nin farklı bölgelerinde devam eden proje kapsamında dikilen toplam fidan sayısı 20.000'e ulaştı.

Zeytin ağacının kültürel ve ekonomik değerleriyle geçmişten geleceğe uzanan köklü mirasından ilham alan proje, doğaya katkının yanı sıra toprağa emek veren özellikle kadın çiftçilerin desteklenmesini amaçlıyor. QNB Sigorta, "Geleceğe Değer" yaklaşımıyla çevresel ve toplumsal faydayı bir araya getiren çalışmalarını yarınlara kalıcı ve anlamlı bir iz bırakmak amacıyla uzun vadeli bir sorumluluk anlayışıyla sürdürüyor.

Bursa'nın Mudanya ilçesine bağlı Çayönü Köyü'nde düzenlenen fidan dikim etkinliğinde Mudanya İlçe Tarım Müdürü Ergün Karadağ, Mudanya İlçe Milli Eğitim Müdürü Suat Topal, QNB Sigorta Pazarlama, Sağlık ve Hukuk Genel Müdür Yardımcısı ve Sürdürülebilirlik Komitesi Başkanı Tolga Ceylantepe, Satış Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Çapkın Ersoy, ÇEKUD Genel Müdürü Süleyman Çoşar, ÇEKUD Sözcüsü Habibe Öztürk, QNB Türkiye yöneticileri, QNB Sigorta çalışanları ve ÇEKUD yönetiminden temsilciler bir araya geldi. Etkinliğe katılan kadın çiftçiler ve öğrenciler de fidanları toprakla buluşturup can suyu vererek bu anlamlı buluşmaya ortak oldu.

Projenin gelecek nesillere aktarılacak bir miras oluşturma hedefini vurgulayan QNB Sigorta Pazarlama, Sağlık ve Hukuk Genel Müdür Yardımcısı ve Sürdürülebilirlik Komitesi Başkanı Tolga Ceylantepe; "QNB Sigorta olarak 'Geleceğe Değer' yaklaşımımızla bugünün ötesini düşünüyor, bugün attığımız adımların yıllar sonra da insanların hayatına katkı sağlamasını önemsiyoruz. Zeytin ağacını kıymetli yapan yalnızca sunduğu ürün değil; ona emek veren ellerin, kuşaklar boyunca aktarılan bilginin ve birlikte büyüyen ve kök salan bir mirasın parçası olması. 'Çiftçiye Hayat Olsun' projemizle bu mirasın devamlılığına katkı sunmayı ve kadın çiftçilerimizin yanında olmayı hedefliyoruz. 2024 yılında 10 bin fidanlık QNB Sigorta Hayat Hatıra Ormanı'nı oluşturduk. 'Çiftçiye Hayat Olsun' projesiyle de ülkemizin farklı bölgelerinde fidanları toprakla buluşturarak bu yaklaşımımızı sürdürüyoruz. Üç yılda 20 bin fidana ulaşmamız, uzun vadeli bir çabanın sonucu. ÇEKUD ile yürüttüğümüz iş birliği kapsamında doğaya katkı sunarken kadın çiftçilerimizin emeğini desteklemeyi de önemsiyoruz. Bugün diktiğimiz zeytin fidanlarının kök salıp büyüyerek gelecek nesillere aktarılacak bir mirasın parçası olmasını diliyoruz" dedi.

Etkinlikte konuşma gerçekleştiren ÇEKUD Genel Müdürü Süleyman Çoşar, zeytinin ülkemizin tarımsal ve kültürel mirasındaki önemine değinerek, doğal varlıkların korunmasının gelecek nesillere karşı ortak bir sorumluluk olduğunu vurguladı: "ÇEKUD olarak, çevre duyarlılığının yalnızca söylemde kalmaması, somut faaliyetlerle hayata geçirilmesi gerektiğine inanıyoruz. Doğal varlıkların korunması, ağaçlandırma çalışmalarının yaygınlaştırılması ve toplumsal çevre bilincinin güçlendirilmesi amacıyla yürüttüğümüz çalışmaların temelinde bu anlayış bulunmaktadır.

Bugünkü buluşmamız, bu anlayışın değerli bir örneğidir. QNB Sigorta'nın ÇEKUD'a sağladığı 5.000 fidan bağışı, kurumsal iş birliklerinin çevresel sorumluluğa nasıl somut bir karşılık kazandırabileceğini göstermektedir. Bu anlamlı katkı ve iş birliği için QNB Sigorta'ya ÇEKUD adına içtenlikle teşekkür ediyorum. İnanıyorum ki bugün gerçekleştirdiğimiz bu çalışma, yalnızca fidanların dikildiği bir organizasyon olarak değil; çevresel sorumluluğun ortaklaşa üstlenildiği ve geleceğe yönelik somut bir iradenin ortaya konulduğu bir çalışma olarak hatırlanacaktır."



SAĞLIKLI YARINLARA BEREKET GÜVENCESİ!

Kalp krizi, felç, körlük, böbrek yetmezliği ve kansere karşı güvenceniz Bereket Sigorta'da!
Üstelik ücretsiz ek hizmetlerle.

%30 İNDİRİM



Ultrason / Mamografi

Check Up

Online Psikolog / Diyetisyen Danışmanlığı

Ücretsiz hizmetlerden poliçe başlangıç tarihinden itibaren 45 gün sonra yararlanılabilmektedir.
Kampanya 31 Aralık 2026 tarihine kadar geçerlidir.

BEREKET MOBİL

BEREKET SİGORTA

ACENTE | BEREKET.COM.TR | BEREKET MOBİL

HDI Fibaemeklilik ve Türk Hava Yolları İş Birliğiyle BES'te 50.000'e Varan Mil Fırsatı

HDI Fibaemeklilik ve Türk Hava Yolları iş birliği, Miles&Smiles üyelerine geleceğe yönelik birikimlerini seyahat avantajıyla birleştirme fırsatı sunuyor. Üyelere özel BES planına katılan müşteriler, kampanya koşullarına göre ödeme aracı ve kredi kartının bankasına bakmaksızın 50.000'e varan Mil kazanabiliyor.

31 Aralık'a kadar devam edecek kampanya kapsamında, aylık 2.500 TL ve üzeri katkı payıyla Miles&Smiles üyelerine özel BES planına katılanlara 5.000 Mil hediye ediliyor. Ayrıca 250.000 TL ve üzeri birikimi bulunan katılımcılar fon büyüklüğüne göre 2.500 ile 50.000 arasında Mil kazanabiliyor. Mil fırsatının yanı sıra BES, yüzde 20 devlet katkısıyla katılımcıların birikimlerini destekliyor.

"BES birikiminiz sizi uçursun"

HDI Fibaemeklilik Genel Müdür Yardımcısı Erhan İleri, iş birliğine ilişkin şu değerlendirmede bulundu: "Türk Hava Yolları iş birliğiyle hayata geçirdiğimiz bu planda müşterilerimize 'BES birikiminiz sizi uçursun' diyoruz. Miles&Smiles üyelerine özel BES planıyla müşterilerimiz, gelecekleri için birikim yaparken seyahatlerinde kullanabilecekleri önemli bir avantaj elde ediyor. Kampanya kapsamında, kullanılan kredi kartının bankasından bağımsız olarak, 2.500 TL ve üzeri aylık katkı payıyla plana katılanlara 5.000 Mil, 250.000 TL ve üzeri birikimi bulunan katılımcılara ise fon büyüklüğüne göre 2.500 ile 50.000 arasında Mil hediye ediyoruz. Amacımız, BES'i emeklilik dönemine yönelik birikim sağlarken bugüne de somut fayda sunan bir yatırım aracı olarak konumlandırmak. Katılımcılarımızın emekliliği beklemeden farklı avantajlardan yararlanmasını sağlayarak BES ile bağlarını güçlendirmeyi hedefliyoruz."



Erhan İleri
HDI Fibaemeklilik Genel Müdür Yardımcısı



Türkiye İş Bankası kuruluşudur.
TÜRKİYE İŞ BANKASI



senCard Dental, Bahçelievler ve Acıbadem'de açtığı yeni kliniklerle büyümesini sürdürüyor

senCard Dental, Bahçelievler ve Acıbadem'de açtığı iki yeni klinikle İstanbul'daki klinik sayısını 8'e çıkardı. Ağız ve diş sağlığı alanındaki hizmet ağını genişletmeye devam eden marka, yeni yatırımlarıyla farklı bölgelerdeki sağlık hizmeti ihtiyaçlarına yanıt vermeyi hedefliyor.

Bupa'nın sağlık alanındaki global deneyimi ve Bupa Türkiye'nin uzmanlığıyla gelişimini sürdüren senCard Dental, hizmet ağına iki yeni klinik daha ekledi. 16 Ekim'de Bahçelievler, 19 Ekim'de ise Acıbadem kliniklerini hizmete açan marka, art arda gerçekleştirdiği açılışlarla İstanbul'daki klinik sayısını 8'e ulaştırdı. Yeni klinikler, markanın İstanbul'un farklı bölgelerindeki varlığını güçlendirirken ağız ve diş sağlığı alanındaki hizmet ağının gelişimine de katkı sağlıyor.

Uzman hekim kadrosu ve modern teknolojik altyapısıyla hizmet sunan senCard Dental, farklı yaş gruplarının ağız ve diş sağlığı ihtiyaçlarına yönelik çeşitli uzmanlık alanlarını bir araya getiriyor. Ortodonti, implant, estetik diş hekimliği, protetik diş tedavisi, pedodonti, periodontoloji ile ağız, diş ve çene cerrahisi alanlarında sunulan hizmetlerle çocukların ve yetişkinlerin farklı ihtiyaçlarının ilgili uzmanlık alanları kapsamında ele alınması amaçlanıyor. Bu kapsamda kliniklerde, ağız ve diş sağlığının korunmasından farklı tedavi ihtiyaçlarına kadar uzanan geniş bir hizmet yelpazesi sunuluyor.

Ağız ve diş sağlığı hizmetlerinde erişilebilirlik odağı

Bupa Türkiye çatısı altında faaliyet gösteren senCard'ın sağlık hizmetleri ekosisteminin bir parçası olan senCard Dental, ağız ve diş sağlığını bütüncül sağlık yaklaşımının önemli bir unsuru olarak ele alıyor. Farklı uzmanlık alanlarını bir araya getiren klinik yapısıyla hizmet veren marka, yeni yatırımlarında da erişilebilirliği ve hasta ihtiyaçlarını odağında tutuyor.

Bahçelievler ve Acıbadem kliniklerinin de hizmete girmesiyle hizmet ağını genişleten senCard Dental, önümüzdeki dönemde de ağız ve diş sağlığı alanındaki yatırımlarını sürdürmeyi, hizmet ağını geliştirmeyi ve farklı bölgelerdeki hastaların ihtiyaçlarına yönelik sağlık hizmetleri sunmayı hedefliyor.

Ağız ve diş sağlığında bütüncül yaklaşım

Farklı uzmanlık alanlarını bir araya getiren klinik yapısıyla marka, bireylerin ağız ve diş sağlığı ihtiyaçlarının kapsamlı bir yaklaşımla değerlendirilmesini ve ilgili uzmanlık alanları doğrultusunda hizmet sunulmasını hedefliyor. Sağlık hizmetlerinde erişilebilirliği ve hasta ihtiyaçlarını odağında tutan senCard Dental, klinik yatırımlarını da bu yaklaşım doğrultusunda sürdürüyor. İstanbul'un farklı bölgelerinde hizmet noktaları oluşturarak ağız ve diş sağlığı hizmetlerinin daha geniş bir coğrafyada sunulmasına katkıda bulunmayı amaçlayan marka, hizmet ağını geliştirirken uzmanlık alanlarını ve hizmet kapsamını da bütüncül bir yapı içerisinde ele alıyor.

Yeni yatırımlarla gelişen hizmet ağı

Bahçelievler ve Acıbadem kliniklerinin hizmete girmesi, senCard Dental'in İstanbul'daki büyüme sürecinde yeni bir adım oluşturuyor. İki yeni klinikle birlikte toplam 8 kliniğe ulaşan marka, ağız ve diş sağlığı alanındaki yatırımlarıyla hizmet ağını geliştirmeyi sürdürüyor. Bupa Türkiye'nin sağlık hizmetleri alanındaki deneyiminden güç alan senCard Dental, önümüzdeki dönemde de ağız ve diş sağlığı alanındaki gelişimini sürdürmeyi, farklı bölgelerdeki ihtiyaçlara yönelik hizmet noktalarını geliştirmeyi ve hasta odaklı hizmet yaklaşımını güçlendirmeyi hedefliyor.

Allianz

Sürdürülebilirlik İşimize Geliyor

İklime dayanıklı bir gelecek için ortak çözümlere katkı sunmak üzere, COP31 kapsamında Türkiye Sigorta Birliği'nin düzenlediği Sigorta Evi'ndeyiz.

Allianz Teknik ile işletmelerin iklim risklerini analiz ediyor, bu riskleri azaltacak adımları planlamalarına destek oluyoruz.



→ Detaylar için www.allianz.com.tr "Sürdürülebilirlik" sayfasını ziyaret edebilirsin.

Sigorta Evi etkinliği; COP31 kapsamında, Allianz ana sponsorluğuyla 11-14 Kasım 2026 tarihlerinde Antalya'da gerçekleşecek.

HDI Sigorta Projelerine Toplam 10 Ödül



HDI Sigorta; çalışan deneyimi, pazarlama iletişimi ve dijital dönüşüm alanlarında hayata geçirdiği projelerle farklı ödül programlarında önemli başarılara imza attı. Şirket; GIGI Ödülleri'nde dört, Smart-i Awards'ta üç, The Hammers Awards'ta iki ve Altın Pusula'da bir ödül kazanarak toplam 10 prestijli ödülün sahibi oldu.

HDI Sigorta, müşteri odaklı yaklaşımını, teknolojik altyapısını ve yenilikçi iletişim vizyonunu odağına alan çalışmalarıyla farklı platformlarda ödüllendirilmeye devam ediyor. Şirketin sigortacılık algısını sokağa taşıyan gerilla marketing kampanyalarından acente verimliliğini artıran dijital yapılanmaya, kültür-sanat sponsorluklarından kurum içi çalışan ekosistemine uzanan projeleri sigorta, iletişim ve pazarlama dünyasının öncü organizasyonlarında toplam 10 ödüle değer görüldü.

GIGI Ödülleri'nden Biri Büyük Ödül Olmak Üzere Dört Ödül

Pazarlama İletişimcileri Derneği'nin öncülüğünde sektörde dikkat çeken başarıları ödüllendirme misyonuyla düzenlenen GIGI Ödülleri'ne HDI Sigorta damgasını vurdu. Şirketin "Böyle Koruyamazsın" projesi Gerilla Aktiviteleri kategorisinde GIGI Ödülü'ne (Büyük Ödül) layık görülürken, aynı proje Düşük Bütçe Büyük Etki kategorisinde Başarı Ödülü kazandı. Yaratıcı saha uygulamalarından "Yanında Yürüyen Billboard" projesi Gerilla Aktiviteleri dalında, "Adımı Doğru Söyle" projesi ise Sahada Pazarlama Uygulamaları kategorisinde Başarı Ödülü'nün sahibi oldu.

Smart-i Awards'tan Üç Farklı Derece

Sigorta sektöründe inovasyonu, teknolojiyi ve dönüşümü görünür kılmayı amaçlayan; inovatif projeleri öne çıkararak iş modellerinin, deneyimlerin ve birikimlerin paylaşılmasını sağlayan Smart-i Awards 2026 kapsamında HDI Sigorta üç farklı derece elde etti. Geleneksel saha satışı modelini modern çağrı merkezi altyapısıyla buluşturan ve acente verimliliğini artıran Merkez Bölge Yapılanması- Satış Yönetiminde Dijital Dönüşüm projesi En İyi Kanal Dönüşümü kategorisinde Altın Ödül getirdi. Şirket, Her Anında Daima Yanında Gerilla Marketing çalışmasıyla En İyi Tutundurma ve Pazarlama Başarısı kategorisinde Gümüş Ödül kazanırken; çalışan deneyimini ve iç kültürü güçlendiren HDI Benimle, Benimle HDI projesi ise Kurum İçi İnovasyon dalında Bronz Ödül'e değer bulundu.

The Hammers Awards'tan İki Gümüş Ödül

Ekip başarısını ve pazarlama stratejilerini ödüllendiren The Hammers Awards'ta HDI Sigorta iki gümüş ödülün sahibi oldu. HDI Sigorta Sadri Alışık Tiyatro ve Sinema Oyuncu Ödülleri İsim Sponsorluğu çalışması Kültür, Sanat ve Sporu En İyi Destekleyen Ekip kategorisinde Gümüş Ödül kazandı. Şirket ayrıca mobil panolar ve özel araçlarla yürütülen Gerilla Marketing / "Her Anında Daima Yanında" projesiyle En İyi İçerikle Pazarlama Ekibi kategorisinde bir diğer Gümüş Ödül'ün sahibi oldu.

Altın Pusula'dan Pazarlama İletişimi Ödülü

Türkiye Halkla İlişkiler Derneği (TÜHİD) tarafından düzenlenen Altın Pusula'da ise HDI Sigorta, sigortacılığın geleneksel algısını kırarak sokakla doğrudan bağ kuran Gerilla Marketing / "Her Anında Daima Yanında" çalışmasıyla Pazarlama İletişimi ve Bütünleşik Pazarlama kategorisinde Altın Pusula ödülüne değer görüldü.

A.L.C
AUTO LIFE CENTER

21 YIL

ALC Servis
Her Noktada Yanınızda

78
Servis
Merkezi



İŞTİRAKLERİMİZ

TÜRKASİSTANS | sovtajyeri.com | ATC AUTO TECHNOLOGY CENTER

alcar filo | A.L.C AUTO LIFE CENTER PARTS

alcservis.com

ALC Servis Genel Müdürü Mahmut Şevluk: **“2026’yı Tam Entegre Sistem Altyapımız, Sahada Akademi ve Sigorta İş Birliklerinde Tam Uyumla Tamamlıyoruz”**



Otomotiv satış sonrası hizmetler ve hasar onarım sektörünün öncü markalarından ALC Servis, 2026 yılını sigorta şirketleriyle tam entegre çalışan teknolojik yazılım altyapısı, kurallara tam uyumlu operasyonel süreçleri ve Türkiye’nin 7 bölgesine yayılan Mobil Akademi eğitimleriyle geride bırakmaya hazırlanıyor. ALC Servis Genel Müdürü Mahmut Şevluk, 2026 yılı değerlendirmelerini paylaştı.

Sigorta şirketleri, acenteler ve araç sahipleri için uçtan uca entegre çözümler üreten ALC Servis, 2026 yılında hasar yönetimi süreçlerinde verimliliği artıran, veri akışını hızlandıran ve onarım kalitesini standartlaştıran teknolojik yatırımlarına hız kesmeden devam etti.

Sigorta Şirketleriyle Tam Entegre Sistem ve Süreç Uyumu

Sektördeki değişen dinamiklere ve iş yapış kurallarına tam uyum sağlamanın öncelikleri arasında yer aldığını belirten ALC Servis Genel Müdürü Mahmut Şevluk, teknolojik altyapılarına ilişkin şu değerlendirmelerde bulundu: “2026 yılı boyunca sigorta şirketlerimizle kurduğumuz stratejik iş birliklerini teknolojik entegrasyonla çok daha ileri bir boyuta taşıdık. Kendi bünyemizde geliştirdiğimiz ve sigorta şirketlerinin sistemleriyle tam uyumlu çalışan güçlü yazılım altyapımız sayesinde, hasar süreçlerini uçtan uca dijital ve şeffaf bir şekilde yönetiyoruz. İşleyiş kurallarına yüzde yüz uyumlu bu sistem; dosya açılışından onay süreçlerine, onarım aşamalarından faturalandırmaya kadar tüm adımlarda hata payını sıfıra indirirken operasyonel hızımızı maksimuma çıkarıyor. ‘Değiştirmiyoruz, onarıyoruz’ felsefemizle aracın orijinalliğini korurken, sigorta şirketlerimizin hasar maliyetlerini optimize ediyor ve sektörün sürdürülebilirliğine doğrudan katkı sağlıyoruz.”

7 Bölgede ALC Mobil Akademi ile Sahada Kesintisiz Eğitim

Hizmet kalitesinin ancak sürekli eğitim ve nitelikli insan kaynağı ile sürdürülebileceğine dikkat çeken Şevluk, ALC Mobil Akademi projesinin sonuçlarına değindi: “Türkiye genelindeki yaygın servis ağımızda aynı yüksek kalite standardını yakalamak amacıyla başlattığımız ALC Mobil Akademi ile 2026 yılında da 7 bölgemizin tamamında sahadaydık. Teknik ekiplerimize ve servis yöneticilerimize; yeni nesil araç teknolojileri, ileri onarım teknikleri, sigorta hasar süreçleri, yazılım kullanımı ve müşteri deneyimi başlıklarında uygulamalı eğitimler verdik. Sahaya dokunan bu eğitim seferberliği, tüm şubelerimizde standart ve yüksek onarım kalitesini kalıcı hale getirdi.”

Operasyonel İyileştirmeler ve Uzman Hizmet Alanları

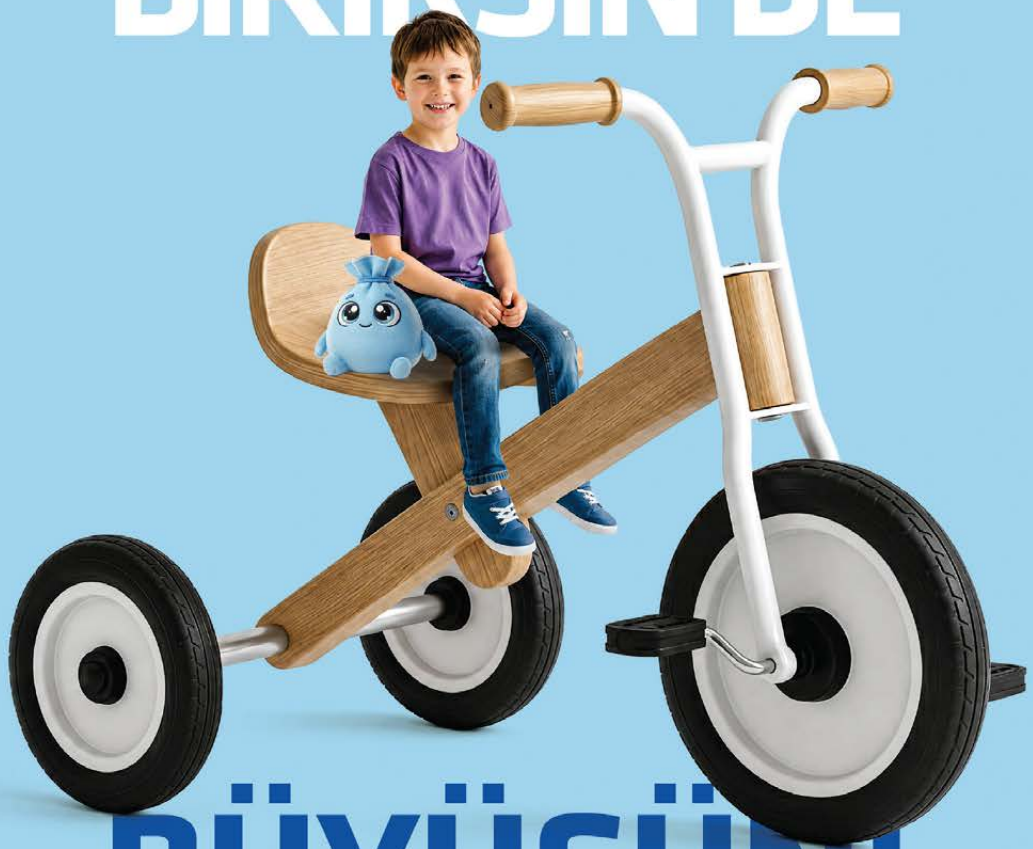
ALC Servis’in 2026 yılında operasyonel süreçlerde gerçekleştirdiği hız ve kalite odaklı iyileştirmelere ve sunduğu kapsamlı hizmetlere de değinen Mahmut Şevluk, sözlerini şöyle tamamladı: “Sistemimizin sunduğu anlık veri akışı ve güçlü raporlama kabiliyetiyle, sigorta şirketlerimize ve acentelerimize süreçlerin her anında tam görünürlük sağlıyoruz. Hasar Onarım, Mobil Parça Onarım, Mini Onarım, Mekanik Onarım, Dolu Onarım, Sel-Seylap Onarımı ve Oto Bakım / Car Care hizmetlerimizle tüm onarım ihtiyaçlarına tek çatı altında çözüm sunuyoruz. Acente destek ve asistans çözümlerimizle de sigorta iş ortaklarımızın sahadaki en güvenilir çözüm ortağı olmayı sürdürdük. 2027 yılında da yazılım geliştirmelerimiz, güçlenen teşkilat yapımız ve eğitim vizyonumuzla sigorta sektörüne değer katmaya devam edeceğiz.”

%100 FAİZSİZ

+%20 DEVLET KATKISI

Güvenli ve Kazançlı Faizsiz Fon Seçenekleri

BİRİKSİN DE



BÜYÜSÜN!

Katılım Emeklilik Erken BES'le biriktirmeye bugün başlayın,
çocuğunuz büyüdüğünde rahat etsin.

Katılım Emeklilik
Şimdi Başla

0850 226 0 123
www.katilimemeklilik.com.tr



Quick Sigorta, KASKONOMİQ başarısını acenteleriyle Belgrad'da kutladı

Quick Sigorta, yenilikçi kasko ürünü KASKONOMİQ'in satışlarında başarılı performans gösteren acentelerini, Sırbistan'ın başkenti Belgrad'da düzenlediği özel bir gezide bir araya getirdi. 23-25 Ekim tarihleri arasında gerçekleşen organizasyonda Quick Sigorta yöneticileri ve acenteler, üç gün boyunca Belgrad ve çevresinin tarihi ve kültürel zenginliklerini birlikte keşfederek iş ortaklıklarını pekiştirdi.

Acente odaklı büyüme stratejisiyle iş ortaklarını desteklemeyi sürdüren Quick Sigorta, başarılı acentelerini bu kez seyahat organizasyonu ile ödüllendirdi. KASKONOMİQ Kasko Sigortası satışlarında gösterdikleri performansla öne çıkan acenteler, 23-25 Ekim tarihlerinde düzenlenen Belgrad gezisinde buluştu.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta Acenteler ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Sibel Doğaç'ın katıldığı organizasyonda acenteler, şirket yöneticileriyle keyifli ve samimi bir atmosferde bir araya geldi.

Belgrad'ın tarihi ve kültürel zenginliklerini keşfettiler

Üç günlük programın ilk gününde Belgrad şehir turuna katılan Quick Sigorta heyeti ve acenteler, Aziz Sava Katedrali, Nikola Tesla Müzesi ve Kalemegdan Kalesi gibi kentin simge noktalarını ziyaret etti. Belgrad'ın tarihi dokusunu ve modern yüzünü keşfeden katılımcılar, şehrin seçkin restoranlarında düzenlenen yemeklerde de bir araya geldi.

Gezinin ikinci gününde rota, Sırbistan'ın tarihi ve kültürel mirasıyla öne çıkan Karlofça ve Novi Sad'a çevrildi. Tarihi sokakları, mimarisiyle tanınan Karlofça'nın ardından Tuna Nehri kıyısındaki Novi Sad ziyaret edildi. Bölgenin yerel lezzetlerinin de deneyimlendiği günün ardından katılımcılar yeniden Belgrad'a döndü. Programın son gününde ise Yugoslavya tarihinin önemli figürlerinden Josip Broz Tito'nun mozolesi ziyaret edildi. Ardından Belgrad'ın modern yüzünü yansıtan Galerija alışveriş merkezine geçen katılımcılar, öğle yemeğinin ardından İstanbul'a dönerek üç günlük geziyi tamamladı.

"Acentelerimizin başarısı, bizim en büyük gücümüz"

Quick Sigorta Acenteler ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Sibel Doğaç, organizasyona ilişkin değerlendirmesinde acentelerin Quick Sigorta'nın büyüme yolculuğundaki önemine dikkat çekerek şunları söyledi: "Quick Sigorta olarak yenilikçi ürünlerimizle sektörde karşılık bulmamış ihtiyaçlara çözüm üretmeye odaklanıyoruz. KASKONOMİQ de bu anlayışımızın en güzel örneklerinden biri. Araç yaşı sınırını ortadan kaldırarak her yaştan araca avantajlı koşullarla kasko güvencesi sunuyor, bugüne kadar sigorta korumasına ulaşmakta zorlanan geniş bir kesimi sistemin içine dahil ediyoruz. Bu açıdan KASKONOMİQ'in sigortacılığın geleceğine yönelik vizyonumuzu yansıtan çok değerli bir ürün olduğuna inanıyorum. Elbette bu başarının arkasında acentelerimizin emeği ve ürünü sahiplenmesi var. Biz acentelerimizle büyüyen, onların başarısını kendi başarısı olarak gören bir şirketiz. Belgrad'da üç gün boyunca bir arada olmak, hem elde ettiğimiz başarıları birlikte kutlamak hem de aramızdaki güçlü bağı pekiştirmek açısından çok kıymetliydi. Önümüzdeki dönemde de acentelerimizle birlikte yeni başarılara imza atmaya devam edeceğiz."

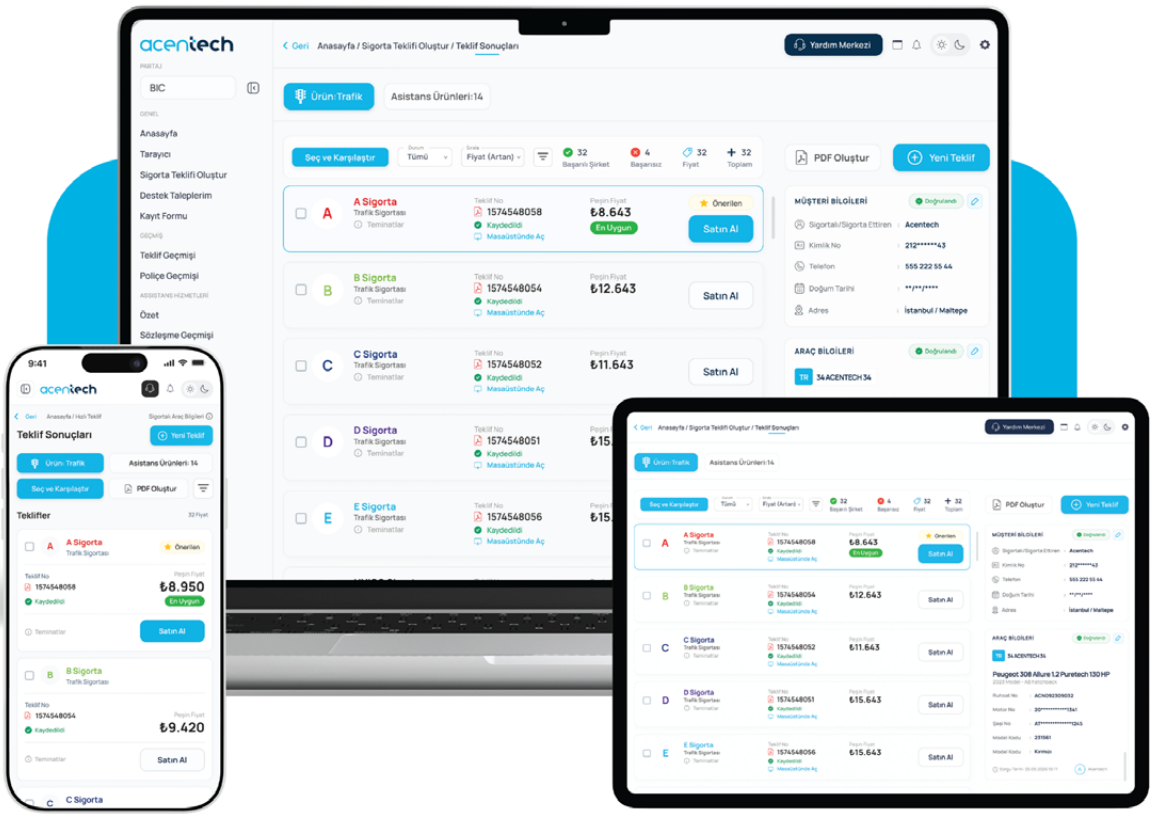
YIL SONUNA KADAR
ÜCRETSİZ

Yeni Nesil Acenteliğin Tek Çözümü

acentech

En Hızlı, En Güvenli

Tüm Cihazlardan Erişim



30+ Sigorta Şirketinden 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

COP31 TÜRKİYE ANTALYA

SİGORTA EVİ
INSURANCE HOUSE

Sektör liderleri Sigorta Life'ta buluştu: İklim krizine karşı sigorta kalkanı

Antalya'da düzenlenen COP31 kapsamında kurulan Sigorta Evi'nde, Sigorta Life'ın COP31 özel yayınında İsmail Öztürk'ün sorularını yanıtlayan sektörün önde gelen yöneticileri, iklim krizine karşı önleyici sigortacılık ve kamu-özel sektör iş birliği vurgusu yaptı.





TSB Başkanı Ahmet Yaşar: "Türk sigorta sektörünü temsil ettik"

Taraflar Konferansı'nın 31'incisini Türkiye'de, Antalya'da gerçekleştiriyoruz. Bunun için çok yoğun bir hazırlık dönemi geçirildi. COP31 Başkanımız, aynı zamanda Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanımız Sayın Murat Kurum'un başkanlığında tüm dünyada etkinlikler yapıldı. Biz de Türkiye Sigorta Birliği'nin COP31 liderleri olan Yönetim Kurulu Üyemiz Neslihan Necibоğlu Hanım ve Genel Sekreterimiz Özgür Obalı Bey ile birlikte birçok etkinlikte yer aldık. Amerika'da, İrlanda'da Dublin'de, Almanya'da ve başka etkinliklerde hem Türk sigorta sektörünü temsil ettik hem de COP31 hazırlık sürecinin içinde yer aldık. Türkiye'de de COP31'e gelirken bu temayla İstanbul'da sizlerle birlikte basın toplantıları yaptık. Her fırsatta, her mecrayı bu iş için kullandık ve COP31'e gelirken bu fikri, buradaki rolümüzü anlatmaya çalıştık.

"Bu riskler geldi, kapımızda değil hayatımızda"

COP31, 9 Kasım'da başladı ve 20 Kasım'a kadar Antalya'da devam edecek. Gerçekten büyük bir ilgi var. 197 ülkeden devlet başkanları, bakanlar, bürokratlar, üst düzey katılımcılar, yatırımcılar, iş insanları var. Vatandaşlarımız var ve sigorta sektörümüz var. Sigorta sektörü derken yalnızca Türk sigorta sektörünü kastetmiyorum. Bizden önce COP30'da sigorta evi, Insurance House fikrini başlatan Brezilya başta olmak üzere Fransa'dan ve birçok ülkeden sigorta birliklerinin başkanları, sektör temsilcileri, global şirketlerin üst düzey yöneticileri, Türk sigorta sektörünün yöneticileri, aracılarımız, eksperlerimiz ve onların yöneticileri de bizimle beraber. COP31'e çok önem veriyoruz. Bugüne kadar hep beklenen bir krizden, iklim risklerinden bahsediliyordu. Oysa artık 31'incisini yapıyoruz ve bu riskler geldi; kapımızda değil, hayatımızda. En son 14-15 Ekim'de İstanbul, hatta Ayazağa merkezli, Marmara bölgesini de içine alan aşırı yağışlar ve sellerle karşı karşıya kaldık. Bulunduğumuz Antalya da geçtiğimiz günlerde sel hasarlarından nasibini aldı. Yalnızca sellerden bahsetmiyoruz: Şehir yangınlarına dönüşen orman yangınları, yer kaymaları, çok sayıda olağanüstü hava olayı ve çok sayıda risk var. İklim risklerinin yanında diğer riskleri de gündemimizde tutmaya çalışıyoruz; doğal afetler zaten ülkemizin en yakın gerçeği.

"Sigortanın masada olmadığı bir iklim krizinden bahsedilemez"

Sigorta Evi fikrinin ana sebeplerinden biri şu: İklim krizleri konuşuluyor ama sigortacılar yeterince masada değil. Brezilya Sigorta Birliği Başkanı'nın COP30'da ve öncesinde Dubai'de, Azerbaycan'da COP'larda yaptığı ziyaretlerde biz de sigortanın farkındalığını nasıl artırabileceğimizi düşündük. Sigortacıların, sigortanın masada olmadığı bir iklim krizinden, iklim risklerinin yönetilmesinden bahsedilemez. Bugüne kadar sigortacıların misyonu ortaya çıkan zararları tazmin etmek, telafi etmekti. Oysa artık afetler gerçekleşmeden kayıpları nasıl azaltabileceğimizi konuşmamız lazım. Sigortacılık dönüştü, değişti. Artık riskleri öngören, öngördüğü riskleri önleyen, önleyemediklerinin de kötü sonuçlarını hertaraf eden bir yapıya büründü.

Hükümetlere, politika yapıcılara, karar vericilere, yatırımcılara ve iş insanlarına söyleyeceğimiz şey şu: Bundan sonra karar almadan, politika yapmadan, fizibiliteyi tamamlayıp yatırımı gerçekleştirmeden önce sigortacıları masaya çağırın. Sigortacılar masada olmalı. O riskleri nasıl hertaraf edeceğiz? Örneğin bir yatırım yapacaksınız; doğru yer seçimi yaptınız mı? Bunu size sigortacılar risk yönetimi faaliyetleriyle söyleyecek. Doğru yer seçimi, doğru fizibilite, riskleri hertaraf eden kararlar bazen çok basit önlemlerdir.



Çok basit önlemler bu risklerin gerçekleşmesini engelliyor. Bunu başarabilirsek, önleyemediğimiz kötü sonuçları hertaraf etmek, zararları tazmin etmek zaten en temel görevimiz; bunu çok rahat yapabiliriz. Aksi takdirde ülkeler kalkınmaya harcamaları gereken kaynakları bu zararları kapatmak için harcıyor. En basit örneği sellerdir. Bugün itibarıyla 14 milyar lira civarında bir sigortalı hasardan bahsediyoruz. Şu ana kadar 1-1,5 milyar liralık kısmı nakden ödendi. Hasar süreçleri devam ediyor; ekspertiz raporları tamamlandıkça tazminatlar ödenmeye devam edecek.

"Çok ciddi bir korunma açığımız var"

Şubat depremlerini, Maraş depremlerini yaşadık. Orada 116 milyar dolarlık ekonomik kaybın yalnızca 6 milyar dolarlık kısmının sigortalı olduğunu gördük. Çok ciddi bir korunma açığımız var. Aynı şey iklim riskleri için de geçerli. Bu korunma açıklarını ancak sigortayla kapatabilir, afetler gerçekleşmeden finansmanlarını planlayabilir, hesaplayabiliriz.

Bugün Sayın Bakan Yardımcımız da çok önemli bir şey söyledi: Kamu maliyesi olarak risklerin finansal sonuçlarını sigorta ve reasürans yoluyla kamu bilançolarından sigorta ve reasürans bilançolarına nasıl aktarabileceğimizin formüllerini bulmak zorundayız. Sayın Bakan Yardımcımızın konuşmasından son derece mutlu oldum; tam bir mutabakat içinde olduğumuzu söylemeliyim. Sigorta Evi girişimimizle ve daha önceki yayınlarımız, yaklaşımlarımızla kendimizi ifade edebildiğimizi, sesimizi duyurabildiğimizi ve doğru yöne gittiğimizi gördüm. Bundan ayrıca memnuniyet duyuyorum.

"Sigorta olmadan adım atmamak lazım"

Hayatın sürdürülebilirliğini, devamını sağlayabilecek en medeni yöntem, yegâne unsur sigortadır. Sigorta; karar vericilerin, politikacıların, iş insanlarının, yatırımcıların temel yapı taşıdır. Sigorta olmadan adım atmamak lazım.

Röportajın video haline QR koddan ulaşabilirsiniz.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek: "İyi bir hazırlık dönemi, iyi bir program olmuş"

Açıkçası 190 ülkenin katılım gösterdiği, 100 binden fazla katılımcıyı güzel Antalya'da ağırlayan böylesine büyük bir organizasyon gerçekten çok büyük bir emek, çalışma ve hazırlık gerektiriyordu. Görüyoruz ki hep birlikte iyi bir hazırlık dönemi geçirilmiş ve çok iyi bir program ortaya çıkmış. İnanıyorum ki sonuçları da oldukça güzel ve değerli olacak. Burada, Sigorta Evi'nde iki gündür dünyanın her yerinden profesyonellerle, meslektaşlarımızla ve sektör temsilcileriyle yaptığımız toplantılarda iklim değişikliğinin bütün yönlerini; sektörümüzü ve bireyleri nasıl etkileyeceğini, bu sürece nasıl hazırlanmamız gerektiğini kapsamlı bir şekilde tartıştık.

"Gelecek için daha bugünden hazırlıklı olmamız gerekiyor"

Biliyorsunuz, benim şirketim hayat, emeklilik ve sağlık branşlarında faaliyet gösteriyor. Burada konuşulan konular genelde daha çok elementer branşlar ağırlıklıydı ancak bugün öğlenki panelde biraz sağlık tarafına ve yaşam kalitesine olan etkilere de dokunuldu. Benim buradan yaptığım çıkarım; bu çevre değişimiyle birlikte yaşam koşullarının daha da zorlaşacağı yönünde. Yaşlılık zorlaşacak, sağlıklı yaşam ve yaşam kalitesi zorlaşacak. Sağlık, sağlıklı yaşam ve sağlıklı yaşlanma konularını; hasta bakım sigortaları ve uzun ömürlülük (longevity) kavramlarıyla birlikte ele aldığımızda, geleceğe karşı bugünden daha duyarlı ve hazırlıklı olmamız gerektiğini açıkça görüyoruz.

"Ödeme gücümüzü korumamız gerekiyor"

Tasarruf tarafında bireysel emeklilik ile bu ihtiyacı ve aradaki boşluğu kapatmaya çalışıyoruz. Malumunuz, gelecekte emeklilik gelirimizin yetmeyeceğini hepimiz öngörüyoruz. Bu nedenle bugünden kendimizi ve çocuklarımızı bireysel emeklilik sistemine dahil ederek emekliliğe daha iyi hazırlanmaya gayret gösteriyoruz. Sağlık tarafında ise hibrit bir yapımız var; devletimizin çok güzel üniversite ve devlet hastanelerinin yanı sıra çok güçlü bir özel hastaneler zincirimiz de mevcut. Bugün aktif çalıştığımız için ücret bakımından buralara ulaşmakta belki rahatız ama emeklilik döneminde ne olacak? Bunun için sürdürülebilir, karşılanabilir ve finansal açıdan ödeme gücümüzü koruyabileceğimiz bir sistem kurmamız gerekiyor.

"Sektörün faydası için birleşelim, uzlaşalım"

İşte tüm bunlara dönük olarak daha uzun bir perspektifte ürünleri nasıl yapılandırmalı ve nasıl hesaplamalıyız? Fiyatlama dediğimiz zaman aktüerya tarafı başlı başına ayrı bir konu. Bununla ilgili sektör olarak kesinlikle bir araya gelmemiz gerekiyor. Elementer branşlarda, trafikte, tehlikeli maddeler ve sorumluluk sigortalarında ya da DASK tarafında kurulan yapılar gibi, sağlıktaki ömür boyu yenileme garantili sigortalar tarafında da ne yapacağımızı konuşmalıyız. İki büyük şirketimizin sabah verdiği demeçler bu anlamda çok değerliydi: Sektörün faydası için birleşelim, uzlaşalım ve ortak bir zemin bulalım.



Röportajın video haline QR koddan ulaşabilirsiniz.



Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu:

Öncelikle atmosfer harika. Bu planlamaları yaparken güzel bir etkinlik olacağını düşünüyorduk ama gelen herkesin rekabetten bağımsız olarak ülkemiz ve dünyamız için aynı sayfada olması, aynı duyguları hissetmesi, "biz sigortacılar olarak bu dünya için ne yapabiliriz" deyip birlikte akıl koyması, günlük meselelerden ziyade daha makro konuları, geleceği birlikte konuşması bence herkese çok iyi geldi. Dün sabahtan beri bütün panellerde, bütün katılımcılarda o enerji, dostluk, beraberlik, birlikte kafa yorma var. Çok güzel bir atmosfer. Umuyorum ki bu toplantı serisinin devamında bu duygu kalıcı olur. İyi ki böyle planlamışız: Expo'ya yakın ama ayrı bir yerde Sigorta Evi kurduk. Bu fikir bize geçen sene Brezilya'da, COP30'da oldu. Brezilya Sigorta Birliği bu şekilde yapmıştı ve bize de böyle bir öneride bulunmuştu. Sağ olsunlar, bize çok iyi bir mihmandarlık yaptılar. Biz de Expo'ya yakın bir otelde sigortacı konuklarımızı ağırlıyoruz. Cumartesi gününe kadar burada olacağız. İki gün Türkiye Sigorta Birliği ev sahipliğinde, kalan iki gün de Birleşmiş Milletler Finans İnisiyatifi ile konuklarımızı ağırlıyoruz. Kanada'dan Avrupa ülkelerine, Brezilya'ya kadar çok sayıda sigorta paydaşı burada, panellerde yer alıyor. Her ülkenin kendi deneyimleri var. Bir arada olmak ve bu deneyimleri paylaşmak hepimize iyi geliyor.

"Ülkeler buna nasıl finansman sağlayacaklar?"

Birkaç konu üzerinde duruyoruz. Riskler artıyor: Sel, dolu, iklimle bağlantılı orman yangınları, su stresi, kuraklıklar... Dünya inanılmaz bir problemle boğuşuyor ve farklı ülkelerde farklı riskler var. COP31'den önceki bütün COP'larda bu konular hep tartışıldı. COP31'de ise ülkeler şunu sordu: Bu kadar afet riski oluşuyor, bunun belli bir hasarı, ekonomik zararı var. Ülkeler buna nasıl finansman sağlayacak, örneğin KOBİ'leri nasıl daha dirençli hale getirecek? İklim risklerine karşı direncin finansmanını nasıl sağlayabiliriz? COP31'in temel konusu bu.

"Sigorta büyük bir yardımcı, büyük bir paydaş"

Biz de dedik ki bu çözümlerden çok önemli birisi sigorta. O finansmanı dolaylı olarak sağlayacak olan sigorta. Sigorta devletlerin ajandasında ön sıralarda yer alırsa bizde bu kapasite var. Bu finansmanı birlikte sağlayabilir, riski paylaşabiliriz. Riski paylaşmadan önce veri kullanımı, koruma açıkları gibi başlıklarla sigortanın bu probleme nasıl çözüm getireceğini konuşmaya başladık. Bugün de panellerle bu devam ediyor. Sigorta büyük bir yardımcı, büyük bir paydaş. Devletlere, milletlere, ülkelere bu riskle mücadelede sigorta büyük bir paydaş diyoruz.

"İklim riskleriyle mücadele tek başımıza yapabileceğimiz bir konu değil"

Sizlere de çok teşekkür ediyorum; uzun süredir buradasınız ve buradaki nabzı takip ediyorsunuz. Bu birlikte yürütebileceğimiz bir konu. İklim riskleriyle mücadele tek başımıza yapabileceğimiz bir konu değil. Sigorta sektörü olarak üzerimize düşen ne varsa yapmaya güçlü bir şekilde hazır olduğumuzu söylemek isterim.

Röportajın video haline QR koddan ulaşabilirsiniz.

Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur "COP31'in Türkiye'de yapılması bizim için hem onur hem de bir fırsat"

COP31'in Türkiye'de yapılması bizim için hem onur hem de bir fırsat. COP, 1992'de Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi'ne taraf olan ülkelerin 1995'te başlattığı bir konferans serisi; 31'incisini Antalya'da yapıyoruz. Sanırım bu, dünyanın en büyük COP'larından biri; Dubai'deki ile yarışıyor ya da onu geçecek. 200'e yakın ülkeden liderlerin, bakanların, politika yapıcıların, iş insanlarının, sigortacıların, finansçıların bir araya geldiği bir yer. Herkes günlük akışından ayrılarak dünyada iklim değişikliğini nasıl azaltabileceğimizi ya da ülkeleri ve toplumları iklim değişikliğinin doğurduğu risklere karşı nasıl daha dayanıklı hale getirebileceğimizi konuşuyor.

"Yaşadığımız her bir probleme sigortacılıkla çözüm üretebiliyoruz"

Burada sigorta sektörünün bulunması, Sigorta Evi'nin olması çok önemli. Bu iki hafta içinde Antalya'da konuşulacak birçok konuda; iklim değişikliğinin ve riskinin azaltılmasında, risklere karşı dayanıklılığın artırılmasında sigortanın bir çözüm olduğuna ve merkezde yer aldığına inanıyoruz. Yaşadığımız her bir probleme sigortacılıkla çözüm üretebiliyoruz. COP31 çerçevesinde Sigorta Evi; galiba 500-600 kişinin, dünyadaki birçok sigortacının, Türkiye'deki sigorta sektörünün bütün paydaşlarının, şirketlerin genel müdürlerinin, SEDDK'nın, Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın ve birçok kamu kurum ve kuruluşunun bir araya geldiği bir yer. Nasıl bir çözüm olabiliriz, önümüzdeki dönemde artan risklere karşı neler yapabiliriz, bunları tartışıyor, fikir alışverişinde bulunuyor, inisiyatifler alıyor, projeler çıkarıyoruz. İnşallah sonra bunları gerçekleştireceğiz. Güzel bir etkinlik. COP'un Türkiye'de olması büyük bir onur ve fırsat. Sigortacılığı merkeze koyup çözüm araçlarını politika yapıcılara sunuyor olmamız da bizim için büyük bir fırsat. Burada birçok proje, birçok panel var ve bunlarla ilgili inisiyatifler çıkıyor. Ama bence en önemli çıktı bir uzlaşma. Sigorta sektörü ve politika yapıcılar bir araya geldi. Belli bir uzlaşmayla bu riskleri bertaraf edebileceğimiz, azaltabileceğimiz ve Türkiye'nin toplumunun, ekonomisinin kalkınmasına destek olabileceğimiz bir yapı olduğunu görüyoruz.

"Kamu ile özel sektörün iş birliği çok önemli"

Kamu ile özel sektörün iş birliği çok önemli. Siz de görmüşsünüzdür; yabancı ülkelerden gelen birçok temsilci TARSİM ve DASK konusunda bizi örnek almaya çalışıyor. Bunlar dünya çapında uygulamalar ve kamu ile özel sektör iş birliğiyle birlikte iyi yaptığımız işler. Bir ay önce İstanbul ve Marmara bölgesinde bir sel oldu ve ciddi bir ekonomik kaybımız oldu. Sigorta sektörü bunun önemli bir bölümünü karşıladı. Bunu örnek alırsak, önümüzdeki dönemde iklim değişikliğiyle artan risklerin fiyatlara yansıması ya da sigorta yapılamaması gibi sorunları bertaraf edebilmek için kamu ile aynı masaya oturup geçmişteki güzel çalışmalara benzer uygulamalar üzerinde çalışmamız gerektiği ortaya çıktı. İyi tarafı, daha ilk günde iyi bir uzlaşma olduğunu görüyoruz.



Röportajın video haline QR koddan ulaşabilirsiniz.



Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy: "Antalya dünyanın kalbinin attığı yer haline geldi"

Dünden beri izliyoruz. Antalya adeta dünyanın kalbinin attığı yer haline geldi. COP'un 31'incisi düzenleniyor; Türkiye'de, özellikle Antalya'da olması bizler için gerçekten gurur verici. Sigorta, hayatın tam ortasında. Bu nedenle Sigorta Evi'nin COP31 bünyesinde yer alması ayrıca önem taşıyor. Sigorta Evi'nin çatısı altında sigorta paydaşlarının tamamı burada: Sigorta şirketleri, reasürans şirketleri, brokerlar, acentelerimiz, eksperlerimiz ve diğer çözüm ortaklarımızla birlikte bu etkinlikte yer alıyoruz. Katılım gayet iyi; oldukça etkileyici paneller ve konuşmalar var. Burada iklim değişikliğiyle önümüzdeki dönemde karşılaşacağımız risklere çözümler üretiliyor. Yetkililer, bunun sigorta ayağında yapılması gerekenleri; özellikle iklim değişikliğinin çok etkili olacağını düşündüğümüz sağlık, tarım ve klasik sigortacılıktaki yangın, mühendislik ve oto sigortaları alanında alınması gereken önlemleri burada ifade etti. Bizler de burada yer almaktan mutlu olduk.

"Sigorta en başından göz önüne alınması gereken bir araç"

Artık sigorta, klasik anlamıyla olay olduğunda tazmin eden bir araç değil. Olay olmadan önce, henüz başındayken sürekliliği sağlamak, finansa ulaşmak, riski ölçmek ve önlemek adına kanun koyucular ve politikacılar tarafından en başından göz önüne alınması gereken bir araç olarak görülmeli diye düşünüyoruz. 2027 bizim 10. yılımız olacak. 2017'de faaliyete başlamıştık. 10 yıl içinde özkaynak büyüklüğü, aktif büyüklük ve kârlılıkta ilk 5 sigorta şirketi arasında yer alıyoruz ve bunu sürekli hale getirdik. Quick, 3 yıldır bu sıralamada.

Quick Sigorta bir ekosistemin ürünü ve kendi özelinde finansal bir ekosistem yaratmış durumda. İkinci bir sigorta şirketimiz, hayat tarafında da üçüncü bir sigorta şirketimiz var. Bunun yanı sıra ekosistemi tamamlayan Quick Finans, QPay ödeme sistemleri, QCar Mobilite, QC İnşaat gibi 12'ye yakın iştirakimiz var. Hepsini sigorta şirketinin iştiraki olarak yapılandırdık.

"Biz ilk günden beri önleyici sigortacılık kavramını kullanıyoruz"

İklim değişikliğinden kaynaklı riskleri ölçümlemek adına ilk günden beri önleyici sigortacılık kavramını, hatta Quick için "sigortadan ötesi" kavramını kullanıyoruz. Bu da sigortayı yaşamın merkezinde, alacağımız finansal kararlarda hep ön planda tutmayı gerektiriyor. Hane halkı olarak, kişisel olarak ya da sağlığımızla ilgili bir finansal edinim elde ettiğimizde, onu korumak için sigortayı hep ön planda tutmalıyız. Bunu yaparken karşılaşacağımız riskleri sigortayla nasıl paylaşacağımızı öngörmeliyiz; sigorta şirketleri de bu riskleri dünya genelindeki reasürans şirketleriyle nasıl paylaşacağını en baştan öngörmeli ve paylaşımı buna göre yapmalı diye düşünüyoruz.

Röportajın video haline QR koddan ulaşabilirsiniz.

RS Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı: "Herkesin elini taşın altına koyması lazım"

Öncelikle Sayın TSB Başkanı Ahmet Yaşar'ı ve Sayın Genel Sekreter Özgür Obalı'yı çok tebrik ediyorum. Muhteşem bir organizasyon. Bugün burada olma sebebimiz biraz da sosyal sorumluluk. Herkesin elini taşın altına koyması lazım. İklim değişikliğine sebep olan faktörleri azaltmak için elimizden ne geliyorsa yapmalıyız. Biz de kendi iş alanımızda karbon ayak izimizi nasıl azaltabileceğimizi öğrenmek için geldik.

"Paydaşlar olarak üzerimize düşen görevi yapmalıyız"

Burada tüm sektörü, tüm dostları görmek bizi çok mutlu etti. Gerçekten çok iyi bir organizasyon. Devlet destekli olması, Murat Kurum'un başkanlığını üstlenmesi, bakan yardımcısının ve SEDDK'nın üst düzey yetkililerinin burada olması, bu işe ne kadar önem verildiğinin bir göstergesi. Devlet ve hükümet bu kadar önem verirken biz de paydaşlar olarak üzerimize düşen görevi yapmalıyız diye düşünüyorum.

"Su bazlı boya kullanırsak karbon ayak izimizi büyük ölçüde azaltacağız"

Somut çıktıyı hemen söyleyeyim. Biraz önceki panelde Sompo Sigorta CEO'su Fahri Bey moderatördü, genel müdür yardımcıları da konuşmacıydı. Özellikle Şirzat Bey elektrikli araçlardan ve onarım maliyetlerinden bahsetti. Orada aklıma şu geldi: Onarım tarafında solvent bazlı boya ve su bazlı boya var. Su bazlı boya kullanırsak karbon ayak izimizi büyük ölçüde azaltacağız. Bunun bir maliyeti var. Bu maliyeti tek başımıza üstlenmemiz çok zor ama paylaşılabilir. Nasıl mı? Rakam vererek anlatayım. Bir araçta ortalama 3 parça boyanıyor. Su bazlı boyayla boyarsak parça başına 2 bin lira, araç başına 6 bin lira maliyet farkı oluşuyor. Bu 6 bin liranın 2 bin lirasını biz, 2 bin lirasını sigorta şirketleri, 2 bin lirasını da bu konuda hassas olan sigortalılar üstlenebilir.

"Minimum karbon ayak izi kasko poliçesi denebilir"

Şöyle bir poliçe çıkabilir: Minimum karbon ayak izi kasko poliçesi denebilir. Bu poliçelerde araçlar bu hassasiyete sahip otoservislerde onarılır. Boya olarak su bazlı boya kullanılır. Onarım tekniklerinde, kaynak yöntemlerinde argon kullanımı gibi belirli standartlar tanımlanır. Böylece minimum karbon ayak izi oluşturacak bir poliçe ortaya çıkar ve herkes elini taşın altına koymuş olur. Bu fikir o paneli dinlerken aklıma geldi. Bu gibi bilgilendirici faaliyetler gerçekten kıymetli. Gelişiyorsunuz, geliştiriyorsunuz, yeni şeyler üretebiliyorsunuz. Hem ülkenize hem çevreye hem de sektöre katkınız oluyor.



Röportajın video haline QR koddan ulaşabilirsiniz.



TARSİM Genel Müdürü Bekir Engürülü: "COP31 sigorta dediğimiz zaman akla ilk gelen tarım sigortası TARSİM"

İklim değişikliği, insanların gelecekle ilgili en büyük korkularından birine neden oluyor. Sebebi gıda güvenliği ve gıda arzına ulaşmadaki zorluk. Bu açıdan herkes ortak çözüm arayışında. Bu arayış içinde iki gün boyunca mavi alanda ve yeşil alanda yoğun toplantılar yapıldı, bizler de katıldık. Şimdi de COP31'de, Sigorta Evi'nde en önemli konu sigortayla ilgili konular. COP31'de sigorta dendiğinde akla ilk gelen de tarım sigortası, TARSİM. Her zaman şunu söylüyorum: Çiftçinin gıdasını üretebilmesi için afetlerle karşılaştığı zor gününde mutlaka desteklenmesi, zararının karşılanması gerekiyor. Ancak böylece hem ailesinin geçimini sürdürebilir hem de gelecek sene üretime devam edebilir. Bu ikisini sağlamak için, Allah'a şükür, 20 yıl önce kurduğumuz; devlet, özel sektör ve sivil toplumun iş birliği içinde çalıştığı bir tarım sigortası sistemimiz var. Adına TARSİM diyoruz. Bu sistemin en önemli özelliği kâr amacı olmaması. Devletimiz prim desteği veriyor. Çiftçimiz küçük bir prim ödemesiyle kendini garanti altına alıyor. Allah korusun kuraklık, sel, deprem, heyelan, su baskını gibi afetlerde zararını karşılıyor; o yılın geçimini ve gelecek yılın üretim masraflarını karşılayacak geliri elde etmesini sağlıyoruz.

"Evvela tedbir sonra tevekkül"

Bu önemli bir konu. Tarım sigortasının yapısını hep şöyle anlatmaya çalışıyorum: Evvela tedbir, sonra tevekkül. Tedbirimiz ne olacak? Bilimin ve aklın söylediklerini yapmak. Çiftçi olarak kültürel önlemlerimizi alacağız, yapmamız gereken işleri yapacağız ve riskimize karşı kendimizi TARSİM gibi bir yapı içinde garantiye alacağız. Ondan sonrası zaten kimsenin elinde değil.

"Devletimiz burada çok ciddi destekler veriyor"

Devletimiz burada çok ciddi destekler veriyor. Genel olarak tüm branşlarda yüzde 50 destek verilirken bu oran bazı ürünlerde yüzde 70'e kadar çıkıyor. Amaç çiftçimizin sigortaya kolayca ulaşabilmesi. Devletimiz şunu hedefliyor: İnsanlarımız zarar gördüğünde sigorta sistemi içinde alacakları tazminat belli olsun, risk yönetimi belli olsun. Kriz çıktığında ne yapacağız derdine düşmeyelim; bir zarar olursa ne kadarını tazmin edeceğimizi bilelim ve kendimizi buna göre ayarlayalım. Bu desteklerden faydalanmak için bitkisel üretimde Çiftçi Kayıt Sistemi'ne, hayvancılıkta Hayvancılık Bilgi Sistemi'ne kayıt olmak gerekiyor. Kayıttan sonra üyemiz olan 23 sigorta şirketinden herhangi birine başvurulabilir. Tüm sigorta şirketlerinden bu ürünler alınabilir.

"İş birliği yapmadan bir şey çözmek mümkün değil"

Bu kayıpları karşılayacak mekanizma, modern risk yönetim aracı olan sigorta; diğer alanlarda da öyle. Bu açıdan böyle bir evin kurulmasını, herkesin bir araya gelip ortak çözüm aramasını, yerli ve yabancı misafirlerle ortak panellerde fikir alışverişinde bulunulmasını çok önemsiyoruz. İş birliği yapmadan bir şey çözmek mümkün değil. Herkesin diğerlerinden daha iyi bildiği konular var; bunları paylaşarak en iyiye ulaşacağımızı düşünüyorum. Başta Başkanımız olmak üzere Türkiye Sigorta Birliği'ne bu konuda önderlik ettiği ve TARSİM'e burada yer verdiği için teşekkür ediyorum. Onların da emeği çok fazla.

Röportajın video haline QR koddan ulaşabilirsiniz.

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Müdürü İlker Köklük: "COP31'in Türkiye'de gerçekleşiyor olması çok büyük bir şans"

COP31'in Türkiye'de gerçekleşiyor olması çok büyük bir şans. Türkiye'nin itibarı ve iletişimi açısından çok kıymetli. Bu kadar önemli bir konunun Türkiye'de sigorta sektörünün de sahiplenmesiyle gerçekleşiyor olması bizim açımızdan ikinci bir anlam taşıyor. Birliğimizin konuyu ayrı bir etkinlikle derinlemesine ele almasını, yabancı ve çok kıymetli konukların katıldığı paneller düzenlemesini ve biz sigorta şirketlerini bu alanda buluşturmasını çok kıymetli buluyoruz.

"Ormanın Gözleri projemizle bugün buradayız"

Anadolu Sigorta olarak sürdürülebilirlik alanında 5 yıldır sürdürdüğümüz, 6. yılına girmek üzere olan Ormanın Gözleri projemizle bugün buradayız. Orman yangınlarının doğanın korunması açısından çok önemli bir faktör olduğunu, yangınların erken tespitinin de orman yangınlarını önlemede çok önemli bir güç olduğunu biliyoruz.

Bu projeyi bunun için yürütüyoruz. Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü ile birlikte, Türkiye'nin orman varlığının güçlü ve yangın riskinin yüksek olduğu yerlerinde kuleler ve gözetleme sistemleri kuruyoruz. Şu anda 20 kule ve 2 gözetleme sistemi kurduk. Gözetleme sistemlerimizden birini ODTÜ ormanlarına, birini Kıbrıs'a kurduk. Bunun dışında başta Ege ve Akdeniz olmak üzere orman yangını riskinin yüksek olduğu yerlerde gözetleme kuleleri kuruyoruz.

"317 tane yangının çıkmadan önlenmesine destek olmuş"

Bu kuleler yapay zekâ destekli; çok uzak noktaları görebilen, yangın riskini anında tespit edip Orman Genel Müdürlüğü'nün merkezlerine bildiren ve yangına daha çıkmadan çok hızlı müdahale edilmesini sağlayan sistemler. Proje başladığından bu yana 317 tane yangının çıkmadan önlenmesine destek olmuş. Çok önemli bir sayı.

"Sigorta sektörü sürdürülebilirlik açısından çok kritik bir noktada"

Sigorta sektörü sürdürülebilirlik açısından çok kritik bir noktada. Katastrofik hasarlar meydana geldiğinde toplum bunu daha iyi anlıyor. Maraş depremlerinde dünyanın en büyük depremlerinden birini çok acı bir şekilde yaşadık. O noktada Türkiye'de sigorta şirketleri çok hızlı ve güçlü bir şekilde aktif rol üstlendi. Toplum, böyle olaylarda, son yaşadığımız sel gibi olaylarda sigortanın ne kadar önemli olduğunu anlıyor ve aksiyon alıyor. Önemli olan bunun sürdürülebilir olması. Yükselen bu bilincin normal zamanlarda da devam etmesini sağlamak gibi bir görevimiz var. Bunun için var gücümüzle çalışıyoruz.



İlker Köklük
Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Müdürü

Röportajın video haline QR koddan ulaşabilirsiniz.



AXA Sigorta Uluslararası İş Geliştirme ve Yeşil Yatırımlar Direktörü Seda Bora Arkan: "Sigorta evi, sigorta şirketlerinin COP31'de birlikte yer aldığı bir platform"

Biz pazartesi gecesi geldik. Dün mavi alanı ve yeşil alanı ziyaret ettik. Bugün de Insurance House, Sigorta Evi başladı. Sigorta Evi, Türkiye'deki sigorta şirketlerinin COP31'de birlikte yer aldığı bir platform, bir alan. İki gün boyunca farklı sigorta şirketleri, brokerler, yabancı misafirler ve Türk katılımcılar olarak sigorta sektörü ve sürdürülebilirlik konularını konuşmak için bir araya geldik. Epey keyifli başladı, katılım da yüksek. Geçtiğimiz ay iklim riskleri raporumuzu sunduk. Raporu, iklim risklerine odaklanan grup şirketimiz AXA Climate ile birlikte hazırladık. Raporu sunduktan bir hafta sonra İstanbul'u sel götürdü. Raporda da İstanbul ve Antalya odaklandığımız iki şehirdi. Üst üste geldi.

"İklim değişikliği sigorta sektörünü çok doğrudan ilgilendiriyor"

Bu rapor ve hemen ardından İstanbul'da yaşanan sel bize bir kez daha şunu gösterdi: Değişen iklim daha fazla hava olayına, daha fazla hava olayı da daha çok hasara yol açıyor. Özellikle konunun içinde olmayanların aklına haklı olarak COP31 ile sigortacıların ne ilgisi var sorusu geliyor. Oysa çok yakın ilgisi var. İklim değişikliği bütün sektörleri ilgilendiriyor ama sigorta sektörünü çok doğrudan ilgilendiriyor.

"Artık sigortacılığın tanımı genişledi"

Hasarların ve zarar gören sigortalıların artması, dünyada sigortacılık kavramına yeni bir boyut getirdi ya da var olan bir boyutun çok daha önemli hale gelmesini sağladı. Bu da önleyici sigortacılık. Biz olsun, rakiplerimiz olsun, konunun farkında olan sigorta şirketleri; sektörün yalnızca hasar oluştuktan sonra zararı karşılayan kimliğinden çıkıp sigortalıyla birlikte zararın oluşmasını nasıl önleyebileceği üzerine çalışan bir kimliğe bürünmesi gerektiğini çok iyi görüyor ve bu konuda çalışıyor. Deyim yerindeyse sigortacılıktan çok daha fazlası. Artık sigortacılığın tanımı genişledi diyebiliriz.

Röportajın video haline QR koddan ulaşabilirsiniz.

HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu:

Çok güzel bir atmosfer var. Dünyanın her bölgesinden değerli katılımcılar var. Sigorta zirvesinde çok güzel açıklamalar yapıyor, deneyimlerini ve geleceğe ilişkin beklentilerini paylaşıyorlar. Bunlar çok kıymetli. Çok değerli sigorta şirketlerimiz de burada standlarında bilgi veriyor. Ortam olarak harika.

"COP31'in Türkiye'de yapılıyor olması çok kıymetli"

COP31'in Türkiye'de yapılıyor olması hem ülkemizin tanıtımı hem de turizmi açısından çok kıymetli. COP31 gibi evrensel bir sorun Türkiye'de ele alındı. Umarım ülke liderlerinin katılımıyla somut hedefler netleşir ve bunların eylem planları takvime bağlanır. 31 tane COP yapılmış. Bunlardaki hedeflerin gerçekleşmesi açısından baktığımızda hâlâ gidilecek çok yol olduğunu görüyoruz. Umarım Türkiye bu anlamda bir milat olur ve Antalya'da alınan kararlar tarihin güzel sayfalarında yer alır.

"Sigorta olmadan iklim krizinden bahsedemeyiz"

Sigorta, günün sonunda yapılan yatırımların korunmasını sağlayan, yatırımcıyı güvenle teşvik eden bir unsur. Bu yüzden sigorta olmadan COP31'den, iklim krizinden ya da gelecekteki risklerin ele alınmasından bahsedemeyiz. Sigorta bütün bu ekosistemi koruyan bir yapı. Bugün Bakan Yardımcımızın ifade ettiği gibi sigorta, dolaşım sistemindeki tıkanıklıkları bazen açan, bazen oluşmasını engelleyen, bazen de oluştuğunda küçük tedavilerle çözen bir sistem. Bu nedenle sigortacılar burada çok kıymetli bir yer tutuyor. Uzun vadede bireysel emeklilik sistemi ve hayat sigortacılığıyla ihtiyaç duyulan fonlamayı da sigortacılar olarak ülkemize sağlayacağımızı düşünüyorum. Dünyada da bu sistem, bu alandaki finansman ihtiyacını çözecektir. COP31'in ülkemize, Sigorta Evi'nin de sektörümüze hayırlı olmasını diliyorum. Girişte söylediğim gibi umarım COP31'de alınan kararlar eylem planlarıyla netleşir ve dünyamızın iklim krizinde maruz kalacağı riskleri en aza indirir.

Röportajın video haline QR koddan ulaşabilirsiniz.





Röportajın video haline QR koddan ulaşabilirsiniz.

Howden Türkiye CEO'su Atınç Yılmaz: "Sürdürülebilirlik ve iklim risklerinin yolu sigortayla kesişiyor"

Sigortaya odaklı böyle bir organizasyon olması hakikaten çok gerekliydi. Bu vesileyle bu ortamı bizlere hazırladığı için Türkiye Sigorta Birliği'ne teşekkür ediyorum. Sürdürülebilirlik, iklim riskleri dediğimiz konseptlerin ve konuların önemli bir kısmının yolu sigortayla kesişiyor.

"Howden olarak ilk defa sigortanın rolüyle ilgili bir bildiri yayınladık"

COP zirvesinin 31'incisi yapılıyor. Ben 29'uncusuna, Bakü'dekine katılmıştım. 28'i Dubai'de, 29'u Bakü'de, 30'u Brezilya'da yapıldı, 31'i de Türkiye'de. Takip ettiğim bir etkinlik. Sigorta ilk defa Bakü'deki 29'uncu zirvede Birleşmiş Milletler tarafından konuşulmaya başladı. Ben de orada katılımcıydım. Howden olarak da ilk defa sigortanın rolüyle ilgili bir bildiri yayınladık. Bundan iki sene önce. 30'u Brezilya'da yapılırken oranın sigorta birliği de sigortayla ilgili böyle bir oluşum yaptı. 31'ini de Türkiye Sigorta Birliği ve Türk sigorta şirketleri yapıyor. Bence güzel bir gelişme ve olması da gerekiyordu.

"Sigorta burada gerçekten bir anahtar rolünde"

Bu dönüşümün, sürdürülebilirliğin temelinde finansman yatıyor. Sermayenin gelip bu dönüşümleri yapması lazım. Bu finansman, para olsa dahi risklerden çekiniyor. O riskleri yönetip minimize edebildiğimiz takdirde finansman devreye girip bu oluşumu hızlandırabilir. Sigorta burada gerçekten bir anahtar rolünde. Şöyle bir tabir vardır: Finansman Temel Reis ise sigorta onun yediği ıspanaktır. Sigorta o derece faydalı bir fonksiyonda. Bu yüzden Sigorta Birliğimizin bu Sigorta Evi konseptini, bu buluşmaları, bu tartışmaları çok önemsiyorum. Faydası da var; katıldığım konuşmada da dinlediğim diğer konuşmacılarda da her birinden bir şeyler öğrenme şansım oldu.

"İklim krizi yaşanacak değil, yaşadığımız bir dönem"

Şirketimiz bu konuda çok proaktif. Howden, daha Glasgow'daki COP'ta sigortanın da burada yer alması gerektiğini söyleyen ve bu alanda aktivitesi olan global bir firma. Bu konuya inanmışlığımız var. Sigorta, yaşadığımız çevreye faydası olması gereken, dünyamızı iyileştirmeye yönelik bir enstrüman. İklim riskleri bizleri etkileyen bir realite artık. İklim krizi yaşanacak değil, şu anda yaşadığımız bir dönem.

"Kuraklık riskinin zararının bir kısmını sigorta üzerinden karşılayabildik"

Bu nedenle Howden bu konuda özel ekipler oluşturdu. Londra'da 60 kişilik bir ekibimiz var. Oradaki danışman arkadaşlarımız iklim riski konusunda çalışmalar yapıyor. Her sene iklim riskiyle ilgili bir ya da iki yayınımız oluyor; bunları web sitelerimizde görebilirsiniz. Bu çalışmalarla sürdürülebilirliğe yönelik çözümler üretebiliyoruz. En son Suriye'de kuraklıkla ilgili bir çalışma yaptık. Parametrik riskleri de devreye sokarak kuraklık riskinin gerçekleşmesiyle oluşan zararın bir kısmını sigorta üzerinden karşılayabildik. Bu çözümü de web sitemizde yayınladık.

"Türkiye'nin risk yönetimi ve brokerlik alanındaki en büyük oyuncularından biriyiz"

Türkiye'de 200'ü aşkın kişilik bir kadromuz, 8 şehirde şubemiz var. Türkiye'nin risk yönetimi ve brokerlik alanındaki en büyük oyuncularından biriyiz. Sürdürülebilirlik ve iklim riski konusunda iki arkadaşımızla müşterilerimize yurt dışındaki gelişmeleri aktarıyor, Türkiye'deki ihtiyaçları anlayarak yardımcı olmaya çalışıyoruz. Bu alanda bir danışmanlık çalışmamız da var.

TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut: "COP31'in Türkiye'de düzenlenmesi çok değerli"

Öncelikle Sigorta Life ailesine teşekkür ediyorum. COP31'in Türkiye'de düzenlenmesi çok değerli. Ülkemizde bu konuda farkındalık yaratılması ve dünya milletlerinin Antalya'da buluşması çok önemli bir anlam ifade ediyor.

"Toplumun farkındalığını yaratmak gerekiyor ki arkası gelsin"

Türkiye açısından risk bilincinin artırılması çok önemli bir konu. Bu Sigorta Evi'nin Türkiye Sigorta Birliği ve Fransız sigorta birliği öncülüğünde kurulması gerçekten güzel; emeklerine sağlık. Bu tür konularda önce toplumun farkındalığını yaratmak gerekiyor ki arkası gelsin. Türkiye bir deprem ülkesi, deprem kuşağında yer alıyor. Kuraklık ve diğer doğal risklere baktığımızda çok ciddi risklerle karşı karşıya. Ana tema iklim. Bulunduğumuz Antalya'da bir yanda kuraklıklar, bir yanda seller yaşanıyor. Kapalı ve açık alanlardaki tahribata baktığımızda iklim değişikliğinin ne kadar önemli olduğunu özellikle bu yıl çok daha fazla fark ediyoruz.

"Acenteyi eğitmeden bu işi nasıl yapacağız?"

Toplumsal bilincin sigorta acenteleri üzerinden artırılması çok önemli. Bu bilinci artırmak için acentelerin, brokerlerin, sigorta aracılarının önemi çok daha öne çıkıyor. Bunu yapabilmek için öncelikle sigorta acentelerini bu konuda eğitmeliyiz. Bu önemli bir görev. Önümüzdeki süreçte TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi olarak, TOBB'un mihmandarlığında buna benzer bir panelle acenteleri de bilinçlendirmeliyiz. Burayı görünce bunun da bir ihtiyaç olduğunu fark ettim. Bunu yalnızca belli bir ilde değil, Türkiye genelinde, belki Zoom üzerinden çok kişinin katılabileceği, daha çok kişinin işin içine çekileceği ve farkındalık yaratılan bir yapıya dönüştürmek zorundayız. Vatandaşla doğrudan temas eden, sigortalının gerçek ihtiyaçlarını ve sigortanın önemini aktaran acenteler. Acenteyi eğitmeden bu işi nasıl yapacağız? COP31'den sonra bunun çıktılarını almak, topluma yansımasını görmek lazım. Toplantılardan, fikirlerden yola çıkıp aksiyona dönmeli ve yarından itibaren ne yapacağımıza stratejik olarak karar vermeliyiz. Gönül isterdi ki acenteler böyle bir yerde daha yoğun yer alsın.

"Bunu burada bırakmamalıyız, bunun arkasını getirmeliyiz"

Acenteler için de akreditasyon yapılabilirdi. Acentelere yönelik şu çalışmaların yapılması lazım: İklim ve afet riskleri konusunda sertifikalı eğitim programları düzenlemeliyiz. Acentelerin müşterilerine sunabileceği bölgesel risk analizleri yaptırmalıyız. Konut, işyeri ve KOBİ'ler için risk kontrol listeleri hazırlamalıyız. Poliçeyle birlikte sunulacak önleyici tedbirlerin neler olduğu müşteriye acenteler aracılığıyla aktarılmalı. Üniversiteler ve meslek kuruluşlarıyla ortak farkındalık eğitimleri yapmalıyız. Bunu burada bırakmamalıyız, bunun arkasını getirmeliyiz ki en yüksek faydayı sağlayalım. Ben buradan böyle bir ders çıkardım. Yeni atanan Bakan Yardımcısının buraya gelmesi ve konuyu önemsemesi bana göre çok değerli. Altını çizerek güzel şeyler söyledi: Kamu ile sektör iş birliği sağlanarak bu işin daha ileriye taşınması için herkesin elini taşın altına koyması gerektiğini belirtti. Tüm sigorta paydaşlarıyla birlikte, kamunun mihmandarlığında ve himayesinde önümüzdeki süreçte gerekli çalışmalar yapılırsa bunun çok faydalı sonuçlar doğuracağına inanıyorum. Emeği geçen herkese çok teşekkür ediyor, saygılarımı sunuyorum.



Röportajın video haline QR koddan ulaşabilirsiniz.



Vizyon Sigorta ve Brokerlik Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Ekmen: "COP31'e baktığımızda Türkiye çok önemli bir işlev yapıyor"

Öncelikle Sigorta Life'ın burada olmasını, yayın yapmasını ve buradaki atmosferi tüm sigorta sektörüne ve diğer paydaşlara aktarmasını önemli buluyor, tebrik ediyorum. COP31'e baktığımızda Türkiye çok önemli bir işlev yapıyor. İklim krizleri, yeşil dönüşüm açısından önemli bir dönemdeyiz. Artık yalnızca çocuklarımıza değil, torunlarımıza, onların çocuklarına neleri bırakacağımız, dünyayı nasıl bırakacağımız konuşuluyor. COP31 için tüm dünya liderleri bugün Antalya'da: Sayın Cumhurbaşkanımız ve dünyanın 70'e yakın ülkesinin lideri burada. Biz de Antalya'dayız, Sigorta Evi'ndeyiz; Türkiye Sigorta Birliği'nin bu güzel organizasyonunda bir aradayız. İçeride, panellerde hep şunlar konuşuluyor: Geleceğimizi nasıl şekillendirmeliyiz? İklim krizine sigortada nasıl çözüm bulmalıyız? İklim krizleri yaşanmadan önleyici olarak neler yapabiliriz? Sigortayı ödeyenden çıkarıp önleyen durumuna geçirmeyi konuşuyorlar. Çok değerli paneller, yerli ve yabancı panelistler var. Bizler de faydalanıyoruz. Gönül isterdi ki burada 14 bin acentenin en az bin, bin beş yüz tanesi olsun; en azından Antalya'daki acente, sigortacı ve eksper arkadaşlarımız olsun. Çok değerli fikirler, çok değerli konuşmalar var. Geleceği bugüne getirip bugünden öngörmemiz gerekiyor.

"Sigorta ödeyen değil, önleyen olmalı"

Ahmet Bey'in son dönemde çok güzel açıklamaları var; en önemlilerinden biri olarak şunu görüyorum: Sigorta ödeyen değil, önleyen olmalı. Gerçekten doğru. Acentelerin, brokerların ve sigorta şirketlerinin artık yalnızca finansal bir araç olmaktan çıkması gerekiyor. "Poliçeyi kestik; hasar oldu, parayı ödeyelim; hasar olmadı, indirim yapalım" anlayışından çıkıp büyük sanayi tesislerinden konutlarımıza, kasko sigortalarından ferdi kazalara kadar riski öngörmeli; bu risk nedir, nasıl oluşur ve nasıl önlenir, bunu konuşmalıyız. Artık konuşuyoruz da. Türkiye Sigorta Birliği Başkanı'nın da ödeyenden önleyene geçişi vurgulaması önemli.

"Müşterilerimize sadece poliçe satmayalım, riski öngörelim"

Bir şeyi de belirtmek istiyorum: Üç yıl önce brokerliğimizde "Hasar ödeyenden hasar önleyene" diye bir mottomuz vardı. "Ödeyenden önleyene" Vizyon Sigorta'nın mottosuydu. Bunu şunun için söylüyorum: Acenteler, brokerlar olarak müşterilerimize sadece poliçe satmayalım. Riski öngörelim, bu riski nasıl önleyeceğimizi konuşalım. Önlediğimiz riskin de sigortasını yapıp finansal araçlarla değerlendirelim. Sizlerle burada birlikte olmak çok güzel. Bizi izleyenlere şunu söylemek istiyorum: Lütfen bu programları takip edin, sonradan da izleyin. Hep birlikte çok faydalanacağız.

Röportajın video haline QR koddan ulaşabilirsiniz.

DASK Genel Sekreteri Balkır Demirkan:
Çok güzel bir ortam yaratılmış, gurur duyduk

İçinde bulunduğumuz Sigorta Evi ile ilgili... Şimdi bir kere DASK olarak bu ortamda bulunmak bizim için çok kıymetli. Çünkü biz deprem teminatı veren, zorunlu afet sigortasını da işletmeye, yönetmeye aday bir kurumuz. COP 31'de, bu iklim zirvesinde burada bulunmaktan büyük bir gurur duyuyoruz. Sigorta Evi de geçen yıl ilk defa Brezilya'da olmuş ama çok değerli, inanılmaz güzel bir atmosfer var. Sigorta şirketlerimizin yöneticileri burada, yurt dışından yabancı misafirler var. Çok güzel bir ortam yaratılmış. Dolayısıyla gurur duyduk, çok mutlu olduk.

"Sigorta her şeyin ortasında"

Şimdi iklim ve afetlerin değişimiyle ilgili olarak iklimin vermiş olduğu zararlar konuşulduğunda, sigorta burada finansal dirençlilik noktasında kalıyor. Tabii bunu da üçe bölmek gerekiyor: Bir, afet öncesi hazırlık; iki, afet sırasında yönetim ve üç, afetten sonra hasarın nasıl giderileceği. Ve her üç noktada da sigorta her şeyin ortasında. Özellikle sigorta risk havuzları ama sigortanın tamamı... Bir kere bu iklim değişiklikleri oldukça frekans da artıyor. Her sene daha fazla problemle karşılaşıyoruz. Dolayısıyla sigorta şirketleri risk yönetimi, primlendirme ve farkındalık açısından önemli bir rol üstleniyor.

"Katkı vermeye çalışıyoruz, öğrenmeye çalışıyoruz"

Olası bir afet durumunda ise yine sigorta şirketleri; eksperleri ve kendi hasar yönetimleri çerçevesinde sigortalılara yardım ediyorlar. Çekme hizmeti veriyor, çilingir hizmeti veriyor, sağlık hizmeti veriyor vesaire. Dolayısıyla olay esnasında da çok önemli bir rol üstleniyorlar. Olaydan sonra da biliyorsunuz; yaraları sarma, parayı ödeme ya da yerine giderek onarım işlemi görüyorlar. Dolayısıyla her üç noktada da finansal dirençliliğin en orta noktasında bir bankayı, bir faktoring ya da leasing firmasını mı düşünürsünüz? Tabii ki sigorta şirketleri burada en önemli rolü ve fonksiyonu icra ediyor. O yüzden de buradayız. Tüm sektör olarak buradayız. Katkı vermeye çalışıyoruz, öğrenmeye çalışıyoruz. Deneyimlerimiz var, paylaşıyoruz; deneyimler var, bunları alıyoruz. Çok değerli.

Röportajın video haline QR koddan ulaşabilirsiniz.



COP31 TÜRKİYE ANTALYA

İlginç Sigorta Hikayeleri

Zipline Kazası

İslami kuralları dolayısıyla sadece ayaklarına fren konan bir zipline parkında genç bir kadın, fren sistemi arıza yapınca ağaçla burun buruna geldi. Kaza nedeniyle alınan yüz ve el bileği darbelerini karşılamak zorunda kalan sigortacı, tesisin güvenlik açığını kayıt altına alıp tüm acil yardım masraflarını ödedi.

Maymun Tarafından Çalınan Çanta

Bali'de bir maymun turistin çantasını kaptı ve ufacık ağaç tepesi üstünden denize attı. İçindeki eşyalar denize serpildi; suya çantanın düşmesi beklenmedik olmadığından, yolcu sigorta poliçesi bavulu kapsadığı için valiz bedeli ödendi.

Haberin detaylarını ve daha fazlası için **QR kodu** okutarak inceleyebilirsiniz!

RS 5.0



RS Holding

www.rsholding.com.tr

TUR ASİSTANS GRUBU | DESTECH Teknoloji Grubu | RS Otomotiv Grubu

Sigorta Sözlüğü

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

• Eksik Sigorta Nedir?

Poliçede belirtilen sigorta bedelinin, hasar anındaki sigorta değerinden daha düşük olması durumu "eksik sigorta" olarak adlandırılır. Eksik sigorta, sigorta sözleşmesinin geçersiz olmasına yol açmaz; yalnızca sigorta şirketinin ödeyeceği tazminat miktarını sınırlar. Sigorta kapsamına girmeyen kısmın geri kalanını ise sigortalı kişi karşılamak zorunda kalır. Bunun sebebi, sigorta bedelinin sigortalı varlığın güncel değerinin altında kalmasıdır.

• Aşkın Sigorta Nedir?

Sigortalanan varlığın sigorta bedelinin, gerçek değerinden fazla belirlenmesi "aşkın sigorta" olarak tanımlanır. Bu durumda, sigortalı kişi daha yüksek bir prim ödemek zorunda kalırken, meydana gelen hasar halinde sigorta şirketi yalnızca belirlenen sigorta değerine göre ödeme yapar. Yani, sigorta bedelinin fazla olması, sigortalıya avantaj sağlamaz ve tazminat miktarı beklenenin altında olabilir.

• Kıymet Kazanma Tenzili Nedir?

Araçta meydana gelen bir kaza ya da sürekli kullanım nedeniyle oluşan hasar sonucu bazı parçaların değiştirilmesi gerekebilir. Bu durumda, eski parçalardan daha pahalı olan yeni "sıfır parçaların" maliyeti, sigorta eksperi tarafından tazminat hesaplamasında dikkate alınır ve bu fark, ödenecek tazminat tutarından düşülür. Bu uygulama, aracın kasko sigortası yapılmadan önceki değerinin üzerinde bir değere ulaşmaması amacıyla gerçekleştirilir ve bu işleme "kıymet kazanma tenzili" denir.



GÜCÜMÜZ FİLOMUZDA!

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



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

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

Sektöre yön veren bu dönüşümde, öz gücümüzle sahadayız.

Kalite bizimle yola çıkıyor.

TUR | ASSIST

turassist.com 0(850) 221 00 11 | @turassist


Her zaman bu kadar şanslı olamayabilirsin.
Konu Kasko Olunca
HDI SİGORTA
Her Anında DAİMA YANINDA
hdisigorta.com.tr
HDI Kolay Hat
0850 222 8 434