



Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan: Gözümüz daima gelecekte

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, şirketin 100'üncü yaşını kutlayarak, Anadolu Sigorta'nın sektöre kattığı değerleri anlattı. Tuğtan, "Neredeyse Cumhuriyet ile yaşıt ve Türkiye'nin sigorta okulu olma misyonunu üstlenmiş bir şirket olarak, köklerimize sıkı sıkıya bağlıyız, ancak gözümüz daima gelecekte." dedi.

Atatürk'ün kararıyla kurulmuş olan Anadolu Sigorta 100. yılını kutluyor. Konu ile ilgili duygu ve düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Anadolu Sigorta'nın 100 yaşına ulaşması, hepimiz için büyük bir gurur ve mutluluk kaynağı. Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün vizyonu ile temelleri atılan bu köklü kurum, bir asrı geride bırakırken, sadece sigortacılık sektöründe değil, ülkemizin ekonomik ve toplumsal gelişiminde de önemli bir rol oynamış olmanın haklı gururunu yaşıyor. Çağın gerekliliklerine uygun yenilikçi adımlar atarak bu büyük mirası geleceğe taşımak en büyük sorumluluğumuz. 100 yıl boyunca Anadolu Sigorta'ya güvenen tüm sigortalılarımıza, emek veren çalışanlarımıza, iş ortaklarımıza ve tüm paydaşlarımıza en içten teşekkürlerimi sunuyorum.

Neredeyse Cumhuriyet ile yaşıt ve Türkiye'nin sigorta okulu olma misyonunu üstlenmiş bir şirket olarak, köklerimize sıkı sıkıya bağlıyız, ancak gözümüz daima gelecekte. Bu nedenle 100. yılımızı kutlarken, ilk günkü kararlılıkla ve sorumluluk bilinciyle yolumuza devam edeceğiz.

100 yıl bir şirket tarihi için çok büyük bir süre. Neredeyse Cumhuriyet tarihiyle eşit bir tarih. Anadolu Sigorta'nın bu 100 yılda elde ettiği en büyük başarıları neler? Tabii ki bu 100 yılda zor dönemler yaşadınız. Şirket olarak bu zor dönemler nasıl atlatıldı?

Anadolu Sigorta'nın 100 yıllık tarihi, Türkiye'nin ekonomik ve sosyal gelişimiyle paralel olarak birçok önemli dönüm noktasına sahne oldu. Türkiye Cumhuriyeti'nin ilanının ardından, İş Bankası'nın öncülüğünde kurulan Anadolu Sigorta, ülkenin ekonomik egemenliğini güçlendirme hedefiyle yola çıktı. Bu süreçte karşılaşılan zorluklar ve atlatılan hadireler, şirketin gelişiminde belirleyici oldu.

Özellikle sigortacılık sektörünün gelişimi açısından bakıldığında, Anadolu Sigorta'nın faaliyetleri sadece bir şirketin tarihi olmanın ötesinde, tüm sektörün dönüşümüne de ışık tuttu.

Doğal Afetler ve Anadolu Sigorta'nın Rolü

Cumhuriyet döneminde Türkiye'de yaşanan büyük depremler, sigortacılığın önemini artırdı ve Anadolu Sigorta bu süreçte etkin bir şekilde yer aldı. 1924 Erzurum Depremi, sigortanın doğal afetler karşısında toplumsal güvence sağlama-daki rolünü gözler önüne sererken, Anadolu Sigorta, 1939 Erzinan, 1999 Gölcük, 2011 Van, 2020 Elazığ ve İzmir ve 2023 Kahramanmaraş depremleri gibi yıkıcı felaketlerde tazminat ödemeleriyle yaraların sarılmasına katkıda bulundu.

İnsan hayatı söz konusu olduğunda, hasar öde-

melerinin miktarının konusulması anlamsız kalıyor, ancak sadece şunu belirtmek isterim ki bu acı olayda da en yüksek hasarı, Anadolu Sigorta olarak biz ödedik.

Yangınlar da sigortacılığın önemini gözler önüne seren olaylar arasında yer aldı. Anadolu Sigorta, 1929 Ankara Tahtakale, 1954 İstanbul Kapa-ıçarısı, 1975 Sultanhamam ve 1992 Ankara Çıkırıçılar Yokuşu yangınları gibi ticaret merkezlerinde yaşanan büyük yangınlar sonrasında zarar gören işyerlerine hızlı tazminat ödemeleri yaparak ekonomik hayatın devamlılığını sağladı.

Büyük Yatırımlara Sağlanan Güvence

Anadolu Sigorta, ülkenin kalkınma sürecinde büyük altyapı ve sanayi projelerinin sigortalanmasında da önemli roller üstlendi. 1925 yılında demiryollarının sigortalanmasıyla başlayan bu süreç, Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları, Ereğli Demir Çelik Fabrikası, Fatih Sultan Mehmet Köprüsü yolları ve Atatürk Barajı gibi dev yatırımlara verilen teminatlarla devam etti. Bu sigortalar, ekonominin büyümenin sürdürülebilirliğine katkı sağladı.

Sektöre Getirilen Yenilikler ve İlkler

Anadolu Sigorta, sigortacılık alanında birçok ilke imza atarak sektörün gelişiminde öncü oldu:

- 1930'larda tarım ve çiftçiler için sigorta teminatları sundu, uluslararası uzmanlar getirilerek sektörel gelişimi destekledi.

- 1983 yılında, 17 ayrı teminat oluşturan ve Türkiye'nin ilk konut paket sigortası olan Mavi Sigorta'yı hayata geçirdi.

- 1984'te en kapsamlı hayat sigortası olan Geleceğin Sigortası'nı başlattı.

- 1986'da ilk elektronik cihaz sigortasını sundu.

- 1993'te Azerbaycan'da kurulan Günay Anadolu Sigorta ile yurtdışında şirket kuran ilk Türk sigorta kuruluşu oldu.

- 1996'da ilk hukuksal koruma sigorta poliçesini müşterilere sundu.

- 2006 yılında prim üretiminde 1 milyar TL'yi, 2007 yılında ise 1 milyar ABD Dolarını aşan ilk sigorta şirketi oldu.

- 2010'da kaybolmaya yüz tutmuş meslekleri yaşatmak amacıyla "Bir Usta Bin Usta" sosyal sorumluluk projesini başlattı.

- 2021 yılında Türkiye'nin ilk ve tek yerinde Ar-Ge Merkezi'ne sahip sigorta şirketi unvanını aldı.

- 2022 yılında ülkenin orman varlığını korumak amacıyla Orman Genel Müdürlüğü ile birlikte Ormanın Gözleri sosyal sorumluluk projesini başlattı.

Dijitalleşme ve Teknolojik Dönüşüm

Sigorta sektöründe teknolojik gelişmelere öncülük eden Anadolu Sigorta, 1956'da otomasyon çalışmalarına başladı, 1960'larda elektronik sistemlere geçiş yaptı. 1997'de acentelerini online ve gerçek zamanlı bilgi işlem sistemine bağlayarak dijitalleşme süreci hızlandırıldı. Günümüzde ise robotik süreçler ve yapay zeka gibi alanlarda yatırımlar devam ediyor.

Sonuç olarak, Anadolu Sigorta, 100 yıllık geçmişinde sadece bir sigorta şirketi olmanın ötesinde, Türkiye'nin ekonomik kalkınmasında, doğal afetlerin yaralarının sarılmasında ve sigortacılık sektörünün gelişmesinde öncü bir rol üstlendi. Ulaşılamayan bir noktanın kalmadığı geniş hizmet ağı ve sektöre kazandırdığı yeniliklerle Anadolu Sigorta, geçmişten aldığı güçle geleceğe güvenle bakmaya devam ediyor.

2024 yılını finansal açıdan değerlendir misiniz? Anadolu Sigorta geçen yıl nasıl bir performans gösterdi?

2024 yılında 69,6 milyar TL prim üretimi gerçekleştiren Anadolu Sigorta, geçen yılın aynı dönemine göre reel büyüme göstererek prim üretimini yüzde 57 oranında artırdı. Anadolu Sigorta'nın solo bilançodaki aktif toplamı 96,2 milyar TL'ye ulaşırken, yatırıma yönlendirilen portföy büyüklüğü ise yılbaşından bugüne yüzde 73'lük artışla 55,6 milyar TL oldu.

Hasar prim oranında geçtiğimiz seneye göre 18 puan, bileşik rasyoda ise 14 puan iyileşme oldu ve şirketimiz bileşik rasyosunu 2024 sonu itibarıyla 105 seviyesinde tutmayı başardı. 2024 yıl sonu konsolide finansallarda Anadolu Sigorta 11,5 milyar TL net kâr elde etti ve konsolide ortalama özkaynak karlılığı %60 olarak gerçekleşti.

İkinci yüzyılımda hayata geçireceğiniz projeler var mı?

Anadolu Sigorta olarak, ikinci yüzyılımıza girerken müşterileri odaklı yaklaşımla, kişiselleştirilmiş ürünler sunan ve teknolojiyi merkezine alan ‘Geleceğin Şirketi’ vizyonunu inşa ediyoruz.

Biz Anadolu Sigorta’da geleneği geleceğe dönüştürüyoruz. 100 yıllık tecrübemizi teknolojinin ileri imkanlarından faydalanarak geleceğe taşıyoruz. Uluslararası sigortacılık trendlerini takip ediyor. Türkiye’de bu trendleri belirleyen Şirket olarak konumlanıyoruz. Öyle ki bilgi teknolojileri ve iş birimleri çevik dönüşüm içerisinde “harmoni” ile çalışıyor. Niye “harmoni” vurgusu yapıyoruz çünkü çevik dönüşümümüz adeta bir senfoni orkestrasının harmonisi yani uyumu içerisinde devam ediyor.

Çevik takımlarla sigortalılarımızın ihtiyaçlarına daha hızlı yanıt veriyoruz. Projelerimizi de ihtiyaçları en hızlı karşılayacak şekilde yapıyoruz. Bu kapsamda hem platformlarımızı hem de süreçlerimizi gözden geçiriyoruz.

Biliyorsunuz Anadolu Sigorta’nın mobil uygulama platformu Sigortam Cepte. Sigortam Cepte’yi en kullanıcı dostu arayüzlerle sürekli güncelliyor ve geliştiriyoruz. Yeni yüz yılımıza yakışacak şekilde kapsamlı bir güncelleme ile Sigortam Cepte’yi sigortalılarımıza en iyi şekilde sunmaya devam edeceğiz.

Sigortacılığın geleceği kişiselleştirilmiş ürün ve fiyatlamalar ile şekilleniyor. Kişiselleştirilmiş ürün çalışmalarımız devam ederken fiyatlama konusunda da çalışmalarımızı yürüttük ve yapay zeka destekli kişiye özel fiyatlama projemizin ilk aşamasını tamamladık. Geliştirdiğimiz bu teknolojiyi bir süredir kullanıyor, ürünlerimizi dinamik fiyatlama modeliyle yönetiyoruz.

Tüm bu çalışmalarımızın odağında sigortalılarımız var. Odak sigortalı olunca bir CRM projesi konuşmak mümkün değil. Yenilikçi ve teknoloji odaklı bakış açımızla bu yıl kapsamlı bir CRM projesi yürütmeye başladık. Sigortalılarımızı hem büyük veri öğrenmesi modelleriyle yakından tanıyor hem de onların ihtiyaçlarını karşılamaya ve sigortalılarımızla iletişimimizi kuvvetlendirmeye yönelik aksiyonlar almaya devam ediyoruz.

Sigortalılarımızla birlikte iş ortaklarımızı da düşünüyoruz. “Hasar Sanal Asistan” ile sigortalılarımız ve iş ortaklarımızın Bireysel Şube ve Sigortam Cepte’de Chatbot üzerinden aradığı bilgilere ulaşmasını sağlayarak memnuniyetlerini artırmayı hedefliyoruz.

Tüm projelerimiz ileri teknolojik gelişmeleri kapsayan, 2024 yılında kapsamlı bir şekilde yenilediğimiz Orta Vadeli Stratejik planımız ve hedeflerimize hizmet eden bir yapıda yürütülüyor. 2025’te de bu stratejilerimizi sürdürerek başarılı sonuçlara ulaşmaya devam edeceğiz.

Dijitalleşmeye önem veren, sektörde bu alanda öncü bir şirket olduğunuzu biliyoruz. Hem dijital hem de AR-GE alanında önümüzdeki dönem hedeflerinizden bahsedermisiniz?

Dijitalleşme ve yapay zeka uygulamaları, sigorta sektörünün geleceğini kökten değiştiren en önemli unsurlar arasında yer alıyor. Anadolu Sigorta olarak, sektörün ilk ve tek Yerinde Ar-Ge Merkezi belgeli şirketi olmanın sorumluluğuyla dönüşümün öncüsü olmaya devam ediyoruz. Dijitalleşmeyi yalnızca teknolojik bir geçiş olarak değil, ürün, hizmet, kanal ve iş modellerini kapsayan bütünsel bir strateji olarak ele alıyoruz. Bu kapsamda, mevcut satış kanallarımızın ve iş birimlerimizin verimliliğini en üst düzeye çıkarmayı, sigortalılarımızın ürün ve hizmetlerimize hızlı ve etkin bir şekilde ulaşmalarını sağlamayı hedefliyoruz. Sigorta süreçleri otomasyonu, sanal sigorta asistanları, dinamik fiyatlama, karar otomasyonları, büyük veri analitiği ve kişiselleştirilmiş deneyim belli başlı odak noktalarımız arasında yer alıyor.

Dijitalleşme süreçlerimizi güçlendirmek için büyük veri, robotik, yapay zeka, telemetri ve mobil teknolojiler gibi yenilikçi araçları iş süreçlerimize entegre ediyoruz. Sigortam Cepte ve Sağlığım Cepte

gibi dijital platformlarımız sayesinde kullanıcılar, yer ve zaman kısıtı olmadan, herhangi bir aracı kuruma ihtiyaç duymadan poliçelerini oluşturabiliyor ve takip edebiliyor.

Dijital dönüşüm stratejimizin bir parçası olarak geliştirdiğimiz projeler, sektörde fark yaratırken ulusal ve uluslararası platformlarda da ödüller ve TÜBİTAK desteği ile takdir görüyor. AS’lı Yapay Zeka ile Cam Onarım/Değişim Tespiti, Yatışlı Dosyaların Makine Öğrenmesi ve Karar Destek Sistemi ile Otomasyona Dönüşümü, TÜBİTAK tarafından onaylanan ve uluslararası iş birlikleriyle yürütülen ITEA – Treat Projesi, Anadolu Sigorta’nın insan kaynakları platformları İKAS ve Biz Bize için geliştirilen ChatGPT tabanlı İK Chatbot gibi projelerimizle öncü adımlarla sektöre öncülük etmeye ve sigortalılarımıza en iyi hizmeti sunmaya devam edeceğiz.

Anadolu Sigorta’nın uluslararası reasürans faaliyetlerinden bahsedebilir misiniz? Bu faaliyetleri nasıl başladınız ve mevcut seviyelere nasıl ulaştınız?

İş portföyümüzü çeşitlendirmek amacıyla uluslararası reasürans faaliyetleri 30 yılı aşkın bir süredir yapıyor ancak esas olarak 2008’den bu yana söz konusu faaliyetlerimiz ivme kazandı. Uluslararası reasürans faaliyetlerimizin artması sonucunda, yabancı pazarlardaki tanınırlığımız arttı ve yeni sedanlar için potansiyel bir iş ortağı haline geldik.

Uluslararası satış faaliyetlerimiz ülkemiz ekonomisine ve şirketimize döviz girişi yolu ile önemli katkı sağlıyor. Yurtdışından sağlanan prim üretimimizin, hizmet ihracatı kapsamında değerlendirilmesinden hareketle, Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB)’ne, kurulduğu tarih olan 2018 yılından itibaren üyeyiz.

HİB tarafından her yıl hizmet ihracatçısı firmaların ihracat tutarlarına göre ilk üçe girenlerin sıralaması belirleniyor ve kamuoyuna duyuruluyor. Şirketimizin ihracat üretimi “Finans, Sigorta ve Diğer Mali Hizmetler” kategorisinde değerlendirilmekte olup, üye olduğu tarihten itibaren üst üste altı yıldır ödüle layık görüldü. 2024 yılında da yaklaşık 70 milyon USD’lik ihracatımız ile kendi kategorimizde birincilik ödülünü aldık.

Ormanın Gözleri ve Anadolu Sigorta Kütüphaneleri kurumsal sosyal sorumluluk projelerinizin devam ettiğini biliyoruz. Bu projelere nasıl bir fayda sağladınız?

2022 yılında orman yangınlarını önlemenin yanı sıra bu konuda farkındalık ve bilinçlendirme çalışmalarını desteklemek amacıyla “Ormanın Gözleri” projemizi başlattık. Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü öncülüğünde yürüttüğümüz bu proje kapsamında, mevcut yangın gözetleme kulelerinin yenilenmesini ve insansız yangın

gözetleme kulelerinin yaygınlaştırılmasını hedefledik. İlk aşamada Adana Balcalı’da mobil ve insansız teknolojilerle donatılmış ilk gözetleme kulesini tamamladık. 2023 yılında Çanakkale, Muğla, Adana ve Antalya’da dört yeni nesil yangın gözetleme kulesini daha hizmete sunduk. 2024’te ise İstanbul, İzmir, Bursa, Kahramanmaraş ve Mer sin’de yeni kuleleri tamamladık. 2025 yılında ise İstanbul, Bilecik, Muğla, Kastamonu, Denizli ve İzmir’de yeni kuleler devreye almayı planlıyoruz.

2024 yılı itibarıyla; 420.000 hektarlık alanı gözetleyerek 10 yangın gözetleme kulesi ile bugüne kadar toplam 155 yangını erken tespit ettik. Kulelerimiz aynı zamanda baz istasyonu görevi üstlenerek, ormanlık alanlarda iletişim açısından ölü noktaları ortadan kaldırıyor. Başta orman yangınları olmak üzere birçok güvenlik tehdidi karşısında iletişim sağlanabilecek hale getiriyor. İnsansız yangın gözetleme kulelerimiz ile sadece yangın gözetlemesi yapılmıyor, yaban hayat da izleniyor ve önemli durumlar kayda alınıyor, gerekli dererlere müdahale yapılıyor. Kaçak avcılık gibi yasa dışı faaliyetlerin de önüne geçiliyor.

2023 yılında birinci bölümü, 2024 yılında ise ikinci ve üçüncü bölümleri çekilen “Ormanın Gözleri” belgesimil izleyicilerle buluşmaya devam ediyor. Sürdürülebilir çevre bilinciyle teknoloji destekli çözümleri hayata geçirmeye ve orman yangınlarına karşı mücadelede aktif rol üstlenmeye, iklim krizi ile birlikte ülkemizi tehdit eden yangınlara karşı erken müdahaleye dikkat çekmeye devam edeceğiz.

Gurur duyduğumuz bir başka KSS projemiz ise ‘Anadolu Sigorta Kütüphaneleri’. 2023’te Beykoz ilçesindeki 5 okulda kütüphane kurarak başlattığımız projeyle 2024’te Ümraniye’de 12, 2025’te ise Üsküdar’da 5 okulda kütüphane kurduk.

Ayrıca kapsayıcılık yaklaşımıyla, Urfa Haliliye’de Görme Engelliler Okulu’nda bu öğrencilere özel kurduğumuz kütüphaneyle toplam 23 okula ulaştık.

Proje kapsamında 2023, 2024, 2025 yılları arasında toplamda 14.677 öğrenciye ulaştık. 2023 yılında 7.357, 2024 yılında 14.419, 2025 yılı Şubat ayı itibarıyla 7.138 adet olmak üzere toplamda 28.914 adet kitabı okullarımıza kazandırdık. Ek olarak Tohum Otizm Vakfı ile de iş birliği yaptık. Vakfın gerçekleştirdiği “Her Sınıf Bir Tohum” projesi kapsamında Ümraniye’deki Çakmak Şehit Mahmut Coşkunsoy Ortaokulu’nda özel eğitim sınıfına bilgisayar, tablet, otizmlili bireylerle özel geliştirilmiş alternatif iletişim cihazı Talkido (Otizmlili bireyin tepkilerini ve kararlarını ifade edebilmesini ve seçimler yapabilmesini sağlayan yerli bir cihazdır) gibi eğitim materyalleri sağlıyoruz. Aynı zamanda öğretmenlere ve velilere yönelik

eğitimlere de destek oluyoruz.

Yoğunlaştığımız diğer bir alan ise sağlıklı yaşam ve sürdürülebilirlik bilincini yaygınlaştırmak amacıyla yürüttüğümüz sponsorluk faaliyetlerimiz. Sağlıklı yaşam bilincini gündelik hayat rutinine yerleştirmek için Winter Run İstanbul ve Ephesus Ultra Maratonu gibi mücadelelerde sporcuları destekledik. Uluğdağ Premium Ultra Trail’in ana sponsoru olduk ve Salomon Cappa-docia Ultra Trail’de co-sponsorlar arasında yer aldık. Marmaris Ultra’nın isim sponsoru olurken bu maratonda sürdürülebilirlik konusuna da dikkat çekti. Şirketimizin Platin Sponsor olarak 7 yıldır desteklediği Maximiles Black The Bodrum Cup da Anadolu Sigorta’nın mavi ekonomi ve sürdürülebilirlik konusundaki hedefleriyle tam uyum içinde ilerliyor.

Anadolu Sigorta’nın sürdürülebilirlik vizyonu ve bu alandaki adımları ile ilgili neleri vurgulamak istersiniz?

Şirketimizin sürdürülebilir sigortacılık çalışmaları kapsamında, sigortacılık faaliyetlerinin çevresel, sosyal ve yönetsimsel (ÇSY) sürdürülebilirlik ilkeleri çerçevesinde birçok uygulama ve proje hayata geçiriyoruz. Bu projeler ile ürün ve hizmetlerimizde, çevresel ve sosyal riskleri de hesaba katıyor, doğal kaynaklara ve ekosistemlere zarar vermemeye özen gösteriyoruz.

Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları’nı bu alanda bir kılavuz olarak görüyoruz. 2030 yılına kadar ulaşılması beklenen, 17 başlık altında toplanmış olan Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları’nın tümünün önemli olduğunun farkındayız. Bununla birlikte, odaklanarak daha etkili ve faydalı olabileceğimiz “Nitelikli Eğitim, Toplumsal Cinsiyet Eşitliği, Sorumlu Üretim ve Tüketim, İklim Eylemi, Karasal Yaşam ve Amaçlar İçin Ortaklıklar” ile ilgili çalışmalarımız daha fazla diyebiliriz.

Sigortacılık sektöründe faaliyet göstermenin getirdiği sorumluluklarla değişen müşteri beklentilerine uygun çözümler yaratmaya, gelecek nesillere yaşanabilir bir dünya bırakma misyonuyla çalışmaya, tüm faaliyetlerimizi sürdürülebilirlik bakış açısı ile yürütmeye ve bu konuda iş birlikleri geliştirmeye devam ediyoruz. Anadolu Sigorta olarak iklim değişikliğiyle mücadele çalışmalarımız doğrultusunda emisyon oluşturan tüketimimizi sürekli takip ederek yönetiyoruz. 2019 yılından beri yayımlanan sürdürülebilirlik raporlarımıza ek olarak CDP (Karbon Saydamlık Projesi) beyanı veriyoruz. Sera gazı emisyonlarını ISO 14064 standardına uygun olarak hesaplıyoruz. Ayrıca kendi faaliyetlerimizden kaynaklanan etkilere azaltmaya çabalar-ken, ülkemizin iklim değişikliği ile mücadelesi ve enerji güvenliğini için azami öneme sahip olan yenilenebilir enerji projelerine destek vermeye

de devam ediyoruz. “Bireysel Çatı Tipi Güneş Enerji Paneli Sigortası” ürünümüz bunun örneklerinden biri.

Denizlerin temizliği için Tekne ve Yat Sigortası poliçelerimizin primlerinden bir kısmını Deniz Temiz Derneği / TURMEPA’ya aktarıyoruz.

İçinde iki veteriner kliniği bulunan Kurtaran Araç adını verdiğimiz acil müdahale aracımızla sokak hayvanlarının tedavilerine katkı sunuyoruz.

Şirketinizde sürdürülebilirlik çalışmalarınız kapsamında hayata geçirdiğiniz Toplumsal Cinsiyet Eşitliği ve Kapsayıcılık projelerinizden bahsedebilir misiniz?

Kapsayıcılık misyonumuz doğrultusunda toplumun her kesimine hizmet edebilecek çok çeşitli ürünler geliştirerek sosyal refahı ve finansal korumayı yükseltmeyi amaçlayan şirketimiz, görme engelliler için yapay zekayı ve sesi bir araya getiren teknolojiler üreten BlindLook ile geçtiğimiz yıllarda çok kıymetli bir iş birliğine imza attı. Bu iş birliği sayesinde web sitemizde sesli yönlendirmeler ile yalnızca görsel odaklı iletişimin getirdiği engellemeleri ortadan kaldırarak tüm işlemleri herkes için erişilebilir duruma getirdik. Ayrıca web sitemize herkesin erişebilmesi için Engelsiz Çeviri ile de iş birliğine başladık. Ürünlerimizin bilgilendirme dokümanlarına seslendirme ve yapay zeka destekli işaret dili ekleyerek müşterilerimize engelsiz ve eşit hizmet sunuyoruz.

Anadolu Sigorta bünyesinde toplumsal cinsiyet eşitliği çalışmalarını yürütmek üzere, hiyerarşiden uzak ve cinsiyet dengeli bir Eşitlik Komitesi kurduk ve #DahaEşit isimli Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Programı’nı başlattık.

Çalışanlarının yarısından fazlası kadınlardan oluşan bir şirket olarak toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamak için çok sayıda uygulama ve projeyi hayata geçirdik. Yönetimsel açıdan da Eşitlik Komitesi çatısı altında, şirketimizin bu alandaki çalışma konularını belirliyor ve buna uygun olarak yol haritamızı çiziyoruz.

Eşitlik konusundaki taahhütlerimizi gösteren bir Eşitlik Politikamız bulunuyor. Toplumsal cinsiyet eşitliği kavramları, eşitsizliğin etkileri gibi konularda farkındalığı sağlamak üzere tüm çalışanlarımızın katıldığı toplumsal cinsiyet eşitliği eğitimleri düzenledik. İşe yeni başlayan arkadaşlarımızın oryantasyon eğitimlerinde de bu eğitim yer alıyor. Bu konuyu insan kaynakları süreçlerine de entegre ediyoruz. Kadın yöneticilerimizin kariyerlerini desteklemeye yönelik “Kadın Liderler” programını devam ediyor. Doğum izinlerini, evlat edinilenlerin ve koruyucu aile

görevi üstlenenlerin izinlerini de genişlettik.

Toplumsal cinsiyet eşitliği alanında faaliyet gösteren ulusal ve uluslararası kuruluşlarla da birlikte çalışmalar yürütüyoruz. 2021 yılında Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenmesi Prensipleri’ni (WEPs) imzalamıştık. 2023 yılında Birleşmiş Milletler Kadın Birimi (UN Women) tarafından gerçekleştirilen Sözden Eyleme WEPs Programı’na katılan 10 şirketten biri olduk. Bu program kapsamındaki aksiyonlarımız bu yıl da devam ediyor. Öte yandan, yönetim kurullarında ve üst yönetimde kadın oranını artırmayı amaçlayan %30 Kulübü’nün imzacısıyız. Mevcut durumda, Yönetim Kurulumuzdaki üyelerin %66’sı kadın. Bu oran, şirketimizin toplumsal cinsiyet eşitliğine verdiği önemin en açık göstergelerinden biri. Tüm çalışanlarımız arasındaki kadın oranı ise %52.

Anadolu Sigorta’nın ve Cumhuriyet dönemi sigortacılık tarihini anlatan kitap projenizden bahsedebilir misiniz?

Ülkemiz ekonomisi ve sektörümüzün gelişimi ile Şirketimizin 100 yıllık tarihinin önemli kilometre taşlarını ve bunların kesişim noktalarını içeren bir kurum tarihi kitabı hazırlıyoruz. 2023 yılı sonundan itibaren çok özenli bir çalışma yürütülüyor. Proje koordinatörümüz, İstanbul Üniversitesi’nden Prof. Dr. Mehmet Öznur Alkan; yazarlarımız, İstanbul Üniversitesi’nden Prof. Dr. Murat Birdal ve Doç. Dr. Barış Kablamacı.

Proje için çok çeşitli kaynaklardan, yurt içi / yurt dışı kütüphanelerden ve arşivlerden tarama yapıldı. Şirket arşivindeki karar defterleri, belgeler ve görsellerden yararlanıldı. Önceki dönemlerde görev yapmış veya halen görevlerine devam eden bazı yöneticilerimiz ile sözlü tarih görüşmeleri yapıldı.

Bu çalışmamızda üç ayrı kitap hazırlanıyor:

■ Akademik Kitap: Sigortacılık, finans ve tarih öğrencilerinin de yararlanabileceği bir çalışma olmasını hedefledik. Dünyada sigortacılığın gelişiminden başlayarak, ülkemizde ekonomi ve sigorta sektörünün gelişimini de içeren Anadolu Sigorta’nın sektördeki yerini gösteren bir kitap olacak. Bu yılın yaz aylarında tamamlanmasını hedefliyoruz.

■ Prestij Kitap: Ekonominin, sektörümüzün ve Şirketimizin bugünlere gelmesinde önemli kilometre taşlarını içerecek ve görsellerin daha fazla yer alacağı bir kitap olacak. Mayıs ayında hazır hale gelmesi yönünde çalışmalar tüm hızıyla sürüyor.

■ 100. Yıl Gazetesi: Gala gösterisinde dağıtmayı planladığımız gazete formatındaki bu kitap daha özet bir içeriğe sahip olacak.





Bilal Türkmen: SigortaAcentesi.com'un gücü, tarafsızlığında saklı!

Sigortaacentesi.com Genel Müdürü Bilal Türkmen, Sigorta Postası'nın yeni konusu oldu. Sigortaacentesi.com'un gelişim sürecini ve gelecek yıllara dair planlarını anlatan Bilal Türkmen kendi ile ilgilide samimi açıklamalarda bulundu.

Bilal Bey, sizi biraz tanıyabilir miyiz?

Aslen Ankaralıyım. 15 yıla yakın sigortacılık ve finans deneyimim var. İş hayatına danışmanlık firması olan Atheneum Partners Almanya'da başladım. Sigorta sektörü ile ilk tanışmam Aksigorta ile oldu, orada Acenteler Satış Yöneticisiydim. Ardından eski adı ile Hazine Müsteşarlığı'nda (şimdiki adıyla Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu) Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nde Hazine Uzmanı olarak mevzuat düzenlemelerinde yer aldım. 2018 yılı itibarıyla DASK Genel Sekreter Yardımcılığı görevinde çalıştım. 2018 sonunda ise Türkiye Sigorta'nın birleşen şirketlerinden Güneş Sigorta'ya transfer oldum. Kamuoyu sermaye ile sigorta şirketlerinin birleşmesinde Entegrasyon Ofisi'nin başındaydım. Ardından da Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in ve sektörün önemli kuruluşlarının kuruluş sürecinde katkılarda bulunduk. Orada 2020 yılından itibaren Strateji Pazarlama ve Dijital Dönüşümde Genel Müdür Yardımcılığı yaptım. Bir değişikliğe giderek RS Otomotiv Grubu'na transfer oldum. RS Otomotiv Grubu'nda Yönetim Kurulu Üyesiyim ve aynı zamanda teknoloji den sorumluyum. RS Otomotiv Grubu'nun sigortacılık sektörüne yönelik yeni hazırladığı ve önemli gördüğü sigortaacentesi.com'un Genel Müdürlüğünü yapıyorum. Karrierimde, sigortacılıkta dijital dönüşüm, pazarlama, sigortacılık-

ta ekosistem boyutlarında yoğun çalışmalar yürüttüm. Sigortaacentesi.com'un hikayesi de aslında bu geçmişten besleniyor. Sigortacılık yoğun mevzuat düzenlemelerinin olduğu bir sektör. Sigortacılık sadece dijital değil, işin her zaman düzenli bir boyutu var. Geçmiş tecrübelerimde bana avantaj sağlıyor. Masanın her iki tarafını da görme şansını elde ettim. Yaklaşık 5 yıldır da sigortacılık sektöründeki dijitalleşme, acente kanalının dijitalleşmesi, ekosistem boyutuyla aslında sigorta olgusunun müşteri zihniyetinde daha fazla yer elde edebilmesi için faaliyetlerde bulunmak büyük bir avantaj oldu.

Sigortaacentesi.com'u okuyucularımız için en basit şekilde anlatabilir misiniz?

Sigortaacentesi.com bir ihtiyaçtan dolayı kuruldu. Türkiye'de yaklaşık 16 binden fazla acente var. Bu acentelerin büyük çoğunluğu, dijitalleşmeyle beraber değişen olgulara adapte olmakta zorlanıyorlar. Dijital yatırım isteyen bir olgudur. Dijitalde yer edinebilmek için sadece parasal yatırım yetmiyor. Dijitalde görünebilmek ve var olabilmek için hem bu alana yatırım yapılması gerekiyor hem de organizasyonunuz ve stratejiniz ile bu alana adapte olmanız gerekiyor. Sigortacılıkta dijitalleşmeyi boyutlara ayırabiliriz ama acenteleri ilgilendiren boyutu, satışın dijitalde kanallardan yürütülmesi. Konjektörün ve demografik yapının değişmesi ile beraber özellikle bireysel sigortalarda dijital kanalların ağırlığının arttığını görüyoruz. Türkiye'de üretilen bireysel sigortanın yüzde 8'i dijital kanallar yoluyla yapılıyor. Yurt dışına baktığımızda bu durum yüzde 40-50'lere varıyor. Temelde baktığımızda bu, dijitalden poliş almak aslında. İnsanlar, dijitalden poliş alma işlemini, ya sosyal med-

var. Acenteler dijitalleşme ile beraber hayatımızdan çıkmayacak, tam tersine rolleri evrilecek ve daha uzmanlık ve danışmanlık rollerinin ön plana çıkacağı bir zamanı yaşayacağız. Sigortaacentesi.com'da iş modeli olarak acentelerin dijitalde de müşteri ile buluşmasını sağlayan bir pazar yeri gibi konumlanıyor.

Sigortacılık Fuarı'nda TSB Başkanı Uğur Gülen sektörlerdeki yeni hamlelerden bahsederken standınızı gördüğünü ve böyle bir yapının sektör için güzel bir hamle olduğunu belirtmişti. Sigortaacentesi.com'da bir yenilik. Her yeniliğin bir ilerleme süreci vardır. Şu an geldiğiniz noktayı ve bundan sonraki hedeflerinizi okuyucularımız ile paylaşabilir misiniz?

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen'in konuşmasına sonradan şahit oldum. Söyledikleri beni çok mutlu etti. Acenteler bu sektörün önemli bir paydaşı. Bizde RS Otomotiv Grubu olarak yıllardır acentelerden ve sigorta şirketleri ile olan iş birlikliklerimizden para kazanan bir grubuz. RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı'nın sigortaacentesi.com projesi ile beraber acentelere yönelik verdiği desteğin bir kabuk değiştirmesini yaşıyoruz.

Yeni şeylerin adaptasyon süreci her zaman zordur. İlk kurulduğumuz zamanlarda kendimizi ve bir sigorta acentesi olmadığımızı anlatmak için zaman harcadık. Adımız, sigortaacentesi.com olduğu için "RS Otomotiv Grubu sigorta acentesi mi kurdunuz?" diye algılandı. Bunu yavaş yavaş anladık ve artık algının yerine oturduğunu gözlemliyoruz. Burası tarafsız bir platform ve gücüde tarafsızlığında saklı. Her zaman da tarafsız olmaya devam edecek. Bu tarafsızlık şu şekilde; müşteriye karşı tarafsızlık, sigorta şirketlerine karşı tarafsızlık ve acenteye karşı tarafsızlık. Yaptığımız her işin şeffaf olması çok önemli çünkü bu bir birliklik hareketi. Acenteler birçok konuda kendi aralarında fikir ayrılığına düşüyor olabilirler ama dijitalde var olabilmek için birlik şart. Tek bir yere gücü kanaliz ettiğimizde oradan daha büyük bir güç elde ediliyor. O zaman dijital rakiplere karşı acentelerin dijital dünyada var olabilmesi mümkün hale gelecek. Ekim ayında bugüne geldiğimizde kullanıcı sayımız binlere yaklaşmış, acente sayısı ise 600'leri aşmış durumda. Bu ciddi bir rakam çünkü biz 3-4 ayı devirdik. Bizim amacımız, yıl sonu itibarıyla acente sayımızı 5 binlere taşımak. Sigorta tarafında, oto, sağlık,

konut dikeylerindeki tüm bireysel ürünleri müşteri ile acente arasında doğru bir köprü vazifesi görüp doğru acente ile doğru müşteriyi eşleştirdiğimiz, müşterinin acente seçme özgürlüğünü sağladığımız bir yapı hayatımıza girecek. Pazardaki diğer konumlamalardan, birçok dijital acenteler ve brokerlar var bunlardan farkı; hem doğru acenteler ile doğru müşterinin eşleşmesi hem daha uygun fiyat ve teminat seçeneğinin oluşması. Bizim buradaki ki asıl amacımız, bir müşteri örneğin bir kasko teklifinde alabileceği tüm teklifleri alabilsin. En büyük farklılığımız aslında burada yatıyor. Bir diğer farklılık ise ekosistem boyutu. RS Otomotiv Grubu, önemli bir ekosistem oyuncusu. Biz buradaki ürün ve hizmetleri de acente üzerinden sigortalıya buluşturma misyonunu yürütüyoruz. Bu yeni ve zor bir şey. Hem mevzuatsal açıdan hem dijital deneyim açısından hem sigorta şirketleri ile ilişkileri açısından planlamalarımız dahilinde adım adım geliştiğini göreceğiz. İlk gün ile bugünü kıyasladığımızda gerçekten bir hareket olmaya başladığını, acentelerin iş modelini daha iyi anladığını hatta anladıkça katkı sunmaya başladığını görüyoruz. Biz bu süreci onlarla beraber geliştiriyoruz. Fikirlerimiz oluyor ama karşılıklı terakki ediyoruz. En doğrusu ortak karar ile ortaya koyduktan sonra bir şeyleri canlıya alabiliyoruz. Her zaman diyoruz, "Burası sigorta acentelerinin platformu" dolayısıyla verilecek her türlü katkıya, iş modelini geliştirmeye yönelik yapılacak her türlü öneriye açığız. İlerleyişimizi bu şekilde sürdürüyoruz.

Paydaşlardan ve sigortalılardan nasıl tepki aldınız?

Sigorta alacakları zaman internetten araştırmaya meyilli bir sigortalı grubu var. Bunun tamamı böyle değil ama müşterilerin belirli bir kısmı dijitalden sigorta arayışına giriyor. Bu arayışla birlikte bir uzman desteğine ihtiyaç duyuyorlar. Örneğin, sağlıkla ilgili bir sigorta alacaksa bir uzmanın kafasındaki tüm soruları cevaplamasını istiyor. Sigortalılar nezdinde yaptığımız araştırmalar, telesekreter veya çağrı merkezi yerine işin uzmanı tarafından destek verilmesine kaymet veriyorlar. Acenteler tarafından baktığımızda ise zamanında dijitalde yatırım yapanlarda var, bu işe hiç girmemiş olanlarda var. Dijitalde girenlerin büyük bir çoğu umduğunu bulamamış. Bunun sebebi ise dijitalde var olmak zorlu ve meşakkatli bir süreç. Onlardan aldığımız tepkiler özellikle kendilerinin satışa

ve uzmanlığa daha çok odaklanıp dijitalden müşteri elde edecek olmak acentelerin en çok istediği kısım. Ayrıca sigortacılık mevzuatı sınırında kalmak üzere sigorta bağlantılı hizmetlerden de ek gelir elde edebileceği fırsatı acenteleri motive eden taraf. Platformumuzda yol yardım paketlerimiz var. Gerek sigorta gerekse sigortasız şekilde. Garantiye, arza teminatına yönelik grubumuzun çeşitli çalışmaları var. Ekspertiz ürünlerimiz var. Ekspertiz paketlerinin de sigorta ile ilişkili paketler olduğunu söyleyebiliriz çünkü arabanın röntgenini çekiyor. Araçla ilgili birçok bilgiyi doğru ekspertiz bize sağlayabiliyor. Acente, müşterinin sadece acentesi değil, birçok konuda danışmanlık aldığı bir aile üyesi gibi. Biz acenteye, kendi ve RS Otomotiv Grubu'nun ulaşabileceği ekosistem ile daha güvenilir bir şekilde müşterinin ihtiyaçlarını sağlamak amacıyla bu platformdan yönlendirme yapabilmesine olanak sunuyoruz. Acentelerin toplum içerisindeki rolü, sadece sigorta satışı ile sınırlı değil. Acente, bir sigortayı sattıktan sonra onun hasar sürecinde de yer alıyor. Bizim burada yapmak istediğimiz şey ise bunu platform bazı olarak acenteye dijital olarak sunabilmek ve acentenin mevcut operasyonel maliyetlerini yükseltmeden büyütebilmesine katkı sunabilmek.

Daha önceki bir röportajınızda da bahsettiğiniz "Kazan-Kazan" ilişkisini detaylandırabilir misiniz?

Platformun tarafları var. Bunlar şu şekilde:

1. Sigortalılar
2. Acenteler
3. Sigorta şirketleri
4. Ekosistem

Bunlara baktığımızda sigortalılar için en büyük kazanım, sigortacılık ürününü ile ilgili alabilecekleri tüm sigorta tekliflerini platform üzerinden görebilecekler. Teklifi görmekle yetinmeyip işin uzmanından o ürünü ilgili bilgi alabilecekler ve dijital cüzdan ile güvenli bir şekilde ödemelerini yapabilecekler.

Acentelere baktığımızda kendilerinin yapabileceklerinin çok daha düşük tutarına dijitalde yatırım yaparak dijitalde görünümlerini sağlayabilecekler ve kendilerine yeni bir kanal elde edecekler. Müşterilerine, dijitalde güçlendirilmiş araçlar ile daha hızlı teklif sunabilecekler.

ferdi kaza

KONUT

gigit cep telefonu

seyahat

Aklımız Hep Sizde!

Hayat daha kolay, gelecek daha güvenli olsun diye, tüm ihtiyaçlarınıza uygun sigorta ürünlerimiz ve sürekli güncellenen hizmetlerimizle aklımız hep sizde.

QR kodu okutarak web sitemizi ziyaret edebilirsiniz.

gig.com.tr

İşin sigorta şirketi boyutunu irdelediğimizde, Türkiye'de sigorta acenteleri önemli bir olgu. Acenteler, sigorta şirketleri içinde önemli bir kanal. Acentelerin sadece gelenekselde olmayıp bizim platformlarımız gibi dijitalde de varlık gösterebilmeleri sigorta şirketleri için büyük bir kazanç. Onlar içinde yeni bir kanal yaratmadan mevcut kanallarını dijitalde taşımasını sağlayan bu platformla üretimlerini arttırabilecekler. Sigorta şirketlerinin dijitalde faaliyette gösteren acenteleri ve brokerları var. Buralarda çalışıyorlar. Bu platforma entegre olan acenteler boyutuyla sigorta şirketlerinin üretimlerinin artmasını temin edecek. Sigorta şirketleri içinde kazanma felsefesi burada yatıyor.

Bu platform aslında tüm bu taraflara tarafsız olarak konumlanıp gerek eşleştirme modelleri ile gerekse sigorta acentelerinden alacağı lisans ücretlerinin yatırma yönlendirilmesi ile raporlarımızı açıklayacağız ve acentelerimize de bilgi vereceğiz.

Uzun vadede planlarınız neler? Hedeflerinizin arasında neler var?

Türkiye'de dijital sigortacılık dediğimizde, acenteleri içine alan ve ekosistem boyutuyla sigorta alma sürecini değiştiren bir oyuncu olmayı hedefliyoruz. İş modelimiz Türkiye'de herhangi bir yerde olan bir iş modeli değil. İş modeli Türkiye'de tuttuktan sonra yurt dışına açılmayı istiyoruz. İş modelimizin yurt dışına da uygun olduğunu biliyoruz. Çeşitli ülkelerde acenteler ile müşteriyi buluşturan bu tarz platformlar ama bizim platformumuzda sadece bu yok. RS Otomotiv Grubu'nun vermiş olduğu ve ekibimizin geçmişten gelen tecrübesi ile bir ekosistem oluşturma vizyonu ve arzusu var. Arzumuzu yerine getirmek içinde elimizde çok güçlü argümanlar var. İşin ekosistem boyutuyla da sigortanın daha anlamlı bir hale gelmesini istiyoruz. Sigorta dediğimizde sadece aracı konuşmamalıyız, o aracın 360 derece müşterinin hayatında olan ihtiyaçlarını da konuşmalıyız. Müşteriler birden fazla hizmeti güvenilir tek bir yerden almak istiyor. Bu alanda güvenilir bir ekosistem platformu olmayı arzu ediyoruz. Bizim için 2025 önemli bir yıl olacak. 2025, sigorta tarafındaki tüm bireysel ürünlerde acente eşleşmesinin sağlandığı ve müşteriye tüm bu

ürünlerin anladığımız modelde sunuldu bir yıl olacak. Özellikle ekosistemdeki ürün ve hizmetlerimizin platformda yer alması sağlanacak. 2025'te bu çalışmamız bittikten sonra 2026 çok daha önemli bir hal olacak. Türkiye'de acentelerin birlik platformu olma konusunda ve acentelerin dijitalde de var olduğunu gösterebilmek için 2025 yılı önem arz ediyor.

Sigortada birçok sorun mevcut. Sigorta bilincinin eksik olması gibi. Bu platform bu sorunlara etki edecek mi?

Yüzde yüz etki edecek. Sigorta şirketlerinin mevcutta birçok ürünü var, biz bunları sunacağız ama mevcudun dışında yeni ürünlerde var. Örneğin, dijital sağlık konusu. 3 dalı var, bunlar:

1. Müşteri tarafında talep oluşacak
2. Sigorta şirketleri bununla ilgili ürün ve sistemlerini geliştirecek
3. Acente ise bu ürünleri satacak

Müşteri tarafında talebin olduğunu biliyoruz çünkü bir yönümüz sürekli müşteriye bakıyor. Acente tarafında da doğru ürünü doğru satış kurgularını oluşturuyoruz ardından sigorta şirketine ise "Ürün bu şekilde olursa satar." diyoruz. Aslında rafta hiç olamayan bir ürünü, kanalını, müşterisini ve sigorta şirketini doğru bir süreç ve organizasyon ile bir araya getirdiğimizde, sigortacılık sektöründe ulaşılmayan bir kesime yeni bir ürün çıkmış oluyor. Mesela, ÖSS pahalı, TSS tam ihtiyacı görmüyor. ÖSS ile TSS'nin dijital yetkinlikler ile beraber geliştirildiği dijital bir sağlık ürününün müşteri tarafında bir karşılığı var. Kasko fiyatlarını yüksek bulanlara yönelik tam sigortalamayacağı yeni ürünler sunulabilir. Daha dar bir kasko ama içerisinde, arza, garanti teminatının içerdiği belki de kaskonun yarı fiyatına olacak bir ürün ile acenteye tam kasko satılabilecek müşteriye bir ürün satma opsiyonu sunacak. Platformun misyonu, sigortacılıktaki penetrasyonu çeşitli şekillerde arttırmak. En önemli amaçlarımızdan biri mevcut pazarı büyütmek. Acente ile müşterinin doğru ürün kurguları ile beraber sigorta şirketlerine gittiğimizde onlarda çok hevesli oluyorlar. Onların isteği de yeni ürünlerin gelişmesi. Yeni ürünlerin gelişmesi için acente ka-

nalının, "Bu ürünü ben satacağım" demesi, müşterinin ise satın alacağı bir ürün oluşturmaya hazır. Burada karşılıklı tetikleme oluyor aslında. Acenteler bizi tetikliyor bizde onları tetikliyoruz. Acentenin de asıl işi işini geleceğe taşımak. Acente, sağlıklı büyümek, oto ve trafik dışında yeni ürünler geliştirmek istiyor. Acentede yeni teknik personel istihdam etmeden mevcut kaynaklarını verimli bir şekilde kullanarak büyümek istiyor. Aslında ihtiyaçlar ve çözüm ortak noktada buluşuyor. Bu noktada önemli olan bunu nasıl yöneteceğimiz. Gelecek konusunda bizi umutlandıran kısım, bu zamana kadarki bizim iş modelimizi dinleyen ve bizimle beraber bu işe kafa yoran her acentenin bu iş modeline katkı sunmak için bize destek vermesi. Acente burayı kendi platformu olarak gördüğü sürece bu platform büyüyecektir ve kitlesel bir araca dönüşecektir. Bizim de amacımız bunu oluşturmak. Bundan dolayı "Sigorta dijitalde de acenteden alınır" diyoruz. Burası RS Otomotiv Grubu'nun yatırımı yaptığı bir platform olabilir ama acentelerin desteği ile büyüyecek. Acenteden aldığımız acenteye harcayacak bir platformuz. Ölçek ne kadar büyük olursa belirttiğimiz amaçlara ulaşmamız o kadar kolay olur.

Olay sadece sigorta satın almakla bitmiyor. Örneğin, aracınızda bir hasar olduğu zaman sigortanın ne olduğunu ya da bir hastaneye gittiğiniz zaman sağlık poliçenizin doğru teminatlar ile üretilip üretilmediğini anlıyorsunuz. Acentelerin asıl rolü burada başlıyor. Bir hasar olduğu zaman acentenin danışman rolüyle hasar sürecindeki yönlendirme rolüne girmesi işin rengi değiştiriyor. Sigortahılar, satın alma sürecinde; hız, kolaylık, değişiklik, teminat seçeneklerinin uygun bir deneyimle önlerine sunulmasını istiyorlar ama devamında ürünleri ile ilgili soru- cevaplarını ve hasar onarımındaki desteğe de ekstra önem veriyorlar. Sigortahılar açısından burası, diğer dijital örneklerinden biraz daha farklı bir anlam ifade ediyor çünkü daha fazla seçenek daha uygun fiyat ve satış sonrası hizmetlerde de müşteri deneyimini garantileyen bir platform olma yolunda ilerliyoruz.



Sigorta şirketlerine, acentelere ve sigortalılara bir mesajınız var mı?

Sigortalılar için en temel çağrım, bizler sigortanın uzmanlık gerektiren bir iş olduğunu biliyoruz o yüzden işin uzmanıyla bu alandan ekmeğini kazanan acenteler ile ilerlemesi gerektiğini düşünüyoruz. En fazla seçenek, en uygun fiyat, en doğru uzmanlık için müşterilerin sigortaacentesi.com'a gelmesini öneriyoruz.

Yıllardır sektörün içerisindeyiz ve ekibimizde sektörün profesyonellerinden oluşuyor. Biz, geçmişte de acentenin derdi ile derlendik bugünde acentenin derdi ile derleniyoruz. Sigortaacentesi.com platformu acentelerin dijitalde seslerini daha fazla duyurabilmeleri, dijitalde rakiplerine karşı daha fazla güç elde etmeleri ve işlerini geleceğe taşıyabilmeleri için gerekli dijital araçlara sahip olabilmeleri için kurulmuş bir platform. Doğru acenteler ne kadar çok bu modelle iştirak ederlerse ve bu modeli desteklerlerse bu platform onlara o kadar katkı sağlayacaktır. Dijitalde de var olabilmeleri için tarafsız, onların veri güvenliğini, müşteri sahipliğini ve geleceğe taşınmalarını garanti eden bu platforma gelmeleri için acentelere de çağrıda bulunuyorum.

Sigorta şirketlerimiz her bir acente ile ilgili çok önemli işler yapıyor-

lar. Sigortaacentesi.com platformu acentelere destek verilebilecek en doğru platform. Kendisi bir acente ya da broker olmadığı, acenteleri dijitalde buluşturmak misyonu ile hareket ettiği için hem sigortacılık penetrasyonu artması hem acentenin verimliliğinin artması hem de acente ve dijital kanallara alternatif yeni bir dijital kanalın oluşması için sigorta şirketlerine de bu platforma destek çağrısı yapıyorum. Biliyoruz ki, dijital ile beraber sigortacılık sektörü dönüşecek ama dönüştüğü yerde her zaman için uzmanlığa ve işi bilen kişilerin masada olmasına ihtiyaç olacak. Bu kişilerde acenteler. Acentelerin dijitalde müşterilere ulaştığı bu platformun sigorta şirketleri açısından kazanımları olacaktır.

Kısa Kısa...

Bu mesleği yapmasaydınız hangi mesleği yapmak isterdiniz?

Üniversite zamanında sürdürebilirlik ve yenilenebilir enerji konularına kafayı takmıştım. Enerji sektörü olabilirdi.

Olmasa olmazınız nedir?

İş hayatındaki en önemli prensibim, iş ahlakı. Benim iş ahlakım, sabah 8 akşam 5'e sığdırmayacak bir yapıda. Esnekliğe inanırım. Her şeyden önce insan derim o yüzden de iş, insan yaklaşımdan sonra gelir.

Çay insanı mısınız kahve insanı mı?

Aslında çay insanıyım ama sabahları 1 tane kahve içmeden güne başlamam. Eskiden kahve daha çok içerdim ama alerji başladı.

Asla vazgeçmem dediğiniz bir yemek var mı?

Yağlama. Eşim Kayserili, onlar güzel yağlama yaparlar.

Sporla aranız nasıl?

Sporla aram bundan 4-5 sene önce sine kadar iyiydi. Eskiden düzenli sporyapardım şimdi kendimi eleştiriyorum. Takım sporları ile ilgilenirdim basketbol gibi şimdilerde düzenli yürüyüş yapmaya çalışıyorum. Yaz geldiği zaman yüzmeye çalışıyorum.

Hangi takımı tutuyorsunuz?

Biz Ankaralıların iki takımı vardır biri Ankara gücü, bir de Galatasarayhıym.

Ruhunuzu nasıl dinlendiriyorsunuz?

Sabahları erken kalkmaya özen gösteriyorum çünkü sabahın o dinginliğini, o saatlerde temiz hava almayı ve yürüyüş yapmayı çok seviyorum. Sabah saatleri, zihnimi ve ruhumu dinlendirdiğim zamanlar oluyor.



Magdeburger Sigorta'dan 2024 Yılında 501,6 Milyon TL Net Kâr

Magdeburger Sigorta 2024 yılı finansal sonuçlarını açıkladı. Yeni yönetimiyle birlikte hızlı bir büyüme ivmesi yakalayan şirket, yılı 501,6 milyon TL gibi yüksek bir kâr miktarıyla kapattı.

Magdeburger Sigorta'nın prim üretimi, sektör ortalamasının çok üzerinde bir performans göstererek yüzde 260 oranında arttı ve 6 milyar 272 milyon TL seviyesine ulaştı. En hızlı büyüyen branş yüzde 228'lik büyüme oranıyla kasko oldu. Yangın branşında yüzde 164, sağlık branşında yüzde 103 büyüme kaydedildi. Bunun yanı sıra tüm branşlarda dikkat çekici büyüme oranları elde edildi.

Diğer yandan, 2024 yılı için hedeflenen rakamların üzerine çıkmayı başaran Magdeburger Sigorta, 2024 yılında sermaye miktarını önce Şubat ayında 425 milyon TL artırarak 685 milyon TL'ye ardından Eylül ayında ise 515 milyon TL artırarak 1 milyar 200 milyon TL seviyesine çıkarmıştı.

"Kazanırken iş ortaklarımıza da kazandırıyoruz"

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, 2024 yılı finansal sonuçlarına yönelik açıklamasında, kazanırken iş ortaklarına da kazandırdıklarını ve sürdürülebilir başarıya odaklandıklarını belirtti.

Hancıoğlu, "2024 yılı için hedeflediğimiz rakamların üzerine çıkmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Magdeburger Sigorta olarak, her branşta üretim yaparak dengeli ve sağlıklı bir büyüme modeli oluşturduk. Geçmişten gelen zarar yüküne rağmen, yılı sektörün çok üzerinde, yüzde 260'lık bir büyüme oranı ile tamamlayarak bu zamana kadarki en yüksek kâr oranını elde ettik. Sektördeki yüzde yüz Türk sermayeli şirketlerden birisi olarak bu başarıyı değerli araçlarımızın katkıları ve teveccühleriyle gerçekleştirdik. Güçlü sermaye yapımız ve kâr odaklı stratejilerimizle 2025 yılında da büyümeye devam edeceğiz. Magdeburger Sigorta olarak yenilikçi

bakış açımız ve ihtiyaca yönelik ürün geliştirme modellerimiz ile sigortalılarımıza değer katmayı sürdüreceğiz." ifadelerini kullandı.

"Sermayedarımızın gücünü yansıtmada hissediyoruz"

Magdeburger Sigorta'nın başarının arkasında, güçlü sermaye yapısının yanı sıra araçlarıyla kurduğu güvene dayalı iş birliğinin bulunduğunu vurgulayan Hancıoğlu, sözlerini şu şekilde noktaladı:

"Çatı şirketimiz Bor Holding'in desteğini, faaliyetlerimizin her aşamada yanımda hissediyoruz. Yenilik, verimlilik ve sürdürülebilirlik ekseninde acente ve broker ağıımızı genişletmeye devam ediyoruz. Kapımız, bizimle yürümek isteyen bütün dostlarımıza açıktır. Birlikte bu başarı hikayesini yazmaya ve ülkemizin sigorta ihtiyaçlarına katkı sunmaya devam edeceğiz."



%100 SİGORTALI KENTSEL DÖNÜŞÜM PAKETİ

GÜÇLÜ ŞİRKET YAPISI **BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI İLE %100 GÜVENCE** **HER AŞAMADA DENETLENEN ŞEFFAF SÜREÇ** **UYGUN FİNANSAL DESTEK**



Kentsel dönüşüm sürecinin her aşamasını şeffaf, garantili tamamlayacak güçlü bir yapı herkesin beklentisi. Maher Holding şirketleri bu beklentiye cevap verecek bir gücürlüğü yaparak tam güvenli bir sistem oluşturdular.

Artık güvenli evlerde güvenle oturmak mümkün. Siz de kentsel dönüşüm çözümlerimizle tanışın, hayalleriniz mutluluğa dönüşsün.

MHRGYO

QC
İNŞAATQUICK
SİGORTAQUICK
FİNANSQUICK
HOLDİNG

Quick Sigorta'dan Osiana Ürgüp Kadın Kooperatifi'ne destek

Quick Sigorta Ürgüp'te kadın emeğini desteklemek ve yerel ekonomiyi canlandırmak amacıyla, 28 Şubat 2025'te açılan Osiana Ürgüp Kadın Kooperatifi'ne, üretim süreçlerinde kullanılmak üzere ekipman yardımıyla bulundu.

Ürgüp'ün tarihi ve kültürel mirasını yaşatmak, kadın emeğini desteklemek ve yerel ekonomiyi güçlendirmek amacıyla kurulan Osiana Ürgüp Kadın Kooperatifi, 28 Şubat 2025 tarihinde düzenlenen törenle açıldı. Quick Sigorta, kooperatifin üretim kapasitesini artırmak ve kadınların ekonomik hayata daha güçlü katılım sağlamasına destek olmak amacıyla, kooperatifin overlok makinesi, dikiş makinesi ve sanayi ütüsü gibi demirbaş ihtiyaçlarını karşıladı.

Açılış törenine katılan TSB Başkanı Uğur Gülen ve TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, kooperatifin faaliyetleriyle ilgili iyi dileklerini paylaşırken törende konuşan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, şunları kaydetti: "Belediye başkanımızın onayak olmasıyla biz de böyle hayırlı bir işle buluşmuş olduk, buna vesile oldukları için teşekkür ederiz. Biliyorsunuz sigorta sektörü olarak hem görevimizin bilincindeyiz hem de sosyal sorumluluklarımızı unutmuyoruz. Maher Holding Sigorta Grubu olarak kurulduğumuz günden bu yana bu tür alanlarda desteğimizi eksik etmemeye çalışıyoruz. Kalkınmada kooperatifçilik çok önemli. Hele ki kadın örgütlenmesi! Umuyoruz ki bu da Ürgüp'ten bir kıvılcım olup

tüm ülkeye yayılacak önemli bir konu olsun. Burada sadece makineleri vermekle kalmayacağız, geçmişte birçok kadın kooperatifine destek olduğumuz gibi Ürgüp'ün el emeği işleri için de siparişler yaratacak ve hediye paketlerimizin içinde onlara da yer vereceğiz."

Ürgüp Belediye Başkanı Ali Ertoğrul Bul ise yaptığı konuşmada, "Kooperatifimiz adım adım başladı. Önce yılbaşı pazarında ilk ürünlerini sattılar, sonra bir atölye organize ettik onlara. Daha sonra dediler ki ekipmanlara ihtiyaçımız var. Ben de geçmişten gelen dostluğumuza istinaden Ahmet Bey'i aradım ve ihtiyaçlarımızı bildirdim. Sağ olsun hiç kışmadı, çok güzel makineler gönderdiler. Başka illerden de yardımlar geldi, hepsine çok teşekkür ederim. Bundan sonrasında anlaştığımız tasarımcıyla Ürgüp işi ürünler üreteceğiz. Bunlar da belediyemizin mağazasında satılacak. Ayrıca esnafımızdan da Çin üretimi mallar yerine Ürgüplü üreticilerin ortaya koyduğu ürünleri satmasını rica edeceğiz. Başta kooperatifimizin üyelerine, makinelerimizi tedarik eden Quick Sigorta ve Maher Holding'e, açılış kurdelemizi kesen TSB Başkanımıza, genel sekreterimize çok teşekkür ederim." dedi.

Osiana Kadın Kooperatifi Başkanı Özlem Başaran ise öncelikle her zaman destek veren Aycan Bul'a teşekkürlerini sunup şöyle devam etti: "Aynı şekilde başkanımıza ve

Quick Sigorta'ya ve tabii ki tüm ekip arkadaşlarıma teşekkür ederim, çokyoruldular. Bundan sonra var gücümüzle kadın emeğini yüceltecek verimli çalışmalar yürüteceğiz. Hayırlı uğurlu olsun."

Ürgüp'te yangın güvenliği seminerine destek

Quick Sigorta, 27 Şubat 2025'te Türkiye Sigorta Birliği (TSB) desteği ve Ürgüp Belediyesi'nin organizasyonu ile düzenlenen "Otelde Yangın ve Diğer Risklerin Yönetimi" seminerine de katılım sağladı.

Sigorta sektörünün önde gelen isimlerinin katıldığı ve Ürgüp Mustafa Resort Cappadocia'da gerçekleşen seminerde, TSB Başkanı Uğur Gülen, TSB Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı ve Allianz Teknik Kıdemli Direktörü Dr. Ceyhan Eren konuşmacı olarak yer aldı. Seminerin moderatörlüğünü ise NTV Bakış Programı Sunucusu Noyan Doğan yaptı.

Seminerde, büyük tesislerde sigorta policesi düzenlenmeden önce yapılması gereken risk analizlerinin önemi vurgulandı. "Kartalkaya'daki otel yangını hepimizi derinden etkiledi. Sigorta sektörü olarak yangın risklerinin önlenmesi adına hızla aksiyon almamız gerekiyor. Bugün burada attığımız bu adım, ülkemizdeki tesislerin daha güvenli hale gelmesine katkı sağlayacak" dedi.



DASK'dan Bursa'da Bölge İrtibat Ofisi

Türkiye'de depreme karşı sigortalılara finansal güvence sunmayı amaç edinen Doğal Afet Sigortalı Kurumu (DASK), bölgesel iletişim ağını güçlendirmeye devam ediyor. DASK, 9 Aralık 2024'te Gaziantep'te açılan Bölge İrtibat Ofisi'nin ardından, Bursa'da ikinci ofisini de hizmete açtı.

Düzenlenen törene, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Burkan ve Yönetim Kurulu Üyesi Muhsin Koçaslan, DASK Yönetim Kurulu Başkanı Emine Feray Sezgin, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar ve Genel Sekreter Özgür Obalı, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Levent Korkut ve Komite Üyeleri, Sigorta Ekspertleri İcra Komitesi (SEİK) Komite Üyeleri Burçin Yasan ve Engin Özyayın, TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez ve DASK'ın teknik işleticisi Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren katıldı.

Ofisin açılışında konuşan Selva Eren, "Çalışmalarımızın merkezine her zaman afetlere karşı hazırlıklı olmayı ve bu süreçlerde hızlı müdahaleyi koyuyoruz. Çünkü afetlere karşı dirençli bir toplum

oluşturmanın yolu, önceden planlı ve güçlü adımlar atmaktan geçiyor. Bu doğrultuda hayata geçirdiğimiz bölge irtibat ofislerimiz sayesinde vatandaşlarımız ve acentelerimizle kurduğumuz bu yakın temasta hem farkındalık yaratmayı hem de olası afetlerde sigortalılarımıza daha hızlı ve etkili hizmet sunmayı hedefliyoruz." dedi.

DASK Bursa Ofisi Stratejik Bir Noktada Konumlandırıldı

Bölge İrtibat Ofisi'nin konumuna dikkat çeken Eren, "Açılan bölge ofislerimizin konumu, afet öncesi ve sonrası yürütülecek çalışmalar göz önüne alınarak uzman hocalarımızın görüşleri doğrultusunda belirlenmiştir. Bursa ofisimiz de konumu itibarıyla oldukça stratejik bir öneme sahip. Bursa ve çevre illere hizmet verecek bu ofisimiz,

Marmara Bölgesi için de güçlü bir kolumuz olacak." ifadelerini kullandı.

"Yeni Bölge Ofisleri Açmanın Heyecanını Yaşıyoruz"

İrtibat ofislerinin sayısını artırarak ülke genelinde birebir hizmet verebilmeyi hedeflediklerini vurgulayan Selva Eren, "Doğal Afet Sigortalı Kurumu olarak, yakın zamanda hayata geçecek olan Zorunlu Afet Sigortası ile daha kapsamlı bir güvence sistemi oluştururken, Türkiye genelinde açacağımız bölge irtibat ofisleri ile de kesintisiz iletişim ve hizmet sunmayı amaçlıyoruz. Hep söylediğimiz gibi, hedefimiz yüzde yüz sigortalılığa ulaşmak. Bugün ikincisini açtığımız bölge irtibat ofisimize yenilerini eklemenin heyecanını yaşıyoruz." diyerek yeni açılacak ofisler için çalışmaların sürdüğünü dile getirdi.



Kaskoda #DoğruRota

Yolda güvenle ilerlemek için...

0850 222 8 434 | hdisigorta.com.tr



Anadolu Sigorta, Anıtkabir'i ziyaret etti

Sigortacılık sektörünün öncüsü Anadolu Sigorta, 100. yılında Anıtkabir'i ziyaret etti. Türkiye'nin ilk ulusal sigorta şirketi olan Anadolu Sigorta, bir asrı geride bırakırken Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün vizyonu doğrultusunda geleceğe emin adımlarla ilerliyor.

Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün imzasıyla kurulan Anadolu Sigorta, 100. yıldönümünde 8 Mart'ta Anıtkabir'i ziyaret ederek Atatürk'e olan bağlılığını ve minnetini bir kez daha vurguladı. Ziyarete, Anadolu Sigorta üst yönetimi, çalışanları, Türkiye İş Bankası yöneticileri ve acenteler katıldı.

Bu anlamlı ziyaret, Anadolu Sigorta'nın köklü geçmişine olan bağlılığını ve geleceğe dair kararlılığını bir kez daha ortaya koyarken Anadolu Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Füsün Tümsavaş, Anıtkabir Özel Defteri'ne Anadolu Sigorta'nın 100 yaşına ulaşmasından duydukları gurur ve mutluluğu kaleme aldı.

Anadolu Sigorta'nın 100 yıllık mirası, sadece sigortacılık sektörü için değil, Türkiye'nin ekonomik bağımsızlığı ve kalkınması açısından da büyük önem taşıyor. Türkiye Cumhuriyeti'nin ilanından sonra Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün vizyonuyla temelleri atılan ve İş Bankası'nın öncülüğünde kurulan şirket, geçen bir asır boyunca güven, yenilikçilik ve sorumluluk bilinciyle faaliyetlerini sürdürdü.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan, "Türkiye'nin ilk ulusal sigorta şirketi olarak bir asrı geride bırakırken, ülkemizin ekonomik ve sosyal gelişiminde önemli rol oynamanın gururunu yaşıyoruz. Türkiye'nin sigorta okulu olma misyonunu üstlenirken neredeyse Cumhuriyet'imiz ile yaştı bir şirket olarak çağın gerekliliklerine uygun yenilikçi adımlar atarak bu büyük mirası geleceğe taşımayı en büyük sorumluluğumuz kabul ediyoruz. Köklerimizde sıkı sıkıya bağlıyız, ancak gözümüz daima gelecekte. 100 yıl boyunca Anadolu Sigorta'ya güvenen tüm sigortalılarımıza, emek veren çalışanlarımıza, iş ortaklarımıza ve tüm paydaşlarımıza teşekkürlerimi sunuyorum" dedi.

Doğa Sigorta'nın, "Güven Doğamızda" sloganı ile düzenlediği acente bölge buluşmaları Şubat ayı içerisinde gerçekleştirildi. İstanbul Anadolu ve Avrupa, Akdeniz, Bursa, Ege, Güney ve Güneydoğu Anadolu, İç Anadolu ile Karadeniz Bölge olmak üzere Türkiye genelinde toplam 8 bölgede organize edilen toplantılara acentelerin katılım ve ilgisi çok yüksekti.

2024 yılının değerlendirildiği, 2025 yılı kampanya ve projelerinin paylaşıldığı toplantılarda Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar ve Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay'ın değerlendirme ve bilgilendirmeleri acentelere önemli bir yönlendirme sağlarken, 2024 yılında 10 yaşını dolduran şirketin gerek branş bazında gerek acente, servis ve hastane ağındaki yaygınlığına dikkat çekildi.

Konuşmasında, 3. eğitim dönemi başlayan Acente Gelişim Akademisi'ne de değinen Gölpınar, sektörde bir ilk olan, acentelerimizin başarı ve verimliliğini artıran online eğitim programına verdiği değeri katılımcılara aktardı, tüm acenteleri İstanbul Topkapı Üniversitesi ile iş birliğinde hayata geçen, başarılı katılımcıların e-Devlet tanımlı sertifika almaya hak kazandıkları bu kapsamlı eğitim programına davet etti. Kurumun, acentelerinin gelişim ve büyümesine verdiği önemin altını çizdi.

Pazarlama ve Satış Performans Yönetimi Grup Müdürü Murat Dilaver sunumu ile 2025 yılı kampanya ve projelerinden bahsetti, hayata geçen ve üzerinde çalışılan yenilikleri aktardı. Duyurusu yeni gerçekleşen Sigortalı Sadakat Programı'na değinen Dilaver, Acente Mobil Uygulamasının üzerinde çalışılan yenilik ve geliştirmeleri de aktardı.



Doğa Sigorta, Bölge Toplantıları'nda acenteleri ile buluştu

Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay bu yeni projelerin, alınan ödüllerin, sektörde ilk kez oluşturulan Duvar Tipi Şarj Ünitesi gibi günele uyumlu ürünlerin Doğa Sigorta'yı daha da iyi yerlere taşıyacağına değindi.

Acenteler Grup Müdürü Tolga Arslan'ın da bulunduğu toplantıda Bölge Müdürü ve Yöneticilerine emek ve başarılarından ötürü teşekkür edilirken, toplantı; her bölgenin branş bazında 1. olan acentelerin takdimi ile devam etti. Ayrıca, Doğa Sigorta ile 10. yılını dolduran acentelere plaketleri, Doğa Sigorta

Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay ve Bölge Müdürü tarafından takdim edildi. Doğa Sigorta'nın, özellikle tüm yönetici ve personelinin ulaşılabilirliği ile profesyonel ama samimi yaklaşımlarından duydukları memnuniyeti her zaman dile getiren acenteler bu toplantılardan çok mutlu olduklarını, motivasyonlarının daha da arttığını aktardılar.

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan sektöre ilişkin değerlendirmelerde bulundu

2024'te sigorta sektörünün ilk 10 şirketi arasında en hızlı büyüyen şirket olduklarını söyleyen Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Geçen yıl hayat dışı sigorta sektörü yüzde 72 büyürken, biz yüzde 145 büyüdük. Toplam prim üretimimiz 31,4 milyara ulaştı. Pazar payımızı yüzde 42 artırarak yüzde 2,98'den 4,25'e yükselttik. Bu büyümeyle hem maliyetleri doğru şekilde yöneterek hem de dengeli bir portföy oluşturarak gerçekleştirdik. Hayat dışı ilk 15 şirket arasında yüzde 86,9 ile en iyi net bileşik rasyoya sahibiz. 2025'te de sürdürülebilir büyüme stratejimizden ödün vermeden sektörde fark yaratan yenilikçi ürün ve hizmetlerimizle büyümeyi sürdüreceğiz" dedi.

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan gazetecilerle bir araya gelerek sektörün 2024 yılı görünümünü ve 2025 yılı hedef ve beklentilerini paylaştı. Yıl boyunca yenilikçi yaklaşımlara ürün portföylerini genişlettiklerini ve dijital dönüşüm odaklı uygulamaları hayata geçirdiklerini dile getiren Erdoğan, Ray Sigorta olarak yıllardır gösterdikleri istikrarlı büyüme performansını 2024'te sürdürdüklerini söyledi. 2024 yılını sektör sıralamasında bir önceki yıla göre bir basamak daha yükselerek 8'inci kapattıklarını vurgulayan Ray Sigorta CEO'su Erdoğan şunları söyledi:

"Müşteri odaklı yenilikçi ürünler sunuyor, dijital dönüşümün öncüsü uygulamalar geliştiriyor ve paydaşlarımızla beraber büyüyen bir şirket olmak için çalışıyoruz. Bu açıdan 2024 yılının bizim için bu stratejinin doğruluğunu gösteren bir yıl oldu. Geçen yıl hayat dışı sigorta sektörü yüzde 72 büyürken, biz yüzde 145 büyüdük. Toplam prim üretimimiz 31,4 milyara ulaştı. Pazar payımızı yüzde 2,98'den 4,25'e yükselttik. İlk 10'da yer alan 9 şirketin bir önceki yıla göre pazar kaybı yüzde 6 düzeyinde iken biz pazar payımızı yüzde 42 artırmış olduk. Bu güçlü büyümeyi hem maliyetleri doğru şekilde yöneterek hem de dengeli bir portföy oluşturarak gerçekleştireyoruz. Hayat dışı ilk 15 şirket arasında yüzde 86,9 ile en iyi net bileşik rasyoya sahibiz. 2025'te de sürdürülebilir büyüme stratejimizden ödün vermeden sektörde fark yaratarak büyümeyi sürdüreceğiz."

2024'e yatırım gelirleri damga vurdu

Erdoğan, sektöre ilişkin de değerlendirmelerde bulundu. 2024'teki ekonomik konjonktür gereği yatırım gelirlerinde görülen artışa dikkat çeken Erdoğan, "62 milyara ulaşan muazzam bir yatırım geliri var ve bu durum sektör karlılığındaki tabloyu epey bir düzeltti. Gerçek teknik karı görmek için finansal tablolara bir de teknik olmayan bölümden aktarılan yatırım gelirlerini çıkarıp bakmak lazım. Bu durumda, 2023 üçüncü çeyrekte yaklaşık 20 milyar olan teknik zarar 2024 üçüncü çeyrek sonu itibarıyla 26 milyar TL'ye çıkıyor. Hasar prim oranları düşüyorsken teknik tarafın bozulması önemli bir etken. Tabii ki bunun temel nedeni en başta operasyonel maliyetler. Fakat her ne olursa olsun, yatırım gelirlerindeki etki, bilançolara ciddi şekilde pozitif yansdı. Faiz indirimi döngüsüne girilen 2025'te daha dikkatli adımlar atılması gerekiyor. Sektörün sürdürülebilir büyümeye odaklanması ve portföylerini etkili şekilde yönetmesi önem taşıyor" diye konuştu.

Erdoğan 2025 beklentilerini paylaştı

Hayat dışı branşlarda sektörün dinamosu olan oto tarafında tabloyu değerlendiren Erdoğan şunları söyledi: "2024'te yüzde 72 oto, yüzde 112 oto dışı büyüme ile başladığımız yıl, yüzde 54 oto, yüzde 87 oto dışı büyüme ile tamamladık. Kaskoda reel anlamda yüzde 7,4 oranında bir daralma yaşadık. Bu trend bize 2025 ile ilgili de önemli ipuçları veriyor. Bu yıl trafik sigortalarının yaklaşık yüzde 45, kasko tarafının ise yüzde 35 civarında bir büyüme ile tamamlaması beklenebilir. Yangın sigortası için de benzer bir tablo söz konusu. Mevcut trend sürerse, bu branş yüzde 25 seviyesinde bir büyümede kalır ve 2024 yılında kasko branşında gördüğümüz negatif reel büyüme bu defa da yangın branşında görürüz."

Faiz etkisi ikinci yarıdan itibaren hissedilir

Erdoğan, 2025 yılına ilişkin büyüme ve karlılık tahminlerine ilişkin de şunları ifade etti: "Hayat dışı sigorta sektörü için yıl sonu tahminimiz yüzde 36 büyüme seviyesinde. Faiz-

lerdeki düşüş etkisinin yılın ikinci yarısında hissedileceğini düşündüğümüz için, mali gelir artışını yüzde 50 seviyesinde öngörüyoruz. Buna paralel olarak yüzde 50 oranında bir operasyonel gider (OPEX) artışı da hesaplayarak yıl sonu kâr tahminimizi oluşturduk. İyimser senaryoda teknik sonuçların 2025 yılında daha da bozulmayacağını ve 2024 seviyelerinde kalacağını varsayarak, hayat dışı sigorta sektörünün karlılık artışının yüzde 10 seviyesinde gerçekleşmesini bekleyebiliriz."

İstanbul için harekete geçme zamanı

Ray Sigorta CEO'su Erdoğan, sigorta sektörünün 2025 ajandasında Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) ve Zorunlu Afet Sigortası (ZAS) gibi önemli dönüşüm başlıklarının bulunduğunu da hatırlattı. Tüm dünyada artan doğal afet risklerinin sigortacılığın en önemli gündemlerinden biri haline geldiğinin altını çizen Erdoğan, ülkemizde de özellikle olası bir İstanbul depremi gerçeğine karşı etkili bir farkındalık yaratmanın önemine dikkat çekti. "İstanbul için vakit kaybetmeden harekete geçme zamanı" diyen Erdoğan şu değerlendirmeyi yaptı:

"Mevcut DASK'ın geliştirilmesi ile ilgili yani, Zorunlu Afet Sigortası'na (ZAS) ürünü üzerinde çalışmalar uzun zamandır devam ediyor. Ancak penetrasyonu artırmak adına yeterli olduğunu düşünmüyorum. Dolayısı ile olası İstanbul depreminin risklerini hem zorunlu sigortalar hem de konut sigortalarına dair farkındalıkla el ele yönetmeliyiz. Bizim açımızdan en doğru çözüm, sigorta poliçelerinin, sigorta ettiren açısından vergi avantajlarına çevrilebilmesi yönünde. Konut ve iş yeri sigortalarının devletimizce daha fazla teşvik edilmesinin depremin finansal kayıplarını asgariye indirmek konusunda çok önemli olduğunu düşünüyorum."



**Sudan sebeplerle
birikimler kaybolmasın
diye**

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

İş hayatında riskleri doğru saptamak önemlidir. Corpus Sigorta risk mühendisliği sigortalısı olun ya da olmayın işletmenizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, analiz eder, raporlar ve çözüm sunar. Corpus Sigorta ile riskleri öngörmek, öngördüklerini önlemek, önleyemediklerinin ise ödenebilir primlerle sonuçlarını önlemek mümkün. Kısaçası, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde. Önleyici sigortacılık, Corpus'ta!

CORPUS
SİGORTA

corpussigorta.com.tr



Mobil Kaza Tutanağı Doldurmak Sigortam360 ile Çok Kolay!

Mobil Kaza Tutanağı (MKT) uygulamamıza artık Sigortam360 mobil uygulaması üzerinden ulaşabileceksiniz!

App Store Google Play /sigortam360

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi

Avrupa Türk iş dünyasından Maher Holding'e iş birliği ziyareti

Avrupa Türk İş İnsanları ve Sanayicileri Derneği (ATİAD) yönetimi, bir heyet eşliğinde Maher Holding'i Quick Tower'da ziyaret etti. Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu ve holding yönetim kurulu üyelerinin de katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda, iş dünyasının güncel dinamikleri, yatırım fırsatları ve olası iş birlikleri üzerine kapsamlı değerlendirmelerde bulunuldu.

Avrupa Türk İş İnsanları ve Sanayicileri Derneği (ATİAD) yönetimi, Maher Holding'i Quick Tower'da ziyaret ederek iş dünyasının güncel dinamikleri ve olası iş birlikleri üzerine kapsamlı görüşmeler gerçekleştirdi. Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu'nun evsahipliğinde gerçekleşen toplantıda, Başkan Yardımcısı Mine Erdemoğlu, CEO Levent Uluçer, Yönetim Kurulu Üyesi Gökay Erdemoğlu ve Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar katıldı.

Toplantıda, Türkiye ve Avrupa'daki ekonomik gelişmeler ile iş dünya-

sındaki yenilikçi yaklaşımlar ele alınırken Maher Holding'in hızla büyüyen finansal ekosistemi ve farklı sektörlerdeki iştiraklerinin vizyonları ATİAD heyetiyle detaylı olarak paylaşıldı. Karşılıklı bilgi alışverişinin ardından olası iş birlikleri değerlendirildi.

Ziyaret, Quick Art Space'te gerçekleşen "Palas Pandıras" sergisiyle sanatsal bir boyut kazandı. Mine Erdemoğlu'nun hamiliğinde şekillenen ve sanatı iş dünyasıyla bir araya getiren buluşmada, Quick Art Space sanat ve kültürün buluşma noktası olarak konuklara ilham verdi. Sergide eserlerin hikayelerini paylaşan küratör Nergis Abıyeva ve sanatçı Desen Hahçınarlı, ATİAD üyelerine unutulmaz bir deneyim sundu.

Program, görüşmelerin ve sanatsal etkinliklerin ardından Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu'nun ATİAD üyeleri onuruna İstanbul Boğazında verdiği yemek organizasyonu ile sona ererken, Avrupa Türk iş dünyasıyla Maher Holding arasın-

da anlamlı iş birlikleri için önemli adımlar atıldı.

Maher Holding CEO'su Levent Uluçer, "Avrupa'daki Türk iş insanlarının katkıları ve iş dünyasındaki ortak fırsatlar üzerine verimli bir görüşme gerçekleştirdik. Yenilikçi ve sürdürülebilir iş birlikleriyle iş dünyasına katkı sunmaya devam edeceğiz" dedi.

ATİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aziz Sarıyar ise "Verimli geçen ziyaretten ve birlikte olmaktan büyük memnuniyet duyduk. İş dünyasında yeni fırsatlar yaratma-ya inanıyoruz" açıklamasında bulundu.

Bu anlamlı buluşma, Avrupa Türk iş dünyası ile Maher Holding'in ortak hedefler doğrultusunda ilerlemesi için önemli bir adım olarak kaydedildi.



DoktorEvinizde.com ile sağlık hizmetleri artık dijitalde

Sağlık hizmetlerine erişimi kolaylaştıran Doktor Evinizde projesi, çok yakında hizmet vermeye başlıyor. Sağlık Bakanlığı onaylı olan bu yenilikçi platform, uzman doktorları hastalarla buluşturarak sağlık hizmetlerini dijitalleştiriyor.

Doktor Evinizde, hastaneye gitmekte zorlanan veya sağlık hizmetlerine erişimde sorun yaşayan bireyler için önemli çözümler sunuyor. Platform, uzman doktor bulmakta güçlük çeken, uzman doktor görüşü alabilmek için şehir değiştirmek zorunda kalan veya hastane ortamında bulunmak istemeyen hastalar için ekonomik ve pratik bir alternatif sağlıyor. Aynı zamanda, yaşlılar ve dezavantajlı hastalar için evlerinden çıkmadan

doktor görüşmesi yapma imkânı tanıyor. 7/24 online doktor hizmeti sunan sistem, hastalar ve doktorlar için güvenilir bir buluşma noktası olmayı hedefliyor.

Tüm Branşlardan Sağlık Profesyonelleri ile Hizmet Vermeye Başlayacak

Doktor Evinizde Kurucusu Osman Akın, Sağlık Bakanlığı onaylı olan Doktor Evinizde Projesi'nin tamamlandığını ve yakın zamanda sağlık hizmetlerinin online olarak verilmeye başlanacağını duyurdu. Sistem altyapısının kurulduğunu ve tanıtımlar ile sigorta anlaşmaları aşamasına geldiğini belirten Akın, şunları söyledi:

"Tüm branşlardan sağlık profesyonelleri ile hizmet vermeye başlayacağız. Randevu alınarak seçilen doktor ile online görüşme yapılabilecek. Doktorlar reçete yazabilecek. Tahlil gereken durumlarda da mobil tahlil araçları devreye girecek. Ayrıca dijital ölçüm yapan cihazlarla yapılan ölçümleri uzman doktorlar da görebilecek. Yaşlılar veya evinden çıkmayacak durumda olan hastalar için uzaktan görüşme sağlanabilecek. Hastaneler ve doktorlar ile anlaşmalara çok yakın zamanda başlayacağız."

Yaşadığımız şehirde ihtiyacımız olan branşta uzman doktor bulmakta zorlanıyorsanız, doktorevinizde.com sizin için ilk başvuru noktası olacak!

Ayrıca, Doktor Evinizde; sağlık hizmetlerinin daha etkin ve entegre bir şekilde sunulabilmesi için e-Nabız, e-Rapor ve e-Reçete sistemleri ile tam uyumlu çalışacak. Böylece hastalar, sağlık geçmişlerini dijital ortamda takip edebilecek, doktorlar ise hasta bilgilerine hızlıca erişerek daha doğru teşhis ve tedavi süreçleri yürütebilecek.

Sağlık hizmetlerini herkes için daha erişilebilir hale getiren bu platform, mesafe engelini ortadan kaldırarak ihtiyacımız olan uzmanlara kolayca ulaşmanızı sağlıyor. Güvenilir, hızlı ve pratik çözümler sunarak sağlık profesyonellerine dilediğiniz yerden erişim imkânı tanıyor.

Herhangi bir hastalık belirtisi mi var? Endişelenme, doktorevinizde.com ile 7/24 doktorla görüşüp içini ferah, sağlığını güvende tut!

Platformun her zaman ulaşılabilir olacağını belirten Osman Akın, hastaların uzman görüşüne ihtiyaç duydukları her an doktorlarla iletişime geçebilecekleri bir sistem oluşturmayı hedeflediklerini vurguluyor.




Küçük kontroller büyük fark yaratır.
KASKO fark yaratır.

Türkiye Sigorta Birliği

tsb.org.tr #SigortasızOlmaz

Sigorta sektörünün deneyimli ismi HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan'ın, 28 Şubat Cuma günü, tüm tarafların katılımıyla gerçekleştirilen Olağan Genel Kurul Toplantısı sonrasında, Yönetim Kurulunun aldığı kararla HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta'nın Yönetim Kurulu Başkanı olarak atanmasına karar verildi. Firuzan İşcan, HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini, 2023 yılından bu yana görevi üstlenen Christian Sebastian Müller'den devraldı. Şirketten yapılan açıklamada, Yönetim Kurulu kararına yönelik tescil ve ilan süreçlerinin tamamlanmasının ardından atamanın gerçekleşeceği belirtildi. İşcan, HDI Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı ve Genel Müdürlüğü görevlerine eş zamanlı olarak devam edecek.

Firuzan İşcan, Galatasaray Lisesi'nden sonra Galatasaray Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu, 1999 yılında ise aynı bölümde yüksek lisans programını tamamladı. Sigortacılık yaşamına 2001 yılında Allianz Sigorta'da başlayan İşcan, sırasıyla Bölge Müdürlüğü, Satış Grup Müdürlüğü, Pazarlama Başkanlığı, Müşteri İlişkileri Başkanlığı pozisyonlarında bulundu. Yaklaşık 2 yıl Allianz Almanya'da Uluslararası Müşteri ve Dağıtım Kanalları Deneyimi Başkanlığı'nı üstlendikten sonra, Allianz Partners Türkiye Genel Müdürü olarak atandı. Mayıs 2018 ile Ağustos 2023 tarihleri arasında Axa Sigorta'da Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlenen İşcan, 16 Ağustos 2023 tarihinden itibaren HDI Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı ve Genel Müdürlüğü görevlerini yürütüyor.



Firuzan İşcan, HDI Fibaemeklilik'in ve Fibasigorta'nın yeni Yönetim Kurulu Başkanı oldu!

Toplam prim üretimi 19 milyar TL'ye çıktı

Neova Sigorta, 2024 yılında 19 milyar TL prim üretimi gerçekleştirdi. Öz sermayesini 4.2 milyar TL'ye çıkaran Neova Sigorta, toplam aktiflerini ise yüzde 76 büyümeye 26,3 milyar TL'ye yükseltti.

Son teknolojileri ve sektördeki en iyi uygulamaları hayata geçirme vizyonu ile hareket eden Neova Sigorta, 2024 yıl sonuna dair finansal sonuçlarını kamuoyuna açıkladı. Öz sermayesini yüzde 121 artışla 4,2 milyar TL'ye çıkaran Neova Sigorta, toplam aktiflerini ise yüzde 76 büyümeye 26,3 milyar TL'ye yükseltti. Şirketin yıl sonu net karı 1.078 milyon TL olarak gerçekleşti.

Kasko prim üretiminde sektörün üzerinde büyüme yakaladı

Neova Sigorta, kasko prim üretiminde yüzde 46 oranında bir artış sağlayarak sektörün üzerinde bir büyümeye 3,5 milyar TL'ye ulaştı. Değişen ihtiyaçlara özel çözümler de sunan şirket, sayıları hızla artan elektrikli araç sahipleri için ise NeoEnerjik Kasko Sigortasını sunarak sektörde yenilikçi konumunu kanıtladı. Neova Sigorta ayrıca, kefalet sigortaları alanında 63 milyon TL ve finansal sigortalar alanında toplam 115 milyon TL'lik prim üretimiyle ilk 3 sırada yer aldı.

Acente sayısını 3555'e çıkardı

Neova Sigorta, en güçlü kanalı olan acente ağında da yatırımlarını sürdürdü. Şirket, çalıştığı acente sayısını 3.555'e çıkararak acente kanalında 13 milyar TL prim üretimi ve yüzde 69 iç pay oranına ulaştı. Ayrıca acentelerin segmentlere ayrılacak daha odaklı ve verimli çözümler sunulması sağlandı. Broker kanalında ise 1 milyar TL prim üretimi ve yüzde 5 iç pay oranına ulaştı. Bankasürans ağına da büyüyen şirket, bu kanalda 3,5 milyar prim üretimiyle yüzde 3,9 pazar payını yakaladı. Tüm bu çalışmalarla uluslararası derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings tarafından lokal düzeyde A+ kredi notu aldı. Sermaye sağlayıcısı olarak kabul aldığı Lloyd's sendikalarına yatırım yaparak ihracatçı olma yolunda dev bir adım attı.

Sağlık branşında iddialı

2024 sonu itibarıyla sağlık branşında Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) alanında bir atılım yapan Neova Sigorta, sektör geneline göre



kapsamı çok geniş ürünleriyle fark yarattı. Bu branşta ayrıca kritik hastalıklara karşı NeoKritik Güvence Sigortası ürününü geliştirerek bu alanda büyüme yakaladı.

“Müşteri odaklı ve inovatif çözümlerle sektöre yön vermeye devam edeceğiz”

2024 yılı finansal sonuçlarına ilişkin görüşlerini açıklayan Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, “2024 yılı, hedeflediğimiz pek çok branşta büyüme yakaladığımız bir yıl oldu. Toplam prim üretimimizi yüzde 65 oranında büyütürsek sektördeki güçlü konumumuzu pekiştirdik. Dijital dönüşümde attığımız adımlar, iş birliklerimiz, güçlü satış kanallarımız ve broker ağıımız müşterilerimize daha hızlı ve verimli hizmet sunmamızda ve yıl sonuna yansıyan sonuçlarda etkili oldu. Geldiğimiz noktada, sürdürülebilir bir büyüme modeli oluşturduğumuzu görmekten gurur duyuyoruz. 2025 yılında tamamlayıcı sağlık sigortası gibi yeni ve iddialı olduğumuz alanlarda daha hızlı büyüme kaydederek bu başarıyı daha ileriye taşıyacağız. Müşteri odaklı, inovatif ve yenilikçi çözümlerimizle sektöre yön vermeye devam edeceğiz.” dedi.

İnsan kaynağına yatırım yapıyor

Neova Akademi ile çalışma arkadaşlarının gelişim süreçlerini destekleyen şirket, teknoloji ve inovasyon ekibiyle şirket içi “Dijital Düşünüyorum” eğitim programı düzenliyor. Şirket içi fikir yarışması Neovasyon ile çalışma arkadaşlarının fikirlerini hayata geçirerek onları motive ediyor. Bunun yanı sıra yakın zamanda şirket kültüründeki pozitif özelliklere vurgu yapan “Neova ile yüzünüz hep gülün” konseptiyle reklam filmini de yayınladı. Neova Sigorta geçtiğimiz yıl insan kaynağını ve müşterileri-

ni odağına alan birçok projesiyle teknoloji, inovasyon, pazarlama ve sigorta alanlarındaki önemli yarışmalarda da ödüllerin sahibi oldu.

Ar-Ge alanına da yatırım yapan Neova'nın ilk kurumsal makalesi olan “Yapay Zeka Tabanlı Siber Olay Bildirimi ve Önleme Platformu (AICINPP)”, IEEE tarafından yayımlanmak üzere kabul edildi. Ayrıca Neova 2024'te iş süreçleri ve teknoloji alanları dahil olmak üzere tüm sigortacılık faaliyetlerinin kapsamında olduğu ISO 22301 İş Sürekliliği Yönetim Sistemi sertifikası da alarak, kesintisiz hizmet sunma taahhüdünü uluslararası standartlarla pekiştirdi.

Web sitesini yeniledi

Neova Sigorta, müşterilerine dijital ortamdan en iyi şekilde hizmet sunabilmek amacıyla web sitesini de yeniledi. Müşteri deneyimi odaklı, kullanıcı dostu yenilikçi web sitesine son teknoloji trendlerini entegre ederken, kullanıcı deneyimini de iyileştirmeyi odağına aldı.

Yeni işveren markası “Yol Arkadaşım”ı tanıttı

Neova Sigorta, gerçekleştirdiği kapsamlı analizler ve çalışan geri bildirimleri doğrultusunda işveren markası stratejisini de oluşturdu. “Neova Yol Arkadaşım” adını verdiği yeni işveren markası “Umut dolu ve güvenli bir gelecek için işimizin en iyisi olma yolunda birlikte ilerliyoruz” mottosuyla tanıtıldı. Markanın “birlikte güçlenme, güvenilirlik, operasyonel mükemmellik, yenilikçi olma ve kararlılık” değerlerine vurgu yapan Yol Arkadaşım; ekip üyelerinin birbiriyle omuz omuza vererek büyüdüğü, desteklediği ve daha parlak bir geleceğe birlikte ilerlediği bir anlayışı simgeliyor.



Ankara Sigorta Ürün Geliştirme ve Strateji Müdürü Meltem Gürses: Müşteri odaklı bir yaklaşım benimsiyoruz

Ankara Sigorta Ürün Geliştirme ve Strateji Müdürü Meltem Gürses, Ankara Sigorta'nın ürün ve hizmetlerini anlattı. Ayrıca Gürses, 2025 yılı için en büyük hedeflerinden birinin sigortalı penetrasyonunu artırarak ulaşamadıkları kitlelere ulaşmak olduğunu belirtti.

Meltem Hanım, öncelikle sizi biraz tanıyabilir miyiz?

Yıldız Teknik Üniversitesi Matematik Bölümü mezunuyum, yüksek lisans eğitimimi Marmara Üniversitesi Sigortacılık Bölümü'nde tamamladım. Sigorta sektöründeki 11 yıllık kariyerim boyunca aktüerya, risk yönetimi, ürün ve iş geliştirme alanlarında çeşitli görevler aldım.

Sağlık branşında geliştirdiğiniz “Kritik Destek Sigortası” hakkında bilgi verebilir misiniz?

Sağlık sigortacılığı alanında büyük bir öneme sahip olan Kritik Destek Sigortası ile sigortalılarımıza en zorlu dönemlerinde yanlarında olabileceğimiz bir ürün sunduk. Beklenmedik hastalıklar ve yüksek

maliyetli tedavi süreçleri karşısında finansal destek sağlayarak, sağlıklarını güvence altına almalarına yardımcı olduk. 18-56 yaş arası sigortalılar için kanser, böbrek yetmezliği, organ nakli, körlük, MS, üçüncü derece yanıklar, uzuv kaybı, kalp kapakçığı ameliyatı, aort ameliyatı ve kalp krizi gibi kritik hastalıklara karşı güvence sağladık. Sigortalılarımıza Onkolojik Destek ve Online Danışmanlık Asistanı Hizmeti ile MR, BT indirimi, öğretim görevlisi muayenesi, online psikolog desteği ve ilaç organizasyonu gibi avantajlarla buluşturduk.

Araç sahiplerinin ihtiyaçlarına eksiksiz cevap verme hedefi ile geliştirdiğiniz “Yeni Nesil Kasko” hizmetinizi detaylandırabilir misiniz?

“Kaskonun Tanımını Yeniden Yazıyoruz” sloganıyla sunduğumuz Yeni Nesil Kasko ile sigortalılarımızın araçları ile ilgili tüm süreçlerinde yanlarında olmayı hedefledik. Bu kapsamda sigortalılarımıza sektörde benzeri olmayan mekanik arıza onarımı, periyodik bakım işçilik hizmeti ve oto yıkama hizmeti gibi destekleri tek bir poliçede sunduk; Mekanik Arıza Onarım Teminatı ile standart bir kasko poliçesinde bulunmayan, aracın mekanik sorunlarını da yüksek limitlerle teminat altına alan çözümler sağladık. Periyodik Bakım Hizmeti gibi her aracın ihtiyacı olan bu hizmeti de poliçe kapsamından hariç tutmayıp sigortalılarımızın araçlarının uzun ömürlü ve yollarda güvenli olmasını garanti altına aldık. Oto Yıkama Hizmeti ile sigortalılarımıza yılda iki kez bu hizmeti sunarak hem araçlarının hijyenini hem de kullanım kalitesini artırmayı amaçladık.

Portföyünüzde olan ve ebeveynlere özel geliştirdiğiniz Kanguru Kasko hakkında bilgi verebilir misiniz?

Sigortacılık anlayışımızda ilham aldığımız, kanguruların yavrularını keselerinde koruma içgüdülerini temel alan Kanguru Kasko ürünümüzü hayata geçirdik. 10 yaş ve altında çocuğu olan ailelere %25'e varan indirimler sunduğumuz bu ürünle, ebeveynlerin güvenlik endişelerini en aza indirdik ve bütçelerine destek olduk. İndirimlerimizi sadece Kanguru Kasko ile sınırlandırmadık. Ayrıca

sigortalılarımızın mesleklerine özel fırsatlar sunarak onlara ayrıcalıklı hizmetler sağladık. Meslek Gruplarına Özel İndirimli Kasko ürünü-müzle TSK mensupları, üniversite öğretim üyeleri, devlet memurları, öğretmenler, eczacılar, mühendisler, doktorlar, hemşireler, ebeler, mali müşavirler ve jandarma personeli gibi pek çok meslek grubuna %20'ye varan indirimler sunduk.

Ürün ve hizmetlerinizi geliştirirken müşteri odaklı bir yaklaşım benimsiyorsunuz. Sigortalılarımızın ihtiyaçlarını ve beklentilerini yakından takip ederek en kapsamlı sigorta çözümlerini sunmayı amaçlıyorsunuz. Yenilikçi bakış açınız ile, sigorta sektöründe fark yaratan, ihtiyaca yönelik ürünler geliştirerek müşterilerimizin her anında yanında olmayı amaçlıyorsunuz, tüm bunların şirketiniz için de sürdürülebilir olmasına önem veriyorsunuz.

Ürün ve hizmetlerinizde sizi rakiplerinizden ayıran özellikleriniz nedir?

Bizi rakiplerimizden ayıran en önemli özelliğimiz genç ve dinamik kadromuz ile sektörel ihtiyaçları görüp müşterileri memnuniyetini göz önünde bulundurarak en hızlı şekilde aksiyon alabilmemizdir.

Geliştirdiğiniz yeni bir ürün var mı?

Sigorta sektöründe öncü konumumuzu güçlendirmek ve daha geniş kitlelere ulaşmak için 2025 yılında yenilikleri artırarak devam ettireceğiz. Önümüzdeki yıl için en büyük hedeflerimizden biri, sigortalı penetrasyonunu artırarak ulaşamadığımız kitlelere ulaşmak. Yeni ürünler ve dijitalleşme odaklı bakış açımızla sigortalılarımızın hayatına her anında dokunmaya devam edeceğiz. 2025 yılında da daha büyük başarılarla imza atacağımıza inanıyoruz. Güncel bakış açılarıyla özelleştirilmiş ürünleri portföyümüze dahil ederek, müşterilerimize benzersiz ürünler sunmaya devam edeceğiz.

HIZLI & GÜNCEL YAZILIM ÇÖZÜMLERİ

Sigorta sektörüne yönelik yenilikçi ve teknoloji odaklı çözümler sunan bir yazılım şirketi olarak, acentelerin iş süreçlerini dijitalleştirerek daha hızlı ve verimli hizmet vermesine katkı sağlıyoruz.

www.openyazilim.com

0850 800 07 60

HİZMETLERİMİZ

OPEN HIZLI TEKLİF

TRAFİK, KASKO, TSS, KONUT, DASK ve IMM branşlarında robot sistem sayesinde otomatik fiyat teklifi alabileceğiniz bir yazılımdır.

- 2 Dakikada Teklif Çalışma
- SMS Ve 2Fa Doğrulama
- Ruhsat Qr Kod Okuma
- Tramerden Yenileme Sorgusu
- Otomatik Araç Bilgisi Getirme
- Doğum Tarihi Entegrasyonu

OPEN ACENTEM WEB

İş süreçlerinizi daha hızlı ve doğru yönetmenizi sağlayan bir yazılımdır. Web tabanlı yapısıyla, her yerden erişim imkanı sunar.

- Şirketlerden Üretim Aktarımı
- Kasa-Muhasebe Sistemleri
- Poliçe Yenileme Listesi
- Otomatik Tramer Sorgusu
- Müşteri - Cari Hesapları
- Mutabakat Sistemleri

HIZLI & GÜVENLİ YOL YARDIM HİZMETİ

Yolculuklarınızda karşılaşılabileceğiniz her türlü sorunda, Open Asistans olarak yanınızdayız. Güvenli ve ekonomik çözümlerimizle yol yardım hizmetlerinde fark yaratıyoruz.

www.openasistans.com

0850 800 2 444

HİZMETLERİMİZ

OTOMOBİL
KAMYONET
MOTOSİKLET
AĞIR TİCARİ

→ Yol Yardım Paketlerimizde Yaş Sınırı Yoktur ←

Neova Sigorta, 2025 Acente Vizyon Toplantısı'nı gerçekleştirdi

Neova Sigorta, 2025 Acente Vizyon Toplantısı'nı 12 Şubat Çarşamba günü Çırağan Sarayı'nda gerçekleştirdi. Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu ve TOBB SAIK Başkanı Levent Korkut, toplantı hakkındaki düşüncelerini paylaştı. Mikrofonlarımıza konuşan Neslihan Neciboğlu, Türkiye'nin bir çok farklı noktasından gelen acentelerine teşekkür etti.



Neslihan Neciboğlu
Neova Sigorta
Genel Müdürü

Türkiye Sigorta Birliği'ndeki yeni görevinizi tebrik ederiz. Bu konudaki düşünceleriniz nelerdir?

Hayat dışı komitemizin teveccühü. Çok tecrübeli ve başarılı genel müdürlerimiz var sigorta sektöründe. Böyle bir tercih oldu. Destekleri

için çok teşekkür ederim. Elimden geldiğince biraz daha dışarıdan bir gözle, sektörümüz gelişimi için gereken bütün katkıyı genel müdürlerimizle birlikte vermeye devam edeceğim.

Gerçekleştirdiğiniz etkinlik hakkındaki duygu ve düşüncelerinizi paylaşabilir misiniz?

Neova Sigorta, 15 yaşında. Özellikle son 3 yıldır bir dönüşüm yolunda. Teknolojiden teknik yatırımlara kadar çok önemli bir 3 yıl geçirdi. Acente sayımız 3 bin 555'e yükseldi. Belli bir olgunluk seviyesine geldiğimizi gördük. Artık acentelerimizi segmente etme zamanıydı. Her bir acentemizi oyunda tutarak, her bir acentemizin ihtiyaçlarını belirleyerek onlara çözüm odakları getirmek istiyoruz. Acente segmentasyon, altında yapay zeka tabanlı karar destek sistemlerinin de olduğu özveri ile çıkarılmış bir proje. Bir çok şehirden acentelerimiz geldiler

ve güzel bir gün geçirdik. Segmantasyondan beklentimizi beraber konuştuk.

Sektöre bir mesajınız var mı?

2025 yılı bu vesileyle hem başta acentelerimiz ve sigorta şirketlerimiz olmak üzere zor yıllardan bir tanesi ama sigorta sektörü hakikaten çok güçlü. Penetrasyonumuzu artırarak devam edeceğimize inanıyorum. Türkiye Sigorta Birliği olarak Arama konferansında da belirlediğimiz bir vizyon var. 2030 yılında penetrasyonumuzu 2 katına çıkarmak gibi bir hedef koyduk. Sadece sigorta şirketleri için değil dağıtım kanalları başta olmak üzere devlet otoriteleri ve paydaşlarla beraber böyle bir hedef belirledik. Bu hedefe çalışarak ulaşabileceğimize inanıyorum.



Levent Korkut
TOBB SAIK
Başkanı

Toplantıya katılan ve Çağrı Sigorta ile "En Klas Acente" ödüllü alan TOBB SAIK Başkanı Levent Korkut, düzenlenen etkinlik hakkındaki düşüncelerini şu ifadelerle anlattı:

"Yıllardır Neova Sigorta'nın acentesiyim. Gerçekten bugün çok güzel bir organizasyon gerçekleştirdik. Sektör ve özellikle yurt dışındaki ve ekonomik konjüktördeki gelişmeler ile ilgili Genel Müdürümüz Neslihan Neciboğlu çok güzel açıklamalarda bulundu. Kendi adıma bu konuda önemli notlar aldım. Bulduğum görev itibarıyla Sigorta Acenteciler Komitesi'ndeki arkadaşlarımla notlarımı paylaşacağım. Bütün toplantıların amacı,

yol haritası ve stratejik haritalar olmalı. Dijitalleşmenin, sektörün operasyonel maliyetlerini aşağıya çekmesi ve hizmetin daha ileriye taşınması konusunda çok önemli olduğuna dikkat çekildi. Özellikle acentelerin 2025 yılında nasıl konuşlanması gerektiği ve sektöründe 2025'te geleceği noktalara değinildi. Acenteler olarak temsilcisi olduğumuz Neova Sigorta'yı ve sektörü büyütmek adına bizlerde üzerimize düşen görevlerin neler olduğunu öğrendik. Bu güzel organizasyonu hazırlayan ve burada olmamızı sağlayan başta Genel Müdürümüz Neslihan Neciboğlu'na, ekibine ve bu organizasyonun oluşumunda emek veren herkese teşekkür ediyorum."



Sektörde hızlı büyümesini sürdüren Magdeburger Sigorta, Türkiye genelindeki bölgesel yapılanmasını da güçlendirmeye devam ediyor. Bu kapsamda şirketin dördüncü fiziki bölge ofisi olacak Akdeniz Bölge Müdürlüğü, Antalya'da resmi olarak faaliyetlerine başladı. Magdeburger Sigorta, Antalya ve çevre illerine hizmet verecek olan yeni ofisi ile bölgedeki iş ortaklarıyla daha güçlü bağlar kurmayı, sigorta hizmetlerini daha erişilebilir ve hızlı hale getirmeyi hedefliyor.

Antalya Bölge Müdürlüğü'nün açılış töreni, Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Oto Dışı Teknik ve Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Barış Baran Sertel, Hasar, Hukuk ve Rücu'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Selcen Seçginli, İç Sistemlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İlge Yazgan, Türkiye Bölgeler Acenteler Satış Koordinatörü Erhan Toklu, Batı Bölgeler Koordinatörü Uğur Atilla ve Akdeniz Bölge Müdürü Özgür Timuçin ile bölgeye bağlı Antalya ve çevre illerden gelen Magdeburger Sigorta acentelerinin katılımıyla gerçekleşti.

"Teşkilatlarımız ülke geneline yayıldıkça daha da güçleniyoruz"

Açılıшта konuşan Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, bölgesel yapılanmanın önemine dikkat çekerek, "Magdeburger Sigorta olarak, teşkilatlarımız ülke geneline yayıldıkça daha da güçleniyoruz. Bölgelerimizde fiziki ofislerimiz ile var olmak yalnızca sigorta hizmetlerini daha erişilebilir hale getirmekle kalmıyor, aynı zamanda acentelerimiz ile daha yakın ilişkiler kurmamızı sağlıyor. Akdeniz Bölge Müdürlüğümüz ile sadece Antalya'ya değil, çevre illere de yenilikçi sigorta hizmetlerimizi taşıyarak, bölgenin ekonomik ve sosyal kalkınmasına katkı sağlamayı hedefliyoruz. Her anlamda, daha yeni başlıyoruz diyebilirim." ifadelerini kullandı.

Hancıoğlu, acentelerin şirket için taşıdığı kritik öneme de vurgu yaparak, "Acentelerimiz bizim için sadece iş ortağı değil, aynı zamanda güven zincirimizin temel halkalarıdır. Onların sahadaki gücü, Magdeburger Sigorta'nın büyüme stratejisinin en önemli unsurlarından biridir. Bu yeni bölge ofisimiz,

Magdeburger Sigorta'dan Akdeniz'de yeni bölge müdürlüğü!

onlarla daha yakın ve etkin bir iş birliği içinde olmamıza imkan tanıyacak" şeklinde konuştu.

Fiziki bölge ofisi sayısı dörde yükseldi

Antalya'daki açılış etkinliği, 250'yi aşkın iş ortağının katılımıyla coşkuyla bir atmosfere sahne oldu. Kalabalık bir yönetim ekibiyle açılışa katılan şirket, birebir sohbetlerde hem iş konuşturmamıza hem de iş ortaklarımızın daha yakından tanıma fırsatı elde etti.

Magdeburger Sigorta, 2.500'ü aşkın yetkili acentesiyle Türkiye'nin dört bir yanında hizmet veriyor. Fiziki bölge yayılımını hızlandıran şirket, 2024 yılında İzmir'de Ege Bölge Müdürlüğü Ofisi'ni, Ankara'da İç Anadolu Bölge Müdürlüğü Ofisi'ni ve Adana'da Güney Anadolu Bölge Müdürlüğü Ofisi'ni açmıştı. Akdeniz Bölge Müdürlüğü'nün eklenmesiyle, bölge müdürlüğü sayısı dörde yükseldi.

Acente odaklı hizmet anlayışı ve güçlü iş ortaklarıyla büyümeye devam eden Magdeburger Sigorta, Türkiye genelindeki hizmet ağını önümüzdeki dönemde Bursa, Trabzon, Samsun, Konya ve Kayseri illerinde açacağı bölge ofisleri ile genişletmeyi hedefliyor.



QCAR Mobilite'nin yeni şubesi İstanbul Havalimanı'nda açıldı!

Maher Holding'in yenilikçi mobilite markası QCAR Mobilite, Türkiye genelindeki büyüme stratejisini sürdürüyor. 28 Şubat 2025 tarihinde İstanbul Havalimanı'nda hizmete giren yeni şube, markanın 18'nci noktası oldu.

Açılıшта konuşan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, QCAR Mobilite'nin büyüme stratejisine dikkat çekerek şunları söyledi: "İstanbul Havalimanı'ndaki bu yeni nokta, Maher Holding'in mobilite vizyonunu daha da güçlendiriyor. Çünkü İstanbul Havalimanı

dünyanın en önemli havalimanlarından biri. Her gün binlerce yerli ve yabancı yolcunun kesintisiz bir şekilde seyahat ettiği, ticaretin, turizmin ve küresel bağlantıların merkez noktası haline gelen bu lokasyonda yer almak, QCAR Mobilite'nin büyüme vizyonu açısından büyük bir adım. QCAR Mobilite, büyüme yolculuğunda küresel çehreye sahip İstanbul Havalimanı gibi stratejik lokasyonlarla birlikte, Anadolu'daki turistik destinasyonlar ve ulaşımın hızla geliştiği noktaları da radarına alıyor."

QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen ise yeni şubenin stratejik öneme vurgu yaparak şu ifadeleri kullandı: "İstanbul Havalimanı uzun süredir olmayı beklediğimiz bir lokasyon. 330 adet yeni aracımız ile özellikle yabancı müşterilerimiz ve iş ortağı brokerlerimiz için kesintisiz ve 'tam senlik bir araç deneyimi' sunacağız. Sezon boyunca bu sayısı 600 araca çıkarmayı planlıyoruz."

Sınırsız mobilite, kesintisiz konfor

QCAR Mobilite'nin büyüme rotasında sırada çok sayıda il ve ilçe var. Markanın yıl sonu ulaşmayı hedeflediği şube sayısı ise 100. Daha fazla bilgi ve QCAR teslim noktalarına ulaşmak için qcar.com.tr adresi ziyaret edilebilir.



BES'te toplam fon büyüklüğü 1 trilyon 300 milyar liraya çıktı

EGM'nin açıkladığı 13 Mart 2025 verilerine göre katılımcı sayısının 9 milyon 656 bin olduğu BES'te toplam fon büyüklüğü ise 1 trilyon 300 milyar lira oldu.

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) 13 Mart 2025 verilerini açıkladı. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) toplam fon büyüklüğü 1 trilyon 300 milyar lira oldu. Toplam fon büyüklüğünün 1 trilyon 132 milyar 686 milyon lirası katılımcılardan gelirken sistemdeki devlet katkısı

166 milyar 885 milyon lira oldu. Sistemdeki toplam katılımcı sayısı ise 9 milyon 656 bin kişi oldu.

Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS) 13 Mart 2025 verileri de EGM tarafından açıklandı. Katılımcı sayısının 7 milyon 574 bin olduğu sistemde toplam fon büyüklüğü ise 96,7 milyar lira oldu. Sistemdeki devlet katkısının 6 milyar 101 milyon olduğu OKS'de sertifika sayısı ise 11 milyon 423 bin olarak kayıtlara geçti.

YARIN NE OLACAĞINI BİLEMİYİZ EN İYİSİ TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI YAPTIRMAK

Aman ihmal etmeyin.

NEOVA SİGORTA

neova.com.tr | 444 1 636

“Bireysel poliçelerde de istekli olan bir yapıyız”

Sigorta Postası'nın yeni konuğu Polaris Sigorta Reasürans ve Brokerlik Yönetim Kurulu Üyesi Yalın Kılıç oldu. Polaris Sigorta Reasürans ve Brokerlik'in 2024 yılı performansını değerlendiren ve gelecek yıllardaki büyüme hedefini anlatan Yalın Kılıç'ın kendi hayatına dair de özel açıklamalarda bulunduğu bu keyifli sohbeti sizler için derledik.

Yalın Bey, sizi tanıyabilir miyiz?

Orta ve lise öğrenimimi TED Koleji'nde tamamladıktan sonra Yeditepe Üniversitesi Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Bölümü'nden mezun oldum. Belarus'ta Rusça eğitimi aldıktan sonra iş hayatıma 2014 yılında Denizbank'ta başladım. Kurumsal bankacılıkta 2 buçuk sene çalıştım, sonrasında yolum sigorta ile kesişti. Kariyerime 2016'da Global bir brokerlik şirketinde başladım. 4 buçuk yıl orada çalıştım. Arkadaşlarımla bir sohbet esnasında “Bu işi neden kendimiz yapmıyoruz?” diye konuşurken, 2019 Kasım ayında Türkiye'de kurulan 12'nci brokerlik şirketi, 1998 lisanslı Polaris Sigorta ve Reasürans Brokerlik'in hisselerini devraldık. O zaman 4 arkadaştık, 4 de ekip arkadaşımız vardı, 8 kişi yola çıkmıştık. Bugüne kadar geldiğimiz yolda bir sürü badireler atlattık ancak bir o kadar da güzel hikayeler biriktirdik.

Polaris Brokerlik'in faaliyetleri neler?

Polaris Brokerlik olarak 10 satış departmanı ve 5 brokerlik yapmayan idari işler, muhasebe ve finans departmanımız var. Bugün için 80 kişilik bir ekiple hizmet veriyoruz. Kurumsal mantıkta ilerleyen ama bireysel poliçelerde de istekli olan bir yapıyız. Aslında her alanda varız. Bu kapıdan girdiğiniz anda her alanda sigorta hizmeti alabiliyorsunuz; 360 derece hizmet veren, yüzde yüz yerli sermayeli bir brokerlik şirketiyiz.

Öne çıkan ürünleriniz, hizmetleriniz hangi branşlarda?

Sağlık tarafında 2 yılda çok ciddi bir ivme yakaladık. Hem kurumsal hem de bireysel sağlık, şirkette çok ciddi bir pay aldı. O alanda 14 ekip arkadaşımız var, ciddi bir büyüme ivmesi yakaladık.

Sanayi tesislerine özel çalışan 5 ayrı satış ekibimiz var. Cargo Marine dediğimiz departman hem nakliyat yapıyor hem de liman ve liman sorumluluk gibi özellikli poliçeleri temsil ediyor. Bunlar dışında, 2024'te reasürans departmanını kurduk. Orası da ciddi bir ivme yakaladı. Reasürans departmanı dışında da alacak sigorta ve finansal sigortalar dediğimiz yönetici sorumluluk ve siber sigortalar branşında da hizmet vererek aslında bütün alanlardayız. Ciro anlamında da sağlık poliçeleri ciddi bir yer temsil ediyor.

Sağlık son yıllarda ivme kazandı, bunda pandeminin bir etkisi oldu mu?

Pandeminin yüzde yüz etkisi olmakla birlikte bizim sektörde son 5 seneyi sigortanın kendi kendini pazarladığı bir dönem olarak görüyorum. Pandemiyle birlikte sağlık sigortaları ön plana çıktı. Bu dönemde insanın kendisinin başka değerli başka bir şeyin olmadığını gördük. Eğer sağlığınız yoksa geriye başka hiçbir şey kalmıyor. Sağlık sigortası, bu seneyi yüzde 93'lük bir büyüme ve 136,5 milyar TL prim üretimini ile kapadı. Sektör ortalama yüzde 73 büyüdü. Doğal afetler, yaşanan bütün sıkıntılar sigortanın ne kadar önemli olduğunu bize gösteriyor.

Ürünleriniz arasında kasko ve trafik bulunuyor mu? Varsa yıl içerisindeki prim oranı nasıl?

Polaris Brokerlik olarak hem filo kasko hem de bireysel kasko alanlarının hepsinde varız. Olmak da istiyoruz. Bizdeki payı, sektörün altındadır, zira biz daha çok yangın, finansal sigortalar, alacak sigortaları ve reasürans gibi teknik ve uzmanlık gerektiren branşlarda varız. Bu alanlarda var olmak için hem bazı lisanslara sahip olmanız hem de Türkiye'de önemli ekiple

çalışmanız gerekiyor. Onlarla çalışmaktan büyük keyif alıyoruz. Bizde kaskonun payı çok yüksek değil ama 360 derece hizmet verme felsefesiyle çalıştığımız için buraya gelen herkes her ürünü alabiliyor. Bilgi vermem çok kolay değil, lakin üretilen 40 bin poliçe içerisinde kaskonun payı 5-6 bin oranındadır diye düşünüyorum.

Reasürans departmanınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

Pandemi sonrası ve Türkiye'nin son birkaç yıldır genel maliyet portföyünün zararda kapamasından dolayı reasürans çok önemli bir hale geldi. Yurt dışında farklı teminatlar bulmak farklı müşterilere dokunmak ve farklı sigorta şirketleri ile iş yapmanın farkındalığını oluşturmaya çalışıyoruz. Burada iş yapan bir müşterimiz “Türkiye dışında hangi ürünler var?” ya da “Sektörümüze, Türkiye dışından bir alternatifini getirebilir miyiz?” dediğinde, biz orada varız. Farklı alternatifler getirebiliyoruz. Öyle görüyoruz ki 2025, çok zor bir sene olacak; ancak 2026'da ekonominin biraz daha toparlanmasını ümit ediyoruz. Buradan bütün müşterilerimize, yurt dışı ne düşünüyor ne bekliyor, nasıl bir alternatif getirebilir sorularının cevaplarını verme çabasının sonucunda bu departmanımızı geçen sene kurduk ve büyütme devam edecegiz.

Ülkedeki penetrasyon oranının düşük olması ile ilgili bir yorumunuz ve bu durumu değiştirmek için bir öneriniz var mı?

Her iş kolunda tabana yayılmak çok önemli. Günün sonunda bazı branşlarda aynı prim üretimleri yapıyor ama adet bazlı baktığımızda geriye gitmiş oluyoruz. Örneğin, konut poliçelerinde benzer primler yakalanıyor ama pahalı olduğu için adet düşüyor. İnsanlar, ekonomik konjonktürden dolayı bütçe ayıramadıkları için tercih etmiyorlar. Bunun birkaç metodu olabilir. Bir kere, otoritenin bu konuda kesinlikle sigorta şirketlerine ve dağıtım kanallarına destek olması lazım. Biz bunu beraber nasıl tekrar hayata döndürebiliriz konusu çok kıymetli. İnsanlar, sigortayı bir yük gibi gördükçe sigortaya olan inanç ya da sigorta bilinci gittikçe düşüyor. Türkiye'de kişi başına düşen ortalama sigorta geliri 150 dolar bandında, Avrupa'da ise 4.800 dolarları konuşuyoruz. Buradaki bilinci artırmak için tabandaki farkındalığı artırmalıyız. Bana göre bu konudaki birinci husus; sigorta şirketleri ve devlet. Daha sonra ise okullar. Okullardaki sigorta bilincinin ve sigorta ile ilgili derslerin artması lazım. Sigorta, öğrencilerin birinci dersi olmalı. Aslında kültür değişmeli ancak bu, bir gecede olabilecek bir şey değil, belki de otoritenin daha farklı bazı zorunluluklar ve kontrol mekanizmaları getirmesi lazım. Trafik poliçesini trafik polisi sizi durdurup kontrol ettiği zaman görebiliyor rama DASK'ı yenileyip yenilemediğinizi bile kontrol eden bir otorite yok. Daha detaylı kontrol ve organizasyona gitmemiz lazım. E-Devlet çok güzel bir uygulama fakat bu uygulamanın içine sigorta ile ilgili bazı konuların kontrol edilmesini entegre edilebilir.

Müşterilerinize sunduğunuz hizmetlerden bahsedebilir misiniz?

Sanayicinin bir kriz anındaki en büyük kurtarıcılarının biri sigorta şirketleri, diğeri de bankalardır. Sizin bütün nakit akışınızı, kriz anında ve daha katastrofik bir olayda destekleyecek en büyük ürün sigorta. Kârınızın kaybını, tesisinizi sigortalayabiliyorsunuz. Biz, bağımsız eksperler ile gidip bu çalışmaları yapabiliyoruz ve riziko teftiş raporlarını hazırlatabiliyoruz. Müşterilerimize bütün bu süreçlerde destek olabiliyoruz. Daha farklı bir ürün olan ve Türkiye'de çok fazla bilinmeyen ama artırmaya çalıştığımız öğrenci sigortaları ürünümüz var. Son dönemde okul fiyatları çok fazla arttı. Çocuğu olan arkadaşlarımızla konuştuğumuzda teknik bir çözüm ortaya çıkardı. Bu zaten var olan bir hizmetti ama biz nasıl daha iyi hale getirebileceğimizin peşindeyiz. Öğrenci sigortaları, velilerin vefatı ya da maluliyet durumunda

öğrencinin kalan yıllardaki ya da o yıl içindeki masraflarını ödeyen bir hayat ferdi kaza poliçesi ürünü. Her sigorta şirketinin farklı teknik detayları var ama buradaki konu; veliler gelirlerinin büyük bir kısmını çocuklarının eğitimine ve yaşamına harcıyor. Olası bir beklenmedik senaryoda bu konforun ve sürecin devamlılığı için bir sigorta ürünü mevcut. Biz hep bundan bahsetmiştik. Okul yenileme dönemlerinde de tekrar gündeme getiriyoruz. Hava-cılık sigortası, içinde olduğumuz ve büyümek istediğimiz bir alan. Özel helikopterlere ve özel jetlere sigorta verebiliyoruz. Sorumluluk poliçeleri, gövde sigortaları, uçağın kalkışta ve inişte yaşadığı bütün problemlere kadar sigortaya bir konu haline getirebiliyoruz. Marine denizcilik ve liman sorumluluk poliçelerinde iyi bir noktadayız. Türkiye'deki ondan fazla limanın sigortasını biz yapıyoruz. Türkiye'nin en büyük üç limanından ikisinin sigorta süreçlerinde varız. Buralarda 5 sene gibi kısa bir sürede önemli bir yol kat ettik. Müşterilerimiz bize çok güveniyor. İşin çok içindeyiz. Kendimize güveniyoruz ve sahaya iniyoruz.

2024 yılını şirketiniz açısından değerlendirebilir misiniz?

2024, 50 milyon dolara yakın bir prim üretimi, 40 bin adet poliçe, 10 satış departmanının kurulması ve entegrasyonu, ettiğimiz tohumların filizlenmesi ile geçti. Geçen sene 75 kişilik bir ektiptik, bugün itibarıyla 80 kişi olduk. Bizim bir de dijital sigortacılık markamız var, “Osigo”. O tarafta da ciddi atılımlar yaptık, işler büyüyor ve ilerliyor.

Yönetici sorumluluk, siber sigortalar tarafında Türkiye'de bu işi layıkıyla yapan birkaç ektiğin biri haline geldik. Alacak sigortasında Türkiye'deki önemli ekiplerden birini transfer ederek işlerimizi büyütüyoruz. Yıl bizim için planlanan şekilde kapandı. Birkaç tane daha departman kurma projemiz devam ediyor. Genel anlamda şirket artık gençlik döneminden olgunluk dönemine doğru bir yolculuğa çıkıyor.

Dijitalleşme konusunda attığınız adımlar neler?

Yaklaşık 2 buçuk sene önce kurumsal şirketler ile yapacağımız “B2C & B2B2C” anlaşma çerçevesinde ilerleyip bunu kurumsal bir yapıya oturtan bir aplikasyon ve web üzerinden ilerleyerek konut, DASK, trafik, kasko, seyahat, sağlık, cep telefonu sigortası ve evcil hayvan sigortası sunmaya başladık. Buradaki maksadımız da hem bizim dijital uygulamamızın hızı, şeffaflığı ve sürdürülebilirliği önemli hem de kurumsal markanın altında çalışan birinin kendi poliçelerini kendi şirketinin bünyesinde alması bizim için çok kıymetli.

2025 yılı için hedefleriniz nelerdir?

Çalışan sayımızı 100'ün üstüne çıkaracağız. Bugün itibarıyla ilk 15'te yer alan genç bir brokeriz. 2025 yılının sonunda ilk 10'a yaklaşıcağımız bir yolculuğa çıkmak istiyoruz. Kalan bütün departmanlarla entegrasyonu tamamlamak istiyoruz. 100 milyon dolara yakın bir prim üretimi ile seneyi kapama hedeflerimiz başladı. İlk çeyrekte de son sürat devam ediyoruz. İlk çeyrekte de bu hedeflerimize ulaşmak için son sürat devam ediyoruz.

Gün geçtikçe siber saldırılar artıyor, şirketinizin bu risklere karşı aldığı önlemler var mı?

Siber sigortalar çok teknik bir iş. Bu işlerin tamamını IT müdürleri ve direktörleri ile yürütüyoruz. Buradaki en önemli hassasiyet hasar noktasında oluşuyor. Ekibimiz, Türkiye'deki yaşanmış ya da potansiyel yaşanmakta olan siber sigortaların birçoğuna eşlik etmiştir. Siber sigortaları dizayn ederken hasar konusunda çok bilinçli bir ekibimiz var. Çalıştığımız bazı siber güvenlik şirketleri var. Yaptığımız anlaşma gereği beyaz hackerlarla da çalışıyoruz. Beyaz hacker vasıtasıyla müşterinin sistemine saldırı düzenleyerek sistemdeki eksikleri müşteriye raporlayabiliyoruz. Bunu poliçeye entegre ederek poliçeyi daha geniş hale getirebiliyoruz.

Diğer Yönetim Kurulu Üyelerinizden de bahsedebilir misiniz?

Polaris Brokerlik'ten önceki iş yerinde beraber çalıştığımız 4 arkadaşız, “Hepimiz yan yanayız” diyerek

çıktığımız yolculukta yıllarca ortak masalarda çalıştık. Avrupa'da, Amerika'daki gibi oda kullanmaktansa beraber çalışmayı seviyoruz.

Diğer ortaklarımız şöyle;

Can Naci Duman, şirketin hem CE-O'su hem Yönetim Kurulu Başkanı hem de hissedarlarındandır.

Cihan Satar, şirketin büyük satış departmanlarından birinin başında olup hem idari işler hem de şirketin iç tarafından sorumlu bir diğer ortağımız.

Candeniz Başyurt, hem Cargo Marine departmanının başında hem liman sigortaları departmanının başında hem de şirketin diğer ortağı pozisyonunda.

Bu 4 yoldaş, “Bu işi daha farklı nasıl yaparız?” mantığı ile yola çıktık. Bizim patronumuz müşterimiz. O yüzden sadadayız. Aslında bizim işimiz, bütün Türkiye'yi gezip herkes ile diyalog kurmak. Ben, 35 yaşındayım ama bakarsanız Türkiye'de gezmedim 18 il kalmış. Sahaya çıkıp etkileşim sağlamanın gücüne inanıyoruz.

Sektöre bir mesajınız var mı?

Sektörde broker sayısı acenteye göre daha düşük. Bundan dolayı kol kola yürünmesi gereken bir yolculuk görüyorum bu yolu. Rekabet, en fazla son tüketiciyi destekler ama burası çok uzun bir yolculuk. Belli bir noktaya kadar hem dijital sigortacılığın hem daha klasik acentelerin hem de lokal brokerlerin bir arada gitmesi lazım. Burada entegrasyonun sağlanması çok kıymetli. Sigortacılığın üniversite hayatında daha kıymetli bir yere oturulması önemli yani insanlar sigortacı olmak istemeli. Şirketimizde MT programları başlatarak birkaç tane genç arkadaşımızla yola çıktık. Eğitimler sırasında okullardaki eğitimlerde bir sürü eksik olduğunu görüyoruz. Hiç saha ziyaretleri yok. Biz burada saha ziyaretleri de yaptırıyoruz. Teorik kadar pratik yerlere de dokunmamız lazım. Sigortacılık bilincinin tabana yayılarak daha kıymetli ve inandırılabilir bir hale gelmesi lazım. Bu konuda Türkiye'de insanların kötü tecrübeleri var.

Kısa Kısa...



AXA SİGORTA

AXA Özel Sağlık Sigortası'nın sunduğu geniş teminat seçenekleriyle ayrıcalıklı bir yaşama adım atın. **Kapsamlı check-up hizmeti, yurt dışı ek teminatı, yatarak ve ayakta tedavi olanaklarıyla sağlığınıza koruma altına alın.**

Mart Ayında Yeni Katılımlara Özel **%10 İNDİRİM**

AXA Özel Sağlık Sigortası'nda **%10 Hoş Geldin İndirimi**

Kampanyamız 17 Şubat – 31 Mart 2025 tarihleri arasında geçerlidir. Diğer sigorta şirketlerinden transfer poliçeler ve grup poliçelerinden ferdi poliçelere geçişler için geçerli değildir.

Detaylı bilgi için **karekodu okutabilirsiniz.**




Yalın Bey, sizi mutlu eden 3 şey nedir?

Seyahat etmek, kitap okumak ve arkadaşlarımla sosyalleşmek.

Çalışma hayatınızda olmazsa olmazınız nedir?

Tutkulu, disiplinli, takipçi olmaya ve sahada olmak çok dikkat ederim.

Bu mesleği yapmasaydınız hangi mesleği yapardınız?

Üniversite döneminde açılık, gastronomi okusam mı diye düşünmüştüm. Güzel Sanatlar Fakültesi'nin yetenek sınavına girdim. Düz çizgi bile çizemeyen bir insanım onun için kazanamamıştım yetenek sınavını. Zeytincilik, şarap gibi tarım ile alakalı konularda biraz merakım var. İleride bir gün doğanın içinde olabileceğim farklı bir mesleği yapmak isterim.

Ömür boyu tek bir yemek yeme hakkınız olsa bu hangi yemek olurdu?

Zeytinyağlı sarma olurdu.

Erken uyanmak mı geç uyanmak mı?

Aslında kalktığım anda hemen işe

başlamamak. “Easy morning” diye bir tabir vardır. Daha basit ve kolay başlayan sabahları tercih ediyorum. Erken ya da geç kalkmak da olur ama uyandığım zaman kendime vakit ayırmayı severim.

Tatilde dinlenmeyi mi tercih edersiniz yoksa aktivite yapmayı mı?

Hepsi diyeyim; bazen dinlenmeye ihtiyacım oluyor ama bazen de gittiğim yerde seyahat edip keşfetme tarafım daha ağır basıyor.

Yaz tatili mi kış tatili mi?

Yaz tatili.

Cumartesi mi Pazar mı?

Pazar.

Hırs mı konfor mu?

Hırsın getirdiği noktadan sonra oluşan konfor.

Dijital mi analog mu?

Analog.

Geleceğe mi ısınmak istersiniz geçmişe mi?

Geçmişe.

Baturalp PamukçuTürk Nippon Sigorta
Genel Müdürü

Türk Nippon Sigorta'dan tamamlayıcı sağlık ürününün yapısında değişiklik

Türk Nippon Sigorta tamamlayıcı sağlık sigortası ürününde yeniliklere gidiyor. Üründe hizmet ve ek teminat yapısında yapılacak iyileştirmelerle müşteri ihtiyaçlarının daha da çok karşılanması planlanıyor.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortasının Türk Nippon Sigorta için 2025 yılında da lokomotif ürünlerden biri olacağını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Sağlık hizmetlerine ekonomik açıdan daha kolay erişilebilme imkân sağlayan tamamlayıcı sağlık sigortasının sektörde günden güne öneminin arttığını görüyoruz. Ürünün Özel Sağlık Sigortasından daha ulaşılabilir olması ve sağladığı ek avantajlar sayesinde bu yıl da

tamamlayıcı sağlık sigortasına olan talebin beklentinin üstünde olacağını düşünüyoruz. Bu kapsamda biz de mevcut ürünümüzde ek teminat ve hizmet yapısında güncellemeler yaparak müşterilerimize geniş bir hizmet imkânı sunmak istiyoruz." şeklinde konuştu.

2024 yılının ikinci yarısında tamamlayıcı sağlık sigortası ürününde yakaladıkları ivmeyi 2025 yılı geneline yayarak sürdürmeyi hedeflediklerini vurgulayan Dr. E. Baturalp Pamukçu, "2024 yılının ikinci yarısında yapmış olduğumuz kampanyalar ve sağladığımız fiyat avantajının getirdiği olumlu etkiyle TSS ürününde özellikle 2024 yıl sonuna doğru çok iyi bir ivme yakaladık. Gerçekleştireceğimiz

güncellemelerle 2025 yılında da bu üründe hedeflerimizi kısa süre içerisinde gerçekleştirmeyi umuyoruz. İlerleyen dönemlerde en büyük hedefimiz ise sağlık branşında ilk 10 şirketten biri olmak. Müşteri memnuniyeti ve ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak, kampanyalarımızı planlamaya, acentelerimizin ihtiyaçlarına göre önlemler olarak bü-tüncül bir hizmet yapısı vermeye devam edeceğiz." dedi.

Türk Nippon Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası 70 yaşa kadar güvence veren teminat yapısı ve aile bireylerinin hepsine başlangıç yaşı gözetmeksizin yapılabilir olması ile öne çıkıyor.



AXA Gelecek Riskleri Raporu yayınladı!

AXA Grubu, 11. kez yayınladığı Gelecek Riskleri Raporu ile küresel çapta geleceği tehdit eden en önemli riskleri ve çözüm yollarını ortaya koyuyor. 50 ülkeden 3.000'den fazla uzmanın ve 20.000'i aşkın bireyin katılımıyla hazırlanan rapor, günümüz dünyasının karşı karşıya olduğu çoklu krizleri derinlemesine analiz ediyor. Avrupa, Amerika, Afrika ile Asya Pasifik ve Orta Doğu'nun risk sıralamasında; iklim değişikliği, jeopolitik istikrarsızlık, siber güvenlik riskleri, yapay zeka ve büyük veri ile ilgili riskler üst sıralarda yer alıyor.

Türkiye'de olduğu gibi dünyada da "İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak" amacıyla çalışmalarını sürdüren AXA, her yıl küresel ölçekte gerçekleştirdiği araştırmalarla tüm dünyayı uzun vadede etkileyen önemli risk faktörlerini belirliyor. Şirket, 11. kez yayınladığı Gelecek Riskleri Raporu ile, dünyanın dört bir yanından uzmanların ve bireylerin görüşlerini bir araya getirerek gelecekte karşı karşıya kalacağımız en önemli tehditleri ve bu tehditlere yönelik çözüm önerilerini ortaya koyuyor. Rapor, çoklu krizlerin derinleştiği bu dönemde, küresel çapta iş birliğinin ve yenilikçi yaklaşımların önemini vurguluyor.

Raporda Öne Çıkan Başlıklar

■ İklim Değişikliği: Üst üste üç yıldır hem uzmanlar hem de kamuoyu tarafından dünyanın en büyük ris-

ki olarak tanımlanıyor. Uzmanların %63'ü, halkın %45'i iklim değişikliğini risklerin ilk sırasına koyuyor.

■ Jeopolitik İstikrarsızlık ve Siber Güvenlik: İkinci ve üçüncü sıralarda yer alan bu riskler, modern dünyada istikrarı tehdit etmeye devam ediyor. Bu artışa sürmekte olan Orta Doğu krizi, Ukrayna'da devam eden ittifak ve dünya genelinde artış gösteren gerginlik, meydan okuma ve korumacılık atmosferinin katkıda bulunduğu dikkat çekiliyor.

■ Yapay Zeka Riskleri: Bu riskle ilişkili kaygılar yapay zekanın yeteneklerinde sürekli kaydedilen gelişmeler ile birlikte, büyük ölçekli tedarikçilere olan bağımlılığın artması ve mevcut jeopolitik istikrarsızlıklarla ilişkilendiriliyor.

■ Toplumsal Gerginlikler: Ekonomik eşitsizliklerin toplumsal huzursuzlukları tetiklediğine ve bu durumun da yeni güvenlik tehditleri oluşturduğuna vurgu yapılıyor.

Geleceğin Risk Haritası'nda Rada-ra Takılan Riskler...

Raporda; kadınlar, sağlıkla ilgili riskleri diğer risklere kıyasla daha fazla önceliklendiriyor. Bu durum, cinsiyetin risk algısı üzerindeki etkisini açıkça ortaya koyuyor. Teknolojik riskler ise "yeni pandemimiz" olarak tanımlanıyor ve önümüzdeki dönemde daha fazla dikkat çekeceği öngörülüyor. Güneş fırtınaları, 2025 yılında gündemde sıkça yer alabilecek bir diğer önemli

konu olarak dikkat çekiyor. Uzun ve gezegen risklerini dile getiren uzmanlar ve kamuoyu temsilcileri, güneş fırtınalarının yıkıcı potansiyelini en çok endişe duydukları konu olarak belirtiyorlar. NASA verilerine göre; Güneş olaylarını tahmin etmek zor, ancak bu risk, Güneş Temmuz 2025'te 11 yıllık manyetik aktivite döngüsünün zirvesine yaklaştıkça daha da artabilir.

İklim değişikliği maliyetleri, birçok krizin eş zamanlı olarak yaşandığı bir dönemde öngörülmesi daha da zor bir hal alıyor. Yaşlanma maliyeti ise ekolojik geçiş için ihtiyaç duyulan kaynaklar üzerinde baskı yaratarak, sürdürülebilir bir gelecek için yeni zorluklar ortaya koyuyor. Yapay zeka, yanlış bilgi yayılmasını ciddi şekilde körükleyebilecek bir tehdit olarak öne çıkarken, aynı zamanda bu sorunun çözümüne de katkı sağlayabilecek bir araç olma potansiyeli taşıyor.

AXA, Kapsayıcı Sigorta Anlayışını Benimsiyor...

AXA'nın hedefleri arasında iklim ve biyoçeşitlilik konuları büyük bir öneme sahip. Şirket, ekolojik geçişi desteklemek amacıyla her yıl 5 milyar Euro yatırım yapmayı planlıyor. Bunun yanı sıra, siber güvenlik ve yapay zeka alanındaki teknolojik tehditlere karşı yenilikçi sigorta çözümleri geliştirmek, AXA'nın öncelikli hedefleri arasında yer alıyor. Ayrıca AXA, dezavantajlı kesimlerin uygun teminata erişimini artırmaya yönelik çalışmalarını hızlandırarak daha kapsayıcı bir sigorta anlayışını benimsiyor.

**Nihat Karadağ**Quick Finans
Genel Müdürü

Quick Finans, 700 milyon TL tahvil ihracı gerçekleştirdi

Quick Finans, yurtiçinde netelikli yatırımcılara yönelik 700 milyon TL nominal değerli ve 25.02.2026 vadeli, 372 günlük, %41,5 yıllık basit faizli, tek kupon ödemeli tahvil ihracını 18 Şubat 2025 tarihinde tamamladı.

Quick Finans'ın 11 Aralık 2024 tarihinde Sermaye Piyasası Kurulu (SPK)'ya yaptığı 900 milyon TL tutarındaki yurt içinde halka arz

edilmeksizin borçlanma aracı ihracı talebi, Kurulun 06 Şubat 2025 tarih 7/237 sayılı toplantısında uygun bulunmuş olup, 2025/7 sayılı Sermaye Piyasası Kurulu bülteninde yayınlanmıştı.

Böylece, borçlanma aracı ihracı tamamı 2,79 Milyar TL'ye yükseltilen Quick Finans, kuruluşundan bugüne gerçekleştirdiği 8 tertip ihracı ile toplam 3,55 Milyar TL ihracı büyüklüğüne ulaştı.

Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, konu ile ilgili açıklamasında; "İçerisinde yer aldığımız Maher Holding'in finansal gücü ve bilançomuzun ulaştığı güçlü seviye ile yükselen finansal piyasalara erişim yeteneğimiz, Şirketimize

karşı oluşan güçlü yönelim ve talebin karşılanmasında istikrar ve sürekliliği sağlamaktadır. Bir sigorta grubu tarafından kurulmuş ilk finansman şirketi vizyonunda ve kredi ile sigorta ürünlerinin bütünleşik, yenilikçi ve yaratıcı finansman çözümleri formatında geniş yelpazede sunulması misyonumuz yanında Finansman Şirketleri Sektörünün "Finansal Kapsayıcılık" ve "Finansal Çeşitlilik" ilkelerine katkıda bulunma hedefiyle faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz. Faaliyetlerini başlattığı 2 yılı içerisinde, Ülkemizin önde gelen marka, distribütör, bayi ve 2.El İhale Platformları iş birliklerinden oluşan yaygın satış ağı ve yükselen pazar payına sahip olan Quick Finans, finansal piyasalardan sağladığı kaynaklarını öncelikle finansmana ulaşımında güçlük çeken sektörlerle ve başta KOBİ ve esnaflarımıza sunmaktadır. Bu hedefimiz çerçevesinde mevcut kredi portföyümüzün yüzde 90'ını KOBİ ve esnafa kullandığımız krediler oluşturmaktadır." dedi.

SİGORTA POSTASI

✕ 📧 📱 🌐 📺 📞 sigortapostasi

ISSN
3023-8897
İmtiyaz Sahibi
İsmail Öztürk
Genel Yayın Yönetmeni
Recep Serhat Bingöl
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Üveys AltunGrafik Tasarım
Üveys Altun
Reklam ve İletişim Direktörü
Gökçe Özkan
İdari ve Danışman
Av. Enes Balık
Yayın ve Yazarlar Adresi
Akademi Cad. Sarıyer Avm Kat: 8
34398 Sarıyer / İSTANBULBaşlık Yeri
İtilaz Gazetecilik A.Ş.
29 Ekin Cad. No: 11 Vezirhane İstanbul
Abonelik
iletisim@sigortapostasi.net
İletişim
0212 431 53 22 | Mobil: 0532 867 83 43
iletisim@sigortapostasi.net
sigortapostasi.net

Bu gazetede yayınlanan makalelerdeki fikirler yazarlarınadır. Yazarından ilham alınarak sorumluluğu ilanı sahiplerine aittir. Yayınlanan yazı ve görseller kesin ya da tamamen kaynak gösterilmeden kullanılamaz. Sigorta Postası, insan medik ölümlerine saygıyı taahhüt eder.



Birlikte Daha Güçlüyüz!

8 Mart Dünya Kadınlar Günü, daha iyi şartlar altında çalışmak isteyen kadınların yaptığı grevin acı bir şekilde sonlanması nedeniyle her yıl kutlanıyor. Birleşmiş Milletler Genel Kurulu, 16 Aralık 1977 tarihinde 8 Mart'ın "Dünya Kadınlar Günü" olarak anılmasını kabul etti. Türkiye'de ise 8 Mart Dünya Kadınlar Günü 1921 yılında "Emekçi Kadınlar Günü" olarak kutlanmaya başlandı.

Bir toplumda kadın ne kadar etkin ve üretkense toplum o kadar gelişmiştir. Çalışma hayatında kadının yer alması toplumsal ve ekonomik kalkınma sürecinde, insanın ve insan emeğinin özgürleşmesi bakımından büyük önem taşımaktadır. Sigorta Postası ailesi olarak tarihe iz bırakan kadın emekçilerimiz ve kadın kahramanlarımız başta olmak üzere, tüm kadınların 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü en içten dileklerimizle kutlarız.



Davut Menteş
SEDDK Başkanı

Emeği, çok yönlü bakış açıları ve güçlü duruşları ile hayatımızın her alanına değer katan kadınlarımızın gününü kutluyorum. Çalışan ve yönetici düzeyinde önemli orana sahip kadın çalışanımızın varlığı ve özverili çalışmaları kurumumuza güç katıyor. Kadınlarımızın her alanda hak ettiği konuma ulaşması için sadece bir gün değil her gün onları desteklemeye devam edeceğiz.



Uğur Gülen

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı

Heryıl 8 Mart'ta kutladığımız Dünya Kadınlar Günü, kadınların başarılarına ve toplumsal katkılarına odaklanmak için önemli bir fırsat. Sigorta sektörümüz, finansal hizmetler alanında en yüksek kadın istihdam oranına sahip olmasıyla biliniyor. Bu durum, sektörümüzün çeşitliliğini ve kapsayıcılığını vurgulamak açısından büyük bir avantaj. Kadınlar, sigorta sektöründe sadece iş gücünün büyük bir bölümünü oluşturmamakla kalmıyor aynı zamanda yönetim kadrolarında ve hatta yönetim kurullarında da etkili roller üstleniyorlar. Yönetim pozisyonlarında kadınların varlığı, karar alma süreçlerine getirdikleri farklı bakış açılarıyla şirketlerimizin daha yenilikçi ve sürdürülebilir olmasına katkı sağlıyor. Finansal istikrarın ve güvenin temsilcisi olarak biliyor ve inanıyoruz ki, sigorta sektörümüz kadın liderlerimizin vizyonu ve liderliği sayesinde daha da güçleniyor. Kadınların bu alandaki varlığı, sektörümüzün geleceği için kritik bir faktör ve bu potansiyeli en üst düzeyde değerlendirmek için çaba sarf etmeye devam etmemiz gerektiğinin altını özellikle çizmek isterim. Bu özel gün vesilesiyle, Türkiye Sigorta Birliği olarak kadın çalışanlarımızın ve yöneticilerimizin katkılarını ve başarılarını takdirle anıyor, kadınların sigorta sektöründeki yerinin daha da güçlenmesi için birlikte çalışmaya devam etme kararlılığımızı vurgulamak isterim. Sağlıklı, başarılı, eşitlik dolu ve tabii ki kadınlarımızın güçleriyle değer katacakları güzel bir gelecek dileğiyle...



Ahmet Yaşar

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve TSB Başkan Yardımcısı

Kadınların toplumların gelişimindeki belirleyici rolü, tarih boyunca her alanda kendini göstermiştir. Dünyanın dört bir yanında kadınlar bilimden sanata, ekonomiden siyasete kadar her sektörde değişimin ve ilerlemenin öncüsü olmuşlardır. 8 Mart Dünya Kadınlar Günü, aslen kadınların hak ettikleri eşitliği ve fırsatları sağlamak adına daha fazla sorumluluk üstlenmemiz gerektiğini hatırlatan önemli bir gün olmalıdır. Maher Holding olarak kadınların iş dünyasındaki yerini güçlendirmeyi, onların liderlik rollerini artırmayı ve fırsat eşitliğini bir ilke olarak görmemizin yanında, iş yapış şeklinizin de temel taşı haline getirmeyi hedefliyoruz. Kadınların inovasyon, girişimcilik ve yönetim kademelerinde daha fazla söz sahibi olmasını sağlamak hem kurumların hem de toplumun tamamı için sürdürülebilir kalkınmanın anahtarıdır. Sigorta ve finans dünyasında dönüşümün liderlerinden biri olarak kadınların iş gücüne ve karar alma mekanizmalarına daha fazla dahil edilmesi için somut adımlar atmaya devam ediyoruz. Başta kadın emeğinin temsilcisi kadın kooperatifleri olmak üzere elimizin eriştiği tüm alanlarda onları destekliyoruz. Sadece bugünü kutlamakla kalmıyor, geleceğin daha eşit ve adil bir dünya olması için çalışıyoruz. 8 Mart Dünya Kadınlar Günü vesilesiyle her alanda fark yaratan, cesaret ve vizyonu ile dünyayı değiştiren tüm kadınları kutluyor, Maher Holding olarak onların her daim yanında olduğumuzu bir kez daha vurguluyorum.



Neslihan Neciboğlu

Neova Sigorta Genel Müdürü

Kadınların iş dünyasındaki varlığı, daha güçlü, yenilikçi ve kapsayıcı bir ekonominin inşa edilmesinde kritik rol oynuyor. Riskleri yönetmenin ötesinde güven inşa eden, insan hayatına dokunan sigorta sektöründe, kadın çalışma arkadaşlarımız ve kadın liderlerle bu güvenin mimarlarından biri olmanın gururunu yaşıyoruz. Karar alma mekanizmalarında, müşteri ilişkilerinde ve inovasyon süreçleri gibi birçok alanda kadınların daha etkin rol üstlendiği bir sigorta sektörünün daha dayanıklı ve sürdürülebilir bir gelecek inşa etmekte büyük önem taşıdığına inanıyoruz. Neova olarak çalışma arkadaşlarımızın sesine kulak vererek oluşturduğumuz yeni işveren markası kimliğimiz "Neova Yol Arkadaşım" ile, onlara daha güçlü bir aidiyet duygusu kazandırmak, kurum içinde daha yakın ilişkiler kurmak ve başarıyı kolektif bir şekilde kutlamak için durmadan çalışmayı amaçlıyoruz. Bu vesileyle tüm kadınların 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü'nü kutluyor, sigorta sektöründe ve tüm iş dünyasında daha güçlü kadın liderlerle çalışmayı umut ediyorum.



Ceyhan Hancıoğlu

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü

Kadınların iş gücüne eşit katılımı, sürdürülebilir ve güçlü bir geleceğin temel taşlarından bir tanesidir. Sigorta sektöründe kadın istihdam oranıyla çoğu sektörün önündeyiz. Yönetim kademelerimizde de kadın yöneticilerin oranı her geçen gün artmaktadır. Kadınların titizliği, detaycılığı ve süreç odaklı bakış açısı sektörümüzü daha da ileriye taşıyacak önemli avantajların başında gelmektedir. Magdeburger Sigorta olarak, toplumsal cinsiyet eşitliğini yalnızca bir söylem değil, iş yapış şeklinizin temel unsurlarından birisi olarak görüyoruz. Bugün hem toplam çalışanlarımızın genelinde hem de icra kurulumuzdaki yöneticiler arasında kadın-erkek oranı yüzde 50 seviyesindedir. İş dünyasında kadınların daha fazla yer almasını, liderlik pozisyonlarında daha çok söz sahibi olmasını teşvik ediyor, kadın çalışanlarımızın başarıları ile gurur duyuyoruz. Fırsat eşitliği yaratma noktasında, kadın spor takımlarına verdiğimiz desteklerden ötürü sevinçliyiz. Halihazırda bir kadın futbol ve iki kadın basketbol takımının sponsoruyuz ve bu desteğimizi artırarak sürdürmeyi hedefliyoruz. Magdeburger Sigorta olarak çalışanlarımız, iş ortaklarımız ve sigortalılarımız başta olmak üzere tüm kadınların yanındayız ve onların hak ettikleri değeri görmeleri adına üzerimize düşeni yapmaya devam edeceğiz. Bu vesileyle, öncelikle sektörümüzün başarılı kadın çalışanları olmak üzere tüm kadınların 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutluyorum. Hep birlikte daha adil, daha eşit ve daha güçlü bir gelecek inşa edeceğimize inanım tam.



Yavuz Ölken

AXA Türkiye CEO'su

Kadınların yaşamın her alanında ortaya koyduğu emek, azim ve başarı, geleceğe yön veren bir ilham kaynağı olmaya devam ediyor. AXA Türkiye olarak, toplumsal cinsiyet eşitliğini desteklemeye ve kadınların iş hayatında daha güçlü bir şekilde yer almalarını sağlamaya yönelik çalışmalarımıza kararlılıkla devam ediyoruz. Şirketimizdeki toplam çalışanların %54'ünü kadınlar oluştururken, kadın yönetici oranımız %51 ile gurur verici bir seviyeye ulaşmıştır. Çeşitlilik ve kapsayıcılık ilkelerimiz doğrultusunda, sadece iş dünyasında değil, kadınların daha güçlü bir şekilde temsil edildiği bir toplumda daha parlak bir gelecek inşa etmek için var gücümüzle çalışıyoruz. Tüm kadınların 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü en içten dileklerimizle kutlarız.



Pınar Kuriş

QNB Sigorta Genel Müdürü

8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nün, yalnızca bir kutlama günü değil; yıllar süren mücadelenin, kazanımların ve halen aşılması gereken engellerin hatırlatıcısı olduğu inaniyorum. Sigorta sektörü de dahil olmak üzere, her alanda kadınların eşit temsil edilmesi, seslerinin daha gür çıkması ve karar mekanizmalarında güçlü bir şekilde yer alması için çalışmaya devam etmeliyiz. QNB Sigorta olarak, kadın istihdamı konusunu sadece rakamsal değil, kültürel dönüşüm olarak önemsiyoruz. QNB Sigorta'da kadın çalışan oranımızın %68 ve üst yönetimde kadın oranımızın %50 seviyesinde. Bu oranlar kadınların iş hayatında sadece "var olmasını" değil, aynı zamanda kariyer yolculuklarını eşit şartlar altında sürdürmeleri konusunda hayata geçirdiğimiz uygulamaların da pozitif etkisini gösteriyor. Uygulamalarımız, kadınların sektörümüzdeki güçlü varlığını ortaya koyarken, QNB Sigorta olarak eşitlikçi ve kapsayıcı bir çalışma ortamı oluşturma kararlılığımızı da yansıtıyor. Eşitlik için verilen mücadelenin zamanı, yeri, koşulları değişse de öznesi hep aynı. Bu mücadelenin öznesi olan kadınlar, yüzyıllardır olduğu gibi bugün de yorulmadan, yılmadan, usanmadan hedeflerine ilerliyor; ardından gelen genç neslin kadınlarına kendi bulduğundan daha geniş bir hareket alanı bırakma arzusuyla engelleri aşmak için var gücüyle çabıyor. Kadın emeğinin görmezden gelinmediği, eşit ücretin tartışma konusu bile olmadığı, kadınların hayatın her alanında güçlendiği bir dünya mümkün. Daha kapsayıcı, daha adil bir dünya için küçük ya da büyük her adımın anlam taşıdığına inanıyor, bu yolda birlikte yürümeye devam diyorum.

İçimizdeki ışığın hep parladığı, gelişimimizin solmadığı, sürekli güçlü kadın olmak zorunda bırakılmadığımız, adil ve mutlu bir dünya dileğiyle tüm kadınların 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutlarız.



Taha Çakmak

Türkiye Sigorta Genel Müdürü

Kadınlar, toplum ve aile yapımızın temel taşları. Bu özelliğiyle kadın, iş hayatında da birlikteliği en güzel şekilde temsil ediyor ve uyguluyor. Beraberyapmak, birlikte başarmak, omuz omuza ilerleyebilmek için gerekli motivasyonu hem kendisini hem de takım arkadaşlarını yönlendirip, yükseltiyor. Türkiye Sigorta ailesi olarak %56 olan kadın istihdam oranımızla çalışan Türk kadını ile omuz omuza olmanın gururunu yaşıyoruz. Kadınlarımız sanattan siyasete, bilimden finansa, ulaşımdan ticarete kadar birçok alanda gücünü ve varlığını kanıtlanmış durumdadır. Dün olduğu gibi bugün de ülkemizi daha ileri bir seviyeye taşımak ve hedeflerimize ulaşmak için kadın erkek bir bütün olarak omuz omuza çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Toplum ve aile yapımızın temel taşı olan kadınlarımız günümüzde sanattan teknolojiye, ekonomiden siyasete tüm alanlarda her geçen gün daha fazla varlık gösteriyor. Sigortanın sürdürülebilirliği sağlaması gibi kadınları da hayatımızda ve iş hayatımızda sürdürülebilirliğin sigortası olarak ko-numlandırabiliriz. Hayatımızın her alanında emekleri, fedakarlıkları ve sevgi dolu yürekleri ile dünyamızı güzelleştiren, insanlığın umudunu yeşerten ve bizlere ilham veren tüm kadınların Dünya Kadınlar Günü'nü kutluyorum.



Seda Güler

Doğa Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü



Yasemin Özel

Türk Nippon Sigorta Satış ve Pazarlama Direktörü

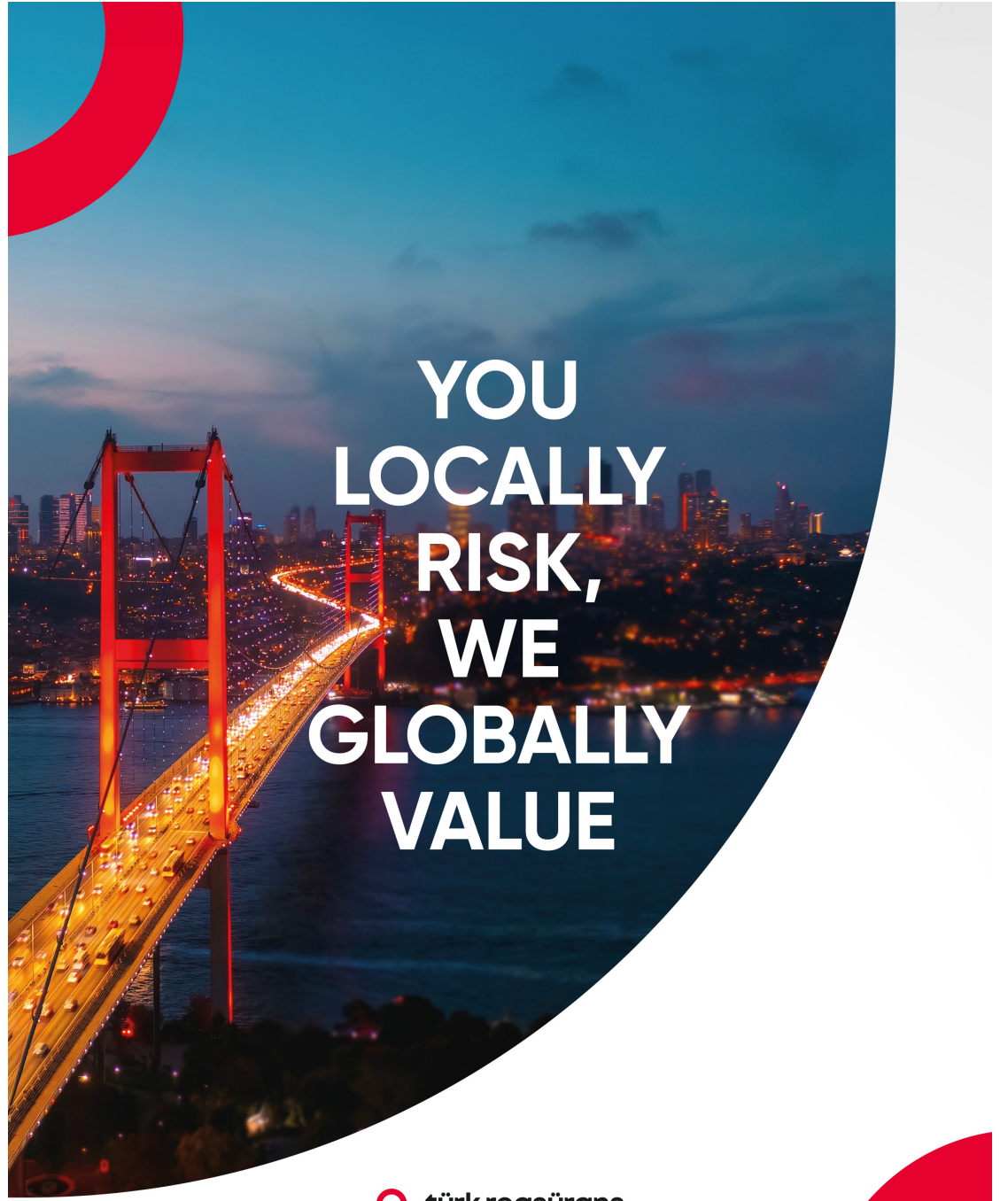
Cumhuriyetin ilk yıllarında doğan, kız çocuklarına çokça değer veren, sevgisini ve geleceğe yönelik hayallerini paylaşıarak bana ışık olan bir dedenin torunu olarak dünyaya gözlerimi açtığım için kendimi çok şanslı hissediyorum. Zaman geçip her şey değişse de ne yazık ki yaşadığımız coğrafyada benim kadar şanslı olmayan kız çocukları hala var ve var olma çabası göstermeye devam ediyorlar. Fırsat eşitliklerinin olduğu, kadına yönelik fiziksel ve ruhsal şiddetin olmadığı, duygularımızı özgürce ifade edebildiğimiz, özgünlüklerin kaymet görüldüğü yerlerde mücadele etmeden yaşama fırsatı verilen günlerimiz ve yarınlarımız olsun. 08 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü'müz kutlu olsun!



Mehmet Tuğtan

Anadolu Sigorta Genel Müdürü

Kadınların iş hayatındaki emeği ve varlığı, toplumsal kalkınmanın ve sürdürülebilir gelişimin teminatıdır. %52'sini kadın çalışanlarımızın oluşturduğu şirketimizde, toplumsal cinsiyet eşitliğini stratejik önceliklerimizden biri olarak konumlandırıyoruz. Eşit temsiliyetin dönüştürücü etkisine inanarak, kadınların kariyer yolculuklarını destekliyor ve onların güçlü liderliğiyle şekillenen bir geleceğe emin adımlarla ilerliyoruz.





Orçun Kızıltepe

Sigortaladım.com
Genel Müdür Yardımcısı

Sigortaladım.com olarak, iş dünyasında sürdürülebilir başarımın ancak fırsat eşitliğini esas alan, yetenek ve potansiyeli cinsiyetten bağımsız değerlendiren bir yaklaşımla mümkün olduğuna inanıyoruz. Bu anlayış doğrultusunda hareket ederek, eşitlik ilkesini işimizin her aşamasında temel bir değer olarak benimsiyor, daha kapsayıcı, adil ve erişilebilir bir sigortacılık ekosistemi oluşturmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Kadınların iş hayatındaki varlığı, kurum kültürümüzün ve vizyonumuzun ayrılmaz bir parçası. Bugün ekiplerimizin yüzde 60'ını oluşturan kadın çalışanlarımız; emekleri, bilgi birikimleri ve liderlikleriyle yalnızca şirketimizin değil, sigorta sektörünün de geleceğini şekillendiriyor. Ancak bu oranları daha da yukarı taşımak, kadınların yalnızca iş gücünde değil, karar mekanizmalarında da daha fazla yer almasını sağlamak hepimizin ortak sorumluluğu. 8 Mart Dünya Kadınlar Günü vesilesiyle, sigorta sektöründe ve iş dünyasında eşitlik için çalışan, bu dönüşüme katkı sağlayan tüm kadınlara ve bu bağlamda irade gösteren herkese teşekkür ediyorum. Güvence sunduğumuz her alanda olduğu gibi, eşitlik için de kararlılıkla ilerlemeye devam edeceğiz.



Funda Çakar Deniz

Quick Sigorta Bütünleşik
Pazarlama Direktörü

Her yıl 8 Mart'ta kadınları konuşuyor, başarılarını kutluyor, hak mücadelesini hatırlıyoruz. Ama aslında en büyük temennim, bir gün böyle özel bir gün kutlamaya ihtiyaç duymayacağımız bir dünya... 20 yılı aşkın süredir sigorta sektöründe farklı roller üstlenmiş bir kadın olarak, sektörümüzün kadınlara sunduğu fırsatları da, aşmamız gereken engelleri de çok iyi biliyorum. Bugün, daha fazla kadın yöneticinin, girişimcinin, liderin var olduğunu görmek gurur verici. Ama hala gidilecek yolumuz var. Kararlılıkta, azimle ve dayanışmayla ilerlediğimizde, bu yolun sonunun eşitlik, başarı ve hak edilen değerle taçlanacağına inanıyorum. Çünkü eşitlik doğallaştığında, fırsatlar herkes için gerçekten eşit olduğunda, kadınlar ve erkekler arasında bir ayrım yapmaya gerek kalmadığında, belki de 8 Mart sadece baharın gelişini müjdeleyen bir gün olacak. İşte o zaman, dünyada gerçekten büyük bir değişim yaşanmış olacak. O güne kadar, hep birlikte ilerlemeye, destek olmaya ve daha eşit bir gelecek için çalışmaya devam edeceğiz. Çünkü bugün attığımız her adım, yarının dengeli ve adil dünyasını inşa edecek. Bugünü kutlayan, farkındalık yaratan ve geleceği şekillendiren tüm kadınlara sevgilerimle.



Selda Çamlıbel

Türkiye Sigorta Kurumsal
İletişim ve Marka
Yönetimi Direktörü



Bekir Engürülü

TARSİM Genel Müdürü

Kadınlar; fedakârlıkları, sevgileri ve mücadeleleriyle toplumumuzun her alanına önemli katkılarda bulunmakta ve ailelerimizin temel taşı olmasının yanı sıra, eğitimden iş gücüne, toplumsal yaşamdan kültürel gelişime kadar gösterdikleri emek ve özveri ile toplumumuzun kalkınmasında önemli roller üstlenmektedirler. Tarım sektöründe de kadınların katkıları ve gösterdikleri çaba, bizlere ilham vermekte ve sürdürülebilir bir geleceğin oluşumunda büyük bir rol oynamaktadır. Kadınlarımız, varlıklarıyla fedakârlığı ve toplumsal dayanışmayı temsil etmekte, her geçen gün daha güçlü bir toplum inşa edilmesine katkı sağlamaktadır. TARSİM olarak, kadın üreticilerimizin gücüne inanıyor, sürdürülebilir tarımın en güçlü destekçilerinden olduğunu biliyor ve onların emeklerini korumak amacıyla çeşitli indirim fırsatları ve ödeme kolaylıkları sunuyoruz. Kadın üreticilerimizi, Sistem'e dâhil ederek emeklerini güvence altına almak için çalışmalarımıza durmadan devam ediyoruz. Bu duygu ve düşüncelerle, tüm kadınlarımızın 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutluyor, Türkiye Yüzyılı'nın inşasında sağladıkları değerli katkılardan ötürü sağlık, mutluluk ve esenlikler diliyorum.



Sema Tüfekçiler

KASIDER Başkanı

Bir birey olarak, kadın ve erkeğin her alanda eşit olduğuna inanıyor ve her ortamda ve her türlü şart altında aşağıdaki ilke ve prensipleri savunacağım söz veriyorum. Tanık olduğum, haberdar olduğum her türlü cinsiyet ayrımcılığına karşı hak ve adalet ilkeleri doğrultusunda hareket edeceğim ve sorunu çözmeye kararlılığında olacağım. Kadınlara potansiyellerini keşfetme, özsaygılarını ve özgüvenlerini geliştirme konusunda destek olmak için elimden geleni yapacağım. İş hayatında kadına karşı kullanılan her türlü "Sen yapamazsın" mazeretinde tüm kadınları "Yapabilirsin" diyerek yüreklendireceğim. Koşullardan ve haksızlıklardan dolayı eğitim, meslek, sosyal ortamlar ve karar alma alanlarında kendisini yeterince ifade edemeyen kadınların her daim yanında olacağım. Terfi ve kişisel gelişim gibi alanlarda dezavantajlı konuma düşürülmüş, haksızlığa uğramış kadınların önlerine çıkan engellerin kaldırılması için gerekli değişime ve dönüşüme her zaman destek vereceğim. Sektörde kadının güçlenmesi için yapılacak eğitim, rehberlik, mentorluk gibi destek çalışmalarında elimden geldiğince yer alacağım. Her zaman yapıcı, dürüst, ilkel olup kutuplaşmalardan ve fanatizmden uzak olmaya çalışacağım. Biz KASIDER üyeleri her zaman "Kadın Erkek Beraber Var Olalım, Birlikte Tam Olalım" mottosu ile hareket etmekteyiz.



Ufuk Teker

Türk P&I Genel Müdürü

Cesaret ve başarılarıyla Denizcilğin her alanında beraber yol aldığımız kadınlarımızla takım arkadaşı olmaktan mutluluk duyuyoruz. Sahip oldukları deneyim ve bilgi birikimiyle görev aldıkları her noktada "Denize Güç Veren Tüm Kadınların" Kadınlar Günü kutlu olsun.



Serkan Avcı

Sigorta Bilgi ve Gözetim
Merkezi Merkez Müdürü

Hayatın her alanında üreten, yöneten, ilham veren ve değiştiren kadınlarımızın emeği ve azmı, daha eşit ve güçlü bir geleceğin temelini oluşturuyor. 8 Mart Dünya Kadınlar Günü vesilesiyle, eşitliğin, saygının ve dayanışmanın hayatın her alanında güçlenmesine katkıda bulunmaya devam edeceğimizi vurgulamak istiyor ve tüm kadınlarımızın bu özel gününü en içten dileklerle kutluyorum.



Firuzan İşcan

HDI Sigorta Genel Müdürü

"8 Mart, hayatın her alanında emek veren, üreten ve ilham kaynağı olan kadınların günü. Kadınların, topluma ve iş hayatına kattıkları değeri hatırlamak, eşitlik ve adalet için verilen mücadeleye destek olmak adına önemli bir gün. Eşitlik bilincini kurum kültürüne yansıtmış ve bu anlayışını iki kez "İşte Eşit Kadın" Sertifikası ile taçlandırmış bir şirket olarak iş dünyasında kadınların gücünün ve emeğinin, sürdürülebilir bir gelecek için vazgeçilmez olduğuna inanıyoruz. Bu vesileyle başta sektörümüzün değerli kadın çalışanları olmak üzere, iş dünyasında ve hayatın her alanında emeğiyle fark yaratan tüm kadınların 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü en içten dileklerle kutluyorum.



Coşkun Gölpınar

Doğa Sigorta Genel Müdürü

Tüm kadınların 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü en içten dileklerle kutlarım.

özel günde, bizim yani kadınlarımızın hayata, işimize olan katkılarını onurlandırırken, gelecekteki başarıların temellerinin de kadınların gücüyle atıldığını hatırlatıyoruz. Kadınların cesaret azim ve kararlılığı, toplumumuzun dünyamızın ve geleceğimizin teminatıdır. Kadınların katkılarıyla daha güçlü bir geleceğe adım atarken, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü bir kez daha kutluyor, bizlere ilham veren tüm kadınlara teşekkürlerimizi sunuyoruz.



Özgür Obalı

Türkiye Sigorta Birliği
Genel Sekreteri

Sigorta sektörümüzde kadınların katkıları ve liderliği, sektörümüzün güçlenmesinde ve gelişmesinde önemli bir rol oynuyor. Kadınların sağladığı çeşitlilik, yenilikçilik ve kararlılık, tüm alanlarda olduğu gibi sigorta sektörümüzün de dinamizmini artırıyor. Bu özel günde, Türkiye Sigorta Birliği olarak, kadın çalışanlarımızın ve liderlerimizin sektörümüze kattığı değeri kutluyoruz. Sektörümüzün her kademesinde, kadınların liderlik, yönetim ve uzmanlık alanlarındaki başarılarına tanıklık ediyoruz. Onların vizyonu ve özverisi, sektörümüzün geleceği için büyük bir ilham kaynağıdır. Kadınların sigorta sektöründeki temsilinin artarak devam etmesi dileğiyle, tüm kadınlarımızın Dünya Kadınlar Günü'nü kutluyor ve hepsine sağlık, mutluluk ve başarı dolu nice 8 Mart'lar diliyorum.



Ünal Ünal

RS Otomotiv Grubu
Yönetim Kurulu Başkanı

Cumhuriyetimizin kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün bizlere miras bıraktığı en önemli değerlerden biri, kadın ve erkek eşitliğidir. Kadınların hayatın her alanında güçlü, bağımsız ve eşit bireyler olarak var olması, sadece bir hak değil aynı zamanda toplumun ilerlemesi için bir zorunluluktur. RS Otomotiv Grubu olarak, kadınların iş hayatındaki yerini güçlendirmek ve fırsat eşitliğini desteklemek için çalışmalarımıza kararlılıkla devam ediyoruz. Tüm emekçi kadınlarımızın 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutluyor, onların azmi ve kararlılığına duyduğumuz saygıyı bir kez daha ifade ediyorum. Daha adil, eşit ve aydınlık bir gelecek için hep birlikte çalışmaya devam edeceğiz.



Levent Korkut

TOBB Sigorta Acenteleri İcra
Komitesi (SAİK) Başkanı

8 Mart Dünya Kadınlar Günü, kadın hakları ve toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda farkındalık yaratmak amacıyla her yıl kutlanan uluslararası bir gündür. 8 Mart, kadın hakları için küresel bir mücadele günü olarak kabul edilmiştir. 8 Mart, kadınların sosyal, ekonomik, kültürel ve siyasi başarılarını kutlamanın yanı sıra, toplumsal cinsiyet eşitliği için süregelen mücadeleyi hatırlatma fırsatı sunar. Kadınların her alanda eşit haklara sahip olması için verilen mücadelenin önemini vurgulayan bu özel gün, tüm dünyada çeşitli etkinliklerle anılmaktadır. Konuyu Türk sigorta sektörü açısından değerlendirecek olursak,

Sigorta sektörümüzün istihdam verilerini incelediğimizde;

Kadın istihdamının sigorta sektörümüzde çok önemli seviyede olduğunu görürüz. Sektörümüzün her kademesinde kadın yöneticilerimizin sayısı her yıl artmaktadır. Yaklaşık kadın çalışan sayımız %60'ın üzerindedir. Sektörde kadın istihdamı sürekli artmakta olup bu konuyu destekleyen önemli projeler gelişmektedir. Kadınların; detaycı, takipçi, çözüm odaklı, dengeli, ast ve üst ilişkilerini yöneten, bağlılık ve liderlik özellikleri sektörde başarıyı getirmektedir. Bu nedenlerle fırsat eşitliği dahada geliştikçe kadın çalışan sayısının dahada artacağı kesindir. 8 Mart Dünya Kadınlar Günü, kadınlarla özleştirilmiş onca özel gün arasında bence en önemli gündür. Başka bir deyişle bugün, öz güvenini asla kaybetmeyen güçlü kadınların günüdür. Bence önemli olan kadınlarımızı ve önemini sadece senede bir gün değil, yaşamımızla ve iş hayatına kattıkları değer ve yaptıkları fark sayesinde her daim hatırlamalıyız. Kadının elinin değdiği her şeyin daha güzel olduğunu unutmamalıyız. Baş tacımız kadınlarımızın, Dünya Kadınlar Günü'nü içtenlikle kutluyorum.



Cemal Kışmır

BNP Paribas Cardiff
Türkiye Genel Müdürü

BNP Paribas Cardiff olarak, kadınlara verilecek en önemli desteğin, toplumsal ve ekonomik cinsiyet eşitliğinin yaygınlaştırılması ve de kadın istihdamına gerekli önemin verilmesi olduğuna inanıyoruz. Bu hedef doğrultusunda 2019 yılında BM Küresel İlkeler Sözleşmesi, BM Toplumsal Cinsiyet Eşitliği ve Kadının Güçlenmesi Birimi ortaklığında oluşturulan Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ni (WEPs) imzalayarak kararlılığımızı ortaya koyduk. 30'dan fazla ülkede hizmet veren BNP Paribas Cardiff'te bu ilkelere imza atan ilk ülke Türkiye oldu. Atılan bu imza ile cinsiyet eşitliği için üst düzey kurumsal liderlik sağlanması, kadın ve erkeklere adil davranılması, insan haklarına ve ayırım yapmama ilkesine saygı gösterilmesi, kadın ve erkeklere sağlık, güvenlik ve refah sağlanması, kadınların eğitim, kurs ve profesyonel gelişim imkânlarıyla desteklenmesi, kadınları güçlendiren girişimci gelişimi, toplumsal inisiyatifler ve destekler aracılığıyla eşitliğin teşvik edilmesi gibi önemli konularda taahhütte bulunduk. Özetle, cinsiyet eşitliği Cardiff'in DNA'sında bulunuyor. "Kadını Güçlendirme Prensipleri"ni imzaladığımız günden bu yana toplumsal cinsiyet eşitliği alanındaki aksiyonlarımızı daha da güçlendirme yönünde önemli adımlar atmaya sürdürüyoruz. İnsan kaynakları politikalarımız ve çalışan gelişim projelerimizle de bu vizyonumuzu destekliyoruz. Bugün kadın çalışanlarımızın oranı yüzde 60'a ulaşırken, yönetim kademelerimizin yaklaşık yarısı kadın yöneticilerimizden oluşuyor. Bu başarı, toplumsal eşitlik anlayışımızı ve çeşitliliği teşvik etme kararlılığımızı bir kez daha pekiştiriyor ve bu vesileyle 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü en içten dileklerimizle kutluyoruz.



- 7/24 Araç Kabulü
- Vale & Çekici Hizmeti
- Anında İkame Araç
- Servis Yönlendirme
- Onarım Süreci Takibi

TUR | ASSIST

Hasar Destek Merkezi ile
Ankara'da hizmetinizdeyiz!



0850 755 53 72

Tur Assist Hasar Destek Merkezi:
Bahçekapı Mah. Sanayi Bulvarı Cad. No:24/1
Şaşmaz / Etimesgut ANKARA



Erol Öztürkkoğlu

HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta Genel Müdürü

Kadınların her alanda güçlenmesi, bireysel başarıların ötesinde, toplumun eşitlikçi ve gelişmiş bir geleceğe ulaşmasını temelidir. Bu bilinçle, eşitlikçi ilkelerimiz doğrultusunda, kadın sağlığı ve eğitimi gibi hayati konularda hayata geçirdiğimiz projelerle, kadınların potansiyellerini ortaya çıkarmalarına ve güçlenmelerine katkı sağlamaya devam ediyoruz. 8 Mart Dünya Kadınlar Günü, toplumsal cinsiyet eşitliği ve daha dengeli bir dünya vizyonumuz için farkındalık yaratmak adına eşsiz bir fırsat sunuyor. Kadınların daha güçlü, özgür ve eşit bir dünyada yaşamaları için, hep birlikte, kararlılıkla çalışmaya devam edeceğiz. Bu vesileyle, tüm kadınların 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü en içten dileklerimizle kutlarız.



Ersin Tüvar

Ankara Sigorta Genel Müdürü

Sigortacılık, riskleri yönetmenin çok ötesinde bir anlam taşıyor. Aslında geleceği güvence altına almak, sürdürülebilir bir yarın inşa etmek demektir. İşte tam da bu noktada, kadınların varlığı ve liderliği, toplumun her alanında olduğu gibi sigortacılık sektöründe de değişimin ve ilerlemenin en güçlü dinamiğidir. Ankara Sigorta olarak, kadınların karar alma mekanizmalarında daha fazla yer aldığı, yeteneklerinin sınırlandırılmadığı ve potansiyellerinin tam anlamıyla değerlendirildiği bir iş dünyasının, sadece daha adil değil, aynı zamanda daha güçlü ve yenilikçi olduğuna inanıyoruz. Bu bilinçle, şirketimizde ve sektörümüzde kadınların önünü açan, fırsat eşitliğini destekleyen bir anlayışı benimsiyor, bu dönüşümün bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz. 8 Mart'ta, Ankara Sigorta'daki kadın meslektaşlarımız başta olmak üzere, hayatın her alanında fark yaratan, üreten, ilham veren tüm kadınların gününü yürekten kutluyorum.



Fahri Uğur

Sompogenerel Müdürü

Kadınların emeği, özverisi ve vizyonu, hayatın her alanında olduğu gibi sektörümüzde de fark yaratıyor. Sigorta sektörü, analitik düşünme, güçlü iletişim ve stratejik bakış açısının kritik rol oynadığı bir alan. Kadınların bu yetkinlikleriyle sektörde giderek daha fazla yer alması, sürdürülebilir başarıyı ve inovasyonu destekliyor. Sompogenerel olarak, kadın çalışanlarımızın emeğini ve tüm kadın profesyonellerin başarılarını gururla destekliyoruz. Çeşitliliğin ve eşitliğin gücüne inanıyor, kadınların her alanda daha fazla söz sahibi olduğu bir gelecek için birlikte çalışmaya devam ediyoruz. 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü en içten dileklerimizle kutluyorum.



Timur Selçuk Turan

Tur Assist Genel Müdürü

Tıpkı bir sigorta polisi gibi, kadınlar da toplumumuzun görünmez güvenceleridir. Kriz anlarında devreye giren, belirsizliği yöneten ve geleceği güvence altına alan... Kadınlar, sadece hayatı var etmekle, anlamlandırmakla kalmaz, onu sürdürülebilir kılarlar. Onlar, kurulların içindeki dayanıklılığın, belirsizliklerin içindeki kesinliğin ve kaosun içindeki düzenin temsilcileridir. Gerçek güvence, sadece olası risklere karşı tedbir almak değil, henüz hayal bile edemediğimiz olasılıklara kapı açmaktır ve kadınlar, bu kapıları açan anahtarların ustasıdır. Dünya Kadınlar Günü'nde, hayatlarımızın en değerli teminatı olan tüm kadınlara teşekkür ediyoruz. Onların varlığı, geleceğimizin en güçlü güvencesidir. Dünya Kadınlar Günü'nü Kutlu Olsun!



Süleyman Sağiroğlu

GIG Sigorta Genel Müdürü

Ekonomik ve sosyal yaşamda sürdürülebilir kalkınmayı sağlamak için iş hayatında cinsiyetin değil, yetkinlik ve iş performansının ön planda olması gerektiğine inanıyorum. Çeşitliliğin ve kapsayıcılığın başarıyı artırdığına dair sayısız örnek varken, kadınların iş hayatındaki temsilietini güçlendirmek hepimizin ortak sorumluluğu. TÜİK'in Aralık 2024'te yayımladığı iş gücü istatistiklerine göre, Türkiye'de erkeklerin istihdam oranı %66,9 iken, kadınlarda bu oran %32,4 seviyesinde. GIG Sigorta olarak biz, çalışanlarımızın %61'ini kadınlardan oluşturarak, üst yönetimde de kadın liderlerin ağırlıkta olduğu bir şirket olmanın gururunu yaşıyoruz. Kadınların iş hayatında daha fazla yer aldığı, eşit fırsatlarla ilerleyebildiği bir geleceğe katkı sunmaya kararlıyız.



Ramazan Öztürk

Open Yazılım CEO'su

8 Mart, kadınların hayatımızın her alanında gösterdiği emeği, azmi ve başarıyı hatırlamak ve takdir etmek için önemli bir fırsat sunuyor. Kadının toplumsal hayatta ve iş dünyasındaki varlığı, bir ülkenin gelişmişlik seviyesinin en önemli göstergelerinden biridir. Biz de Open Yazılım olarak bu bilincin farkındayız. Kadınların teknoloji ve yazılım sektöründeki gücünü desteklemekten büyük bir gurur duyuyoruz. 35 kişilik ekibimizde, 20 kadın ve 15 erkek çalışanımızla birlikte büyüyor, gelişiyor ve ilerliyoruz. Kadın çalışanlarımızın Open Yazılım'a yaptığı katkılar, yalnızca işimizi değil, çalışma kültürümüzü, inovasyon anlayışımızı ve bakış açımızı da şekillendiriyor. Onların varlığı, bize her gün yeniden ilham veriyor. Tarihe iz bırakan emekçi kadınlarımız başta olmak üzere, tüm kadınların 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü en içten dileklerimizle kutluyoruz. Eşit ve güçlü bir gelecek için birlikte çalışmaya devam edeceğiz.



Abdullah Kara

Arex Sigorta Genel Müdürü

Sektörümüzde kadın çalışan oranı diğer tüm sektörlerle göre oldukça yüksek düzeydedir. Sektör paralelinde Arex Sigorta da kadınların iş dünyasındaki gücüne ve katkılarına inanıyor, fırsat eşitliğinin bir tercih değil, bir zorunluluk olduğunu vurgulamak istiyoruz. Bu kapsamda kadınların kariyer yollarlarında karşılaştıkları engelleri aşmaları için cesaretle ilerlemelerini desteklemek, sadece bir gün değil her gün önceliğimiz olmalı. Arex Sigorta'da kadın istihdamını artırmaya ve onların iş hayatındaki yerini güçlendirmeye gayret göstermenin yanında ücret kazanç farkının kadınların lehine bir şekilde dağılması yönünde de politikalar geliştirilerek kadın çalışanlarımızın lehine pozitif ayrımcılık uyguluyoruz. Yönetici kademesindeki kadın çalışan oranının da yükseltilmesiyle daha kapsayıcı ve adil bir çalışma ortamı oluşturmayı sürdürmeyi amaçlamaktayız. Kadınların iş hayatında daha güçlü var olabilmeleri, yalnızca bireysel çabalarla değil, kamu otoritesinin de politikalar gerçekleştirerek kadın çalışanlarımızın lehine pozitif ayrımcılık uyguluyoruz. Yönetici kademesindeki kadın çalışan oranının da yükseltilmesiyle daha kapsayıcı ve adil bir çalışma ortamı oluşturmayı sürdürmeyi amaçlamaktayız. Kadınların iş hayatında daha güçlü var olabilmeleri, yalnızca bireysel çabalarla değil, kamu otoritesinin de politikalar gerçekleştirerek kadın çalışanlarımızın lehine pozitif ayrımcılık uyguluyoruz. Yönetici kademesindeki kadın çalışan oranının da yükseltilmesiyle daha kapsayıcı ve adil bir çalışma ortamı oluşturmayı sürdürmeyi amaçlamaktayız.



Eyüp Özsoy

Quick Sigorta Genel Müdürü

8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü, kadınların emeklerini, başarılarını ve eşitlik mücadelesini onurlandırdığımız bir gün olmanın ötesinde, daha güçlü ve adil bir geleceğe dair taahhüdümüzü pekiştirdiğimiz bir fırsat olarak görüyoruz. Quick Sigorta olarak kadınların iş dünyasındaki varlığını güçlendirmek, kariyerlerinde yükselmeleri için destek sağlamak ve eşit fırsatlar sunmak en büyük önceliklerimiz arasında yer alıyor. Quick Sigorta, yalnızca kadın istihdamını destekleyen bir kurum değil, aynı zamanda kadın liderlerin başarılarını teşvik eden bir yapıya sahiptir. Bugün Quick Sigorta'da çalışanların yüzde 51'ini kadınlar oluşturuyor ve yönetim kadromuzda, özellikle genel müdür yardımcılığı seviyesinde, kadın yöneticilerimiz ağırlıklı olarak yer alıyor. Kadınların liderliği ve vizyonu, şirketimize sadece daha fazla çeşitlilik kazandırmakla kalmıyor, aynı zamanda inovasyonu ve sürdürülebilir büyümeyi de destekliyor. Sigortacılıkta yenilikçiliğin ve değişimin öncüsü bir marka olarak, kadınların katkısıyla daha güçlü bir gelecek inşa edileceğine inanıyoruz. Kadınların iş dünyasında daha adil, yaratıcı ve sürdürülebilir hale getirdiği gerçeğini her gün gözlemliyoruz. 8 Mart bir kutlama günü olmanın ötesinde aynı zamanda daha eşit ve kapsayıcı bir geleceğe yönelik attığımız adımları hatırlamamız günüdür. Quick Sigorta olarak kadınların yanında olmaya, onların her alandaki başarılarını desteklemeye ve daha adil bir iş dünyası için çalışmaya devam edeceğiz. Tüm kadınların 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutluyor, verdikleri emek ve katkılarla değer için teşekkür ediyorum.



Bilal Türkmen

SigortaAcentesi.com Genel Müdürü

8 Mart, kadınların hayatın her alanındaki emeğini ve gücünü hatırlamak değil, her gün bunun farkında olmamız gerektiğini gösteren bir gün. İş dünyasında, teknolojiye, inovasyonda ve hayatın her köşesinde kadınların katkısıyla daha ileri gidiyoruz. Gerçek eşitlik, sadece fırsatlar sunmakla değil, kadınların potansiyellerini özgürce gerçekleştirebildiği bir ortam yaratmakla mümkün. Tüm kadınların 8 Mart Dünya Kadınlar Günü kutlu olsun!



Buket Erşan

Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı

Fibasigorta olarak, kadınların kariyer yollarlarında desteklenmesinin ve onlara daha fazla fırsat sunulmasının önemine inanıyoruz. Bu doğrultuda, eşitlikçi bir çalışma ortamı oluşturmak için çaba gösteriyoruz. Kadın yöneticilerimizin değerli katkılarıyla, sigorta sektöründe kadın temsili artırmaya ve toplumsal cinsiyet eşitliğine destek olmak adına adımlar atıyoruz. 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde, her alanda kadınların gücünü ve etkisini takdir ediyor, daha kapsayıcı ve destekleyici bir geleceği birlikte inşa etme arzumuzla çalışmalarımıza devam ediyoruz. Bu özel günde, tüm kadınların 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü en içten dileklerimizle kutlarız.



Serkan Uğraş Kaygalak

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü

Hayatın her alanında verdikleri emeklerle toplumumuzun temelini oluşturarak geleceğe umutla bakmamızı sağlayan kadınların ışığına ve azmine her daim inanıyoruz. Tüm çalışanlar içindeki oranı yüzde 58'e ulaşan kadın çalışanlarımız bizlere ilham ve güç vermeye devam ederken biz de Anadolu Hayat Emeklilik olarak hayatın her alanında tüm kadınları destekliyor, onların ve toplumumuzun geleceğine katkı sağlayacak ürün ve projeler geliştirmeye devam ediyoruz. İş yaşamında toplumsal cinsiyet eşitliğini teşvik etmek ve kadınların üretkenliğini artırarak için Dünya Bankası'nın teknik desteği ile geliştirilen Fırsat Eşitliği Modeli sertifikasının sahibi, 19 senedir binlerce kadının katıldığı Türkiye'nin kadınlara özel tek fotoğraf yarışması olan Kadın Gözüyle Hayattan Kareler'in düzenleyicisi ve Kadının Güçlenmesi Prensipleri'nin imzacısı olarak iyi bir geleceğin kadının gücüyle geleceğini çok iyi biliyoruz. 8 Mart Dünya Kadınlar Günü kutlu olsun!



Şerafettin Duman

Uğurlu Glass Yönetim Kurulu Başkan Vekili

Çalışan, üreten, hayata sevgi ve incelik katan, emeğiyle, mücadelesiyle ve gücüyle dünyayı değiştiren tüm kadınların, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutlu olsun.



Cenk Tabakoğlu

Lumnion CEO'su

Kadınlar, özellikle Orta Asya'da kurulan ilk Türk devletlerinden beri tarihimizde gerek devlet yönetiminde gerek günlük hayatta ve hatta savaşlarda daima etkin ve önemli roller üstlenmiştir. Kurtuluş Savaşı'nda vatanın bağımsızlığı için cesurca cepheden cepheye koşan Türk kadını, Cumhuriyetimizin kuruluşundan sonra da toplumsal hayatın her alanında yerini almıştır. Dünya'nın ilk kadın savaş pilotu Sabiha Gökçen'in de Türkiye Cumhuriyeti'nden çıkması tesadüf değildir. Dünya Kadınlar Günü'nü en içten dileklerimizle kutlarken Atatürk'ün "Kadınlar içtimai hayatta erkeklerle birlikte yürüyerek birbirinin yardımcı ve destekçisi olacaklardır" sözünün önemini kavramamızın ülkemizin ekonomik, kültürel ve sosyal gelişimi açısından önemli bir kez daha hatırlamamızda fayda olduğunu düşünüyorum.



Okan Saraç

HGR Hasar Restorasyon Kurucu Ortağı ve Genel Müdürü

Kadınların gücüyle büyüyor, geleceği birlikte şekillendiriyor! Toplumun ve iş dünyasının her alanında ilham veren, üreten ve değer katan tüm kadınların 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutlarız. Eşitliğin, saygının ve başarının hâkim olduğu bir dünya için birlikte çalışmaya devam edeceğiz.



Hasar Restorasyonu

“Yeniden Yepyeni”



“Sigortalı Hasarlarınızda Çözüm Ortağınız”

- ENKAZ KALDIRMA
- ENDÜSTRİYEL HASARLAR
- YAPISAL HASARLAR
- MAKİNE HASARLARI
- HES HASARLARI
- YAPI REKONSTRÜKSİYON
- DEĞERLİ EVRAK KURTARMA

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





F. Utku Özdemir

Milli Reasürans
Genel Müdürü

Hayatın her alanında üreten, yöneten, ilham veren ve değiştiren kadınlarımızın emeği ve azmi, daha eşit ve güçlü bir geleceğin temelini oluşturuyor. 8 Mart Dünya Kadınlar Günü vesilesiyle, eşitliğin, saygının ve dayanışmanın hayatın her alanında güçlenmesine katkıda bulunmaya devam edeceğimizi vurgulamak istiyor ve tüm kadınlarımızın bu özel gününü en içten dileklerimizle kutluyorum.



Oğuz Karahançer

Referans Sigorta
Genel Müdürü

"Kadınların gücü, topluma ilham veren en büyük referanstır. Bir baba ve iş insanı olarak, kızımın ve tüm kadınların güçlü bir geleceğe sahip olması için eşit fırsatların sağlanmasını önemsiyorum. Referans Sigorta olarak, kadınların iş dünyasındaki yerini güçlendirmek ve başarılarını desteklemek için kararlıyız. Kadınların emekleri ve hayalleri, yarınlarımızın en değerli teminatıdır. 8 Mart Dünya Kadınlar Günü kutlu olsun!"



Atilla Benli

Zurich Yaşam ve Emeklilik
Genel Müdürü

Kadınların iş gücüne katılımını artırmak ve toplumsal cinsiyet eşitliğini desteklemek, sürdürülebilir bir geleceğin temel taşlarından biridir. Kadınlar, azimleri ve kararlılıklarıyla iş dünyasında fark yaratıyor, başarılarıyla hepimize ilham veriyor. Spor, bilim, teknoloji, girişimcilik ve daha birçok alanda elde ettikleri büyük başarılarla sınırları aşan kadınlarımızı gururla izliyoruz. Zurich Yaşam ve Emeklilik olarak, kadınların güçlenmesi ve her alanda daha fazla temsil edilmesi için çalışmalarımızı kararlılıkla sürdürüyoruz. Güçleri, cesaretleri ve özverileriyle hayatımıza değer katan tüm kadınların 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutluyorum.



Özgün Yalın

OtoKonfor Marka
Başkanı

İş dünyasında başarı, kadınların azmi, liderliği ve emeğiyle büyüyor. Kadınların yenilikçi bakış açıları, üretkenlikleri ve kararlılıkları, sektörümüzü her geçen gün daha ileriye taşıyor. Fırsat eşitliğinin desteklendiği, kadınların hak ettiği



Dilek Sakallıoğlu

SEDDK Başkan Yardımcısı

Sürdürülebilirlik kavramının tartışıldığı bu günlerde, dezavantajlı grupları dışlayan, her kademede dengeli cinsiyet dağılımını ve çalışanların sosyal ve mental ihtiyaçlarını önemsemeyen yönetimlerde, kurumsal ve operasyonel dayanıklılıktan bahsedilemeyeceği gibi bu yönetimlerin yeni akımlar karşında varlıklarını uzun vadede sürdürü-bilmeleri de söz konusu olmayacaktır. Bence sürdürülebilirliğin garantisi, yani sigortası, pek çok iş kolunda ve her kademede dengeli cinsiyet dağılımının sağlanmasıdır. Ancak maalesef, üst yönetim düzeyine çıktıkça kadın işgücü oranının giderek azaldığını hepimiz biliyoruz. Kadın iş gücünün özellikle de, karar alma mekanizmalarında yer alacak şekilde dengeli dağılımla her kademe bulunması gerekiyor. Yine de, geleceğe umutla bakıyoruz. Kadın emeğinin, sosyal ve ekonomik hayatın pek çok alanın daha çok görmek dileğiyle, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'müz kutlu olsun...

değeri gördüğü bir iş hayatı sadece bireyler için değil, tüm toplum için daha güçlü bir geleceğin anahtarıdır. Tüm kadınların 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutluyor, iş dünyasında daha fazla kadın lider görmek dileğiyle saygılarımı sunuyorum.



Abdullah Kara

Arex Sigorta Genel Müdürü

2024 yılı finansal sonuçlarını açıklayan Arex Sigorta, yılı 1.5 milyar TL'yi aşan prim ürettiğiyle tamamladığını duyurdu. Şirketin toplam aktif büyüklüğü ise 1.818.934.902 TL oldu.

Arex Sigorta, 2024 yılı finansal sonuçlarını açıkladı. 2024 yılında prim üretimi 1,5 milyar TL'yi aşarak 1.500.237.266 TL'ye ulaşan şirketin toplam aktif büyüklüğü 1.818.934.902 TL olurken özkaynakları 468.033.244 TL seviyesinde gerçekleşti. Sigortalılara ödenen toplam hasar miktarı 199.970.599 TL'ye ulaşırken dönem net kârı ise 124.932.476 TL olarak kaydedildi. Ödenmiş sermayesi 338 milyon TL olan Arex Sigorta, yüzde 157'lik özsermaye oranı ve yüzde 27'lik öz-kaynak karlılığıyla finansal gücünü ortaya koydu.

Arex Sigorta'nın 2024 mali yılı sonu verileri hakkında mesaj yayımlayan Arex Sigorta Genel Müdürü Dr. Abdullah Kara birlikte büyüme çağrısı yaparak, "Arex Sigorta olarak, kurduğumuz günden bugüne yenilikçi bakış açısıyla her faaliyet dönemini kar elde ederek kapattık. Bundan sonraki süreçte de iş ortaklarımız ve sektör paydaşlarımızla işbirliği içerisinde hizmet kalitesini maksimum seviyede tutarak istikrarlı ve sağlıklı bir şekilde büyümeye ve iş ortaklarımızı da büyütmeye devam etme hedefindeyiz." dedi.

Arex Sigorta, 2024 verilerini paylaştı!



SEDDK'dan şirket kuruluşunda sermaye tutarı artırımını!

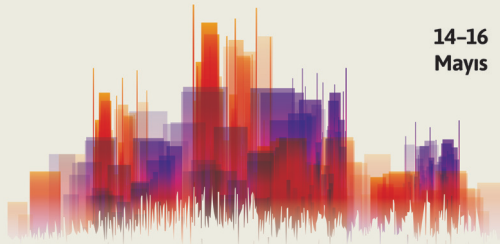
Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) 07.03.2025 tarihinde yayımladığı 2025/8 sayılı Genelge ile sigorta ve emeklilik şirketlerinin kuruluşu için gereken minimum sermaye tutarlarını artırdı.

Genelgeye göre, hayat dışı alanda tüm branşlarda lisans alıp faaliyet

göstermek için toplam sermaye 4 milyar TL'ye çıkarıldı. Söz konusu branşlar içinde trafik sigortasında lisans bedeli 800 milyon TL oldu. Aynı genelgeye göre hayat grubunda faaliyet göstermek için toplam sermaye gereksinimi 1 milyar 300 milyon TL, reasürans şirketi için ise toplam sermaye tutarı 2 milyar 400 milyon TL'ye çıkarıldı.

SEDDK emeklilik branşı için minimum sermaye tutarını 1 milyar 200 milyon TL olarak belirledi.

DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması finali İstanbul'da düzenlenecek



14-16 Mayıs



binatasarimi.dask.gov.tr
@dasktr f dask



DASK, toplumda deprem farkındalığı ve depremle yaşam bilincinin oluşturulması amacıyla kurulduğu günden bu yana büyük bir özveri ile çalışıyor. Depreme dayanıklı binaların inşa edilmesinde önemli rol üstlenecek olan geleceğin inşaat mühendisleri ile mimarlarının mesleki gelişimine katkı sağlamak ve deprem mühendisliğinin önemini vurgulamak için üniversite öğrencilerinin projeleriyle yarıştığı "DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması" DASK tarafından hayata geçirildi. Bu kapsamda, ABD'de Deprem Mühendisliği Araştırma Enstitüsü'nün (EERI) Öğrenci Liderlik Konseyi (SLC) tarafından düzenlenen Sismik Tasarım Yarışması'nın (Seismic Design Competition) Türkiye versiyonu olan bu yarışmayı 2014 yılından bu yana Türkiye'de düzenleniyor.

Geçtiğimiz yıl, 6 Şubat Kahramanmaraş depremlerinden etkilenen Gaziantep'te düzenlenen DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın finali bu sene, Türkiye'nin dört bir yanından projeleriyle finale kalan üniversite öğrencilerinin katılımıyla İstanbul'da Osmanlı Arşivleri'nde gerçekleştirilecek. 14-16 Mayıs tarihleri arasında büyük finali olacak yarışmanın teması "Yarının Mühendisleriyle Geleceğimizi Sağlamlaştırıyoruz" olarak belirlendi.

Üç bölümden oluşan DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın birinci bölümünde takımlar, proje ön şartnamesine uygun olarak yarışmaya başvurularını iletti. Yarışmanın ikinci bölümünde finale kalan takımlar açıklandı ve öğrenciler teknik şartnameye uygun olarak bina maketlerini tasarlamaya başladı. Yarışmanın üçüncü bölümü ise final gününde gerçekleşecek. Bu aşamada finalist takımlar, projelerinin sunumlarını gerçekleştirecek ve inşa ettikleri çok katlı bina maketleri "sarsma masası" üzerinde, üç farklı deprem etkisi altında test

edilecek. Kazanan takım, maket binaların yarışma kapsamında gösterdiği deprem performansına göre belirlenecek.

Bu yıl sekizincisi düzenlenen ve geleneksel hale gelen DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın 14-16 Mayıs 2025 tarihlerinde gerçekleşecek büyük finalinde yarışmaya hak kazanan üniversiteler açıklandı. Bu sene ilk kez, daha önce ABD'deki EERI Seismic Design Competition Yarışması'nda başarı göstermiş olan Romanya İnşaat Mühendisliği Teknik Üniversitesi yarışmacı ola-

Üniversite Adı	Proje Adı
Antalya Bilim Üniversitesi	Dınaris Otel
Atatürk Üniversitesi	Aurora Tower
Bozok Üniversitesi	Akrones Palas
Bursa Teknik Üniversitesi	Apameia Otel
Dokuz Eylül Üniversitesi	Oniks Termal Otel
Erciyes Üniversitesi	Akronium Otel
Gaziantep Üniversitesi	Güney Anka
Hasan Kalyoncu Üniversitesi	Grand Opium Hotel
İstanbul Teknik Üniversitesi	Armoni Termal
İzmir Ekonomi Üniversitesi	Marsyas Otel
İzmir Katip Çelebi Üniversitesi	Aureum Otel
İzmir Yüksek Teknoloji Üniversitesi	Orion Sky Otel
Konya Teknik Üniversitesi	Pentus Tower
MEF Üniversitesi	Midas Otel
Necmettin Erbakan Üniversitesi	Noble Elite Utopia
Ondokuz Mayıs Üniversitesi	Marsia Hotel
Orta Doğu Teknik Üniversitesi	Diamond Tower
Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi	Akmonia Otel
Romanya İnşaat Mühendisliği Teknik Üniversitesi	Bucharest
Sakarya Üniversitesi	Black Marsyas
Yeditepe Üniversitesi	Thermalux Dinar



ANINDA SAĞLIK HİZMETİ ÇOK YAKINDA!

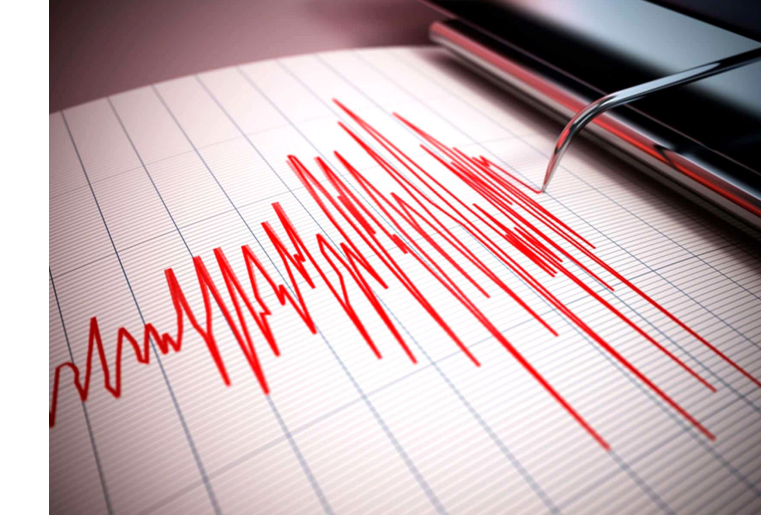
0850 532 37 38

dokorevinizde.com

Zorunlu Deprem Sigortası oranı düşüyor mu?

DASK'ın (Doğal Afet Sigorta Kurumu) verilerine göre, zorunlu deprem sigortası yaptırılan konut sayısında 2025 Mart itibarıyla bir düşüş yaşandı.

DASK'ın (Doğal Afet Sigorta Kurumu) verilerine göre, zorunlu deprem sigortası yaptırılan konut sayısında 2025 Mart itibarıyla bir düşüş yaşandı. Sigortalılık oranı %56,2'ye gerileyerek, geçen yılki %57,5 oranından daha düşük bir seviyeye indi.



Bölgelere Göre Sigortalılık Oranı

Zorunlu deprem sigortası oranı, bölgeler arasında önemli farklar gösteriyor. Marmara Bölgesi, %63,5 ile sigortalılık oranının en yüksek olduğu bölge olarak öne çıkarken, onu %60,6 ile Doğu Anadolu takip ediyor. Ege Bölgesi'nde sigortalılık oranı %56,2 olurken, Akdeniz Bölgesi %55,3, Güneydoğu Anadolu %51,6 ve İç Anadolu %49,7 ile sıralanıyor. En düşük sigortalılık oranı ise %44,6 ile Karadeniz Bölgesi'nde görülüyor.

Yeni Binalarda Sigortalılık Oranı Daha Düşük

Özellikle 2020 ve sonrasında yapılan binalarda zorunlu deprem sigortası oranı oldukça düşük kalıyor. Yeni binalarda sigortalılık oranı sadece %18,27 seviyesinde bulunuyor.

Deprem riski yüksek olan Türkiye'de, sigorta yapmanın önemi her geçen gün daha da artarken, sigortalılık oranındaki düşüş, konuya daha fazla dikkat edilmesi gerektiğini gösteriyor.

Türk sigorta sektörü, başarısını bir kez daha kanıtladı



Türk sigorta sektörü, 2024 yılında güçlü bir performans sergileyerek toplamda 109,87 milyar TL net kâr elde etti. Türkiye Sigorta Birliği'nin açıkladığı verilere göre, hayat dışı sigorta şirketleri, hayat ve emeklilik şirketleri ile reasürans şirketlerinin toplam kârı, sektörün başarısını bir kez daha ortaya koydu.

Hayat dışı sigorta şirketleri, 70,94 milyar TL'lik net kârla sektörün en önemli branşlarından biri oldu. Türkiye Sigorta AŞ, 12,72 milyar TL'lik net kârıyla lider konumda

yer alırken Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi 10,88 milyar TL ile ikinci, Allianz Sigorta AŞ ise 9,83 milyar TL ile üçüncü sırayı aldı.

Hayat ve emeklilik şirketleri ise toplamda 32,99 milyar TL net kâr elde etti. Türkiye Hayat ve Emeklilik AŞ, 9,30 milyar TL ile bu kategoride ilk sırada yer alırken Garanti Emeklilik ve Hayat AŞ 4,37 milyar TL, Anadolu Hayat Emeklilik AŞ ise 4,07 milyar TL kârla öne çıktı.

Reasürans şirketleri arasında ise Milli Reasürans TAŞ, 5,93 milyar TL net kâr açıkladı.

Hayat dışı sigorta, hayat ve emeklilik ile reasürans şirketlerinin toplam net kârı 109,87 milyar TL'ye ulaşarak sektörün 2024'te önemli bir başarı yakaladığını gösterdi. Toplamda 103,94 milyar TL kâr elde eden hayat dışı ile hayat ve emeklilik şirketlerine, reasüransın branşının da katkısı bu rakamı üst seviyelere taşıdı.

Sigorta sektörünün bu güçlü performansı, ekonomik dalgalanmalara rağmen Türkiye'de sigortacılığın sağlam bir zemin üzerinde ilerlediğini kanıtıyor.



SEDDK'dan kredi ile yapılan sigortalar konusunda dikkat çeken uyarı!

SEDDK, sigorta şirketinin seçme hakkının sınırlandırılmasına ilişkin duyuru yayımlayarak, "Kurumumuza iletilen muhtelif şikayetlerden, bazı ürün veya hizmetlerin sunulması için özellikle kredi sağlayan kuruluşlarca, poliçe tanziminin belirli sigorta şirketleri tarafından veya belirli araçlar üzerinden yapılmasının şart koşulduğu, halihazırda düzenlenmiş poliçeler bulunması durumunda ise söz konusu poliçelerin iptalinin talep edildiği anlaşılmaktadır" dedi.

SEDDK, gelen şikayetler üzerine, özellikle bankalardan kredi kullanırken tüketiciye sigorta şirketini seçme hakkının tanınmaması ile ilgili duyuru yayımladı.

Sigorta şirketinin seçme hakkının sınırlandırılmasına ilişkin sektör duyurusunda, sigortacılık kanununun, "Kişilerin sigorta şirketinin seçme hakkı sınırlandırılamaz. Bir sözleşmenin unsurları içinde, taraf-

lardan birinin bu sözleşmede yer alan herhangi bir hususta sigorta yapmaya zorunlu tutulduğu halde söz konusu sigortanın belli bir şirkete yaptırılmasına ilişkin sözleşmeye konulmuş her türlü şart hükümsüzdür" maddesi hatırlatıldı.

Duyuruda, kredi kullananın talebi olmaksızın kredi ile ilgili sigorta yaptırılmayacağı, kredi kullananın sigorta şirketini seçme hakkının sınırlandırılamayacağı belirtilerek, kredi ile bağlantılı sigortalarda kredi kullananın sigorta yaptırmak istemesi halinde istediği sigorta şirketinden sağladığı, kredi tutarı ve süresiyle uyumlu ve dâin-i mürtehinini kredi kuruluşu olan sigorta poliçesinin kredi kuruluşu tarafından kabul edilme zorunluluğu olduğu vurgulandı.

Duyuruda, "Kurumumuza son dönemde iletilen muhtelif şikayetlerden, bazı ürün veya hizmetlerin sunulması için özellikle

kredi sağlayan kuruluşlarca, poliçe tanziminin belirli sigorta şirketleri tarafından veya belirli araçlar üzerinden yapılmasının şart koşulduğu, halihazırda düzenlenmiş poliçeler bulunması durumunda ise söz konusu poliçelerin iptalinin talep edildiği anlaşılmaktadır" denildi.

Mevzuata uygun, gerekli şartlara haiz poliçelerin ürün veya hizmeti sunanlar tarafından başkaca bir koşul sunulmaksızın kabul edilmesi gerektiğine dikkat çekilen duyuruda, "Diğer taraftan poliçenin tarafları haricinde herhangi bir kişi veya kuruluşça iletilecek poliçe iptal taleplerinin sigorta şirketlerince dikkate alınmaması gerekmektedir. Bu kapsamda sigorta şirketini seçme hakkının sınırlandırılmasına yönelik uygulamalar, cezai müeyyideye tabi olup ilgili kişi ve kuruluşların müeyyidelere maruz kalmamak için azami özen göstermesi gerekir" denildi.

Sigorta şirketlerinin prim üretimi Ocak'ta %58,5 arttı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), sektörün, 2025 Ocak ayı verilerini yayımladı. Sigorta şirketlerinin toplam prim üretimi 2025 yılı Ocak ayında geçen yılın aynı ayına göre %58,5 arttı.

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) üye şirketlerden derlediği verilere göre, söz konusu dönemde prim üretimi 115 milyar 171,8 milyon olarak gerçekleşti. Geçen yılın aynı ayında prim üretimi 72 milyar 650,2 milyon TL seviyesinde bulunuyordu.

Prim üretiminin 103 milyar 623,4 milyon TL olan bölümü hayat dışı, 11 milyar 548,4 milyon TL olan bölümü hayat dışı sigortalardan geldi. Pazar payları hayat dışı sigortalarda %90,0 olurken, hayat sigortasında %10,0 olarak gerçekleşti. Geçen yılın aynı döneminde hayat dışı sigortaların payı %90,7, hayat sigortalarının payı %9,3 seviyesindeydi.

Hayat dışı sigorta üretim büyüklüğü %57,3 artarken, hayat sigortasında artış %70,1 oldu. Reel değişim oranları hayat dışında %10,7, hayatta %19,7 ve sektör toplamında %11,5 olarak belirlendi.

Ocak ayında katılım sigortacılığı toplam prim üretimi ise %64,5 artışla 5 milyar 327,9 milyon TL'ye ulaştı.

Açıklanan verilere göre yılın ilk ayında en çok prim artışının yaşandığı branş trafik sigortası oldu. Şirketler 2025'in Ocak ayında 23,2 milyar TL trafik primi üreterek, geçen yılın aynı dönemine göre üretimlerini yüzde 86,38 artırdı. Trafik sigortasında reel büyüme ise yüzde 31,4 oldu.

En çok prim üretiminin gerçekleştiği ikinci branş ise sağlık sigortaları oldu. Şirketler, yılın ilk ayında 34,6 milyar TL sağlık primi üreterek, geçen yılın aynı dönemine göre üretimlerini yüzde 80,72 artırdı. Sağlıkta reel büyüme ise yüzde 27,16 oldu.

Trafik branşında en yüksek prim üretimi Quick Sigorta'da

Türkiye Sigorta Birliği tarafından yayınlanan verilere göre 2025 Ocak ayı sonunda trafik prim üretimlerinde en yüksek prim üretimi gerçekleştiren şirket Quick Sigorta oldu.

Açıklanan verilere göre 18 milyar 73 milyon TL prim üretimi gerçekleşti. Alt branş teminat adeti ise 1 milyon 975 bin 971 adet olarak açıklandı.

Yazılan prim üretimleri şirketler bazında incelendiğinde en yüksek prim üretimi gösteren şirketler sırasıyla, 3 milyar 46 milyon TL ile Quick Sigorta, 1 milyar 282 milyon TL ile Somp

Sigorta ve 1 milyar 266 milyon TL ile Hepiyi Sigorta oldu. Bir önceki yılın aynı döneminde trafik branşında 11 milyar 24 milyon prim üretimi gerçekleşmiş ve alt branş teminat adeti 1 milyon 820 bin 119 adet olarak açıklanmıştı. 2023 ve 2025 yılları prim üretimi ve alt branş teminat adetlerine göre kıyaslandığında, prim üretimleri %64 oranında, alt branş teminat adetleri %9 oranında artış yaşamıştır.

Kaskoda en yüksek pazar payı Türkiye Sigorta'nın oldu

Ocak 2025 sonunda kasko branşı prim üretiminde en yüksek pazar payı Türkiye Sigorta'nın oldu.

Türkiye Sigorta Birliği Ocak 2025 dönemi kasko branşı prim üretimleri ve alt branş teminat adetlerini açıkladı. Açıklanan verilere göre 11 milyar 803 milyon TL prim üretimi gerçekleşti. Alt branş teminat adeti ise 787 bin 776 adet olarak açıklandı.

Yazılan prim üretimleri şirketler bazında incelendiğinde en yüksek prim üretimi gösteren şirketler sırasıyla, 1 milyar 500 milyon TL ile Türkiye Sigorta, 1 milyar 357 milyon TL ile Anadolu Anonim Türk Sigorta, 1 milyar 59 milyon TL HDI Sigorta ile oldu. Bir önceki yılın aynı döneminde kasko branşında 8 milyar 954 milyon prim üretimi gerçekleşmiş ve alt branş teminat adeti 745 bin 361 adet olarak açıklanmıştı. 2023 ve 2025 yılları prim üretimi ve alt branş teminat adetlerine göre kıyaslandığında, prim üretimleri %32 oranında artış, alt branş teminat adetleri %7 oranında düşüş yaşanmıştır.

Nakliyat branşında en yüksek pay HDI Sigorta'nın

Nakliyat prim üretimlerinde en yüksek prim üretimi gerçekleştiren şirket HDI Sigorta oldu.

Açıklanan verilere göre 1 milyar 318 milyon TL prim üretimi gerçekleşti. Alt branş teminat adeti ise 122 bin 204 adet olarak açıklandı.

Yazılan prim üretimleri şirketler bazında incelendiğinde en yüksek prim üretimi gösteren şirketler sırasıyla, 273 milyon TL ile HDI Sigorta, 160 milyon TL ile Anadolu Sigorta, 106 milyon TL ile Allianz Sigorta oldu.

Yangın ve Doğal Afetler Branşında en yüksek prim üretiminde lider Türkiye Sigorta

Yangın ve Doğal Afetler branşı prim üretimleri ve alt branş teminat adetleri açıkladı. Açıklanan verilere göre 14 milyar 634 milyon TL prim üretimi gerçekleşti. Alt branş teminat adeti ise 2 milyon 447 bin 532 adet olarak açıklandı. Yazılan prim üretimleri şirketler bazında incelendiğinde en yüksek prim üretimi gösteren şirketler sırasıyla, 3 milyar 499 milyon TL ile Türkiye Sigorta, 1 milyar 636 milyon TL ile Anadolu Sigorta ve 1 milyar 549 milyon TL ile Axa Sigorta oldu.

Hastalık- Sağlık branşında en yüksek prim üretimi Allianz Sigorta'da

Hastalık – Sağlık branşı prim üretimleri ve alt branş teminat adetleri açıkladı. Açıklanan verilere göre 34 milyar 666 milyon TL prim üretimi gerçekleşti. Alt branş teminat adeti ise 2 milyon 253 bin 760 adet olarak açıklandı.

Yazılan prim üretimleri şirketler bazında incelendiğinde en yüksek prim üretimi gösteren şirketler sırasıyla, 10 milyar 90 milyon TL ile Allianz Sigorta, 9 milyar 16 milyon TL ile Bupa Acıbadem Sigorta ve 4 milyar 12 milyon TL ile Türkiye Sigorta oldu.

birdebanasigorta.com

"Sigorta almanın en kolay yolu"

ÇOK YAKINDA

"Hayatını Kolaylaştır, Sigortanı Online Yönet!"



TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı: Sigorta şirketlerimiz genç yetenekler için ciddi kariyer imkanları sunuyor

Sigorta sektöründe istihdam artmaya devam ediyor. Sigorta şirketlerinde çalışan sayısı 2024 yılında yüzde 8 artışla 27 bin 540 kişiye ulaştı. Kadın çalışan sayısının erkek çalışanların üstünde olduğu sektörlerin başında gelen sigortacılığa, gençlerin de ilgisi artmaya başladı. Sigorta şirketlerinde çalışanların yüzde 80'e yakını 25-45 yaş aralığında yer alıyor. TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, "Sigorta şirketlerimiz genç yetenekler için ciddi kariyer imkanları sunuyor" dedi.

Sigortacılık sektörü, istihdam artışı ve genç yeteneklere sunduğu fırsatlarla dikkat çekmeye devam ediyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre, sigorta şirketlerinde çalışan sayısı bir önceki yıla kıyasla yüzde 8 oranında artarak 27.540 kişiye ulaştı. Bu artış, sigorta sektörünün Türkiye ekonomisindeki yerini güçlendirdiğini ve istihdama sağladığı katkıyı ortaya koyuyor.

2024 yılı itibarıyla, sigorta şirketlerinde çalışanların yüzde 71'ini genel müdürlük personeli, yüzde 29'unu ise doğrudan satış ekipleri oluşturuyor. Bu dağılım, sigortacılığın sadece saha operasyonlarıyla değil, aynı zamanda yönetsel ve teknik kadrolarla da büyümeye devam ettiğini gösteriyor.

Kadın çalışan oranı yüzde 56'ya yükseldi

Sigorta şirketleri, kadın istihdamı konusunda öncü olma özelliğini sürdürüyor. 2024 yılı itibarıyla sigorta şirketlerinde çalışanların yüzde 56'sını kadınlar, yüzde 44'ünü ise erkekler oluşturuyor. Ortaya ve üst düzey yönetim kademelerinde ise erkek çalışan oranı yüzde 56 iken, kadın çalışan oranı yüzde 44 seviyesinde. Kadın çalışan oranındaki artış, sigorta sektöründe fırsat eşitliğinin güçlendiğine işaret ediyor.

Eğitilmiş iş gücü ve genç çalışan sayısı artıyor

Sigorta sektöründe çalışanların eğitim seviyesi her geçen yıl yükseliyor. Çalışanların:

- %69'u üniversite mezunu
- %10'u lisansüstü eğitime sahip
- %7'si ilkököl, ortaokul veya lise mezunu.

Bu veriler, sigorta sektörünün nitelikli iş gücü ihtiyacına önem verdiğini ve yüksek eğitim düzeyine sahip çalışanlara yöneldiğini ortaya koyuyor.

Öte yandan, sigorta şirketlerinde genç çalışan oranı da oldukça yüksek. Çalışanların yüzde 78'i 26-45 yaş aralığında yer alıyor. Bu durum, sektörün genç yeteneklere sunduğu fırsatları ve dinamik yapısını gözler önüne seriyor.



SGK, emekli çalışanların sayısını açıkladı!

SGK'nın açıkladığı verilere göre 2024 yılında 1.8 milyonu erkek, 227.6 bini kadın olmak üzere 2.1 milyon kişi emekli olduktan sonra çalışmaya devam etti.

2024'te, emekli olup da çalışmaya devam edenler sayısı 2.1 milyonu geçti. SGK, 2024 yılında Sosyal Güvenlik Destek Prime (SGDP) tabi çalışanların sayısını açıkladı. Buna göre geçen yıl 1.8 milyonu erkek, 227.6 bini kadın olmak üzere 2.1 milyon emekli çalışmaya devam etti.

Sosyal Güvenlik Destek Primi ne demek? Gerekli şartları yerine getirip de sosyal güvenlik sisteminde emekli olanlar emekli olduktan sonra çalışmaya devam edebiliyorlar. Emekli maaşından kesinti yapılmaması için de SGK'ya, Sosyal Güvenlik Destek Primi (SGDP) adı verilen prim ödeniyor. SGDP,

emekli olup, emekli aylığı bağlananların yaşlılık aylığı kesilmeden yeniden çalışmaya başlamaları halinde yapılan kesinti. Bu kesinti hem işverenden yapılır hem de çalışanın kendisinden yapılır. Kamuda çalışanlar ise emekli aylığından kesinti yapılarak yine kamuda çalışabilirler.

SGK, her yıl SGDP primi ödeyerek çalışanların sayılarını yayınlıyor. 2024 yılında, 1.887.030 erkek, 227 bin 603 kadın olmak üzere toplam 2.104.633 kişi SGDP ödeyerek çalıştı. Yani, 2.1 milyondan fazla emekli çalışmaya devam etti.

Yıllar itibarıyla bakıldığında 2020 yılında 746 bin 766 emekli çalışırken, bu sayı 2021 yılında 856 bin 827 kişiye, 2022 yılında da 945 bin 652 kişiye çıktı. 2023 yılında ise 1.864.988 emekli çalışmaya de-

vam ederken, geçen sene bu sayı 2.104.633 kişiye çıktı. Böylece son iki senede 3 milyon 969 binden fazla emekli çalışmaya devam etti.

İllere göre bakıldığında en çok emekli çalışan il İstanbul oldu. Geçen sene İstanbul'da 633 bin 586 emekli çalışıyor. İkinci sırayı 170 bin emekli çalışan ile Ankara alırken, üçüncü sırayı 160 bin 333 emekli çalışanla İzmir aldı. Dördüncü sırada ise 127 bin 425 emekli çalışanla Bursa geldi.

En az emekli çalışanını bulunduğu il ise Ardahan oldu. Ardahan'da 202 emekli çalışan bulunuyor. Benzer şekilde Tunceli'de 363 emekli çalışanla en az emeklinin çalıştığı iller arasında yer aldı.



Ahmet Yaşar'dan SEDDK'nın başlattığı yeni uygulama hakkında özel açıklama

TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, geçmişte sahte sigorta şirketleri üzerinden çok sayıda sahte kefalet senetleri düzenlendiğini belirterek, SEDDK'nın kefalet poliçelerinde sahteciliği önleyecek uygulamayı devreye sokmasıyla sorunun çözüldüğünü vurguladı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) girişimleri ve düzenlemeleri ile sahte kefalet senedi uygulamasının önüne geçildiğini söyledi.

Ahmet Yaşar, geçmişte sahte sigorta şirketleri üzerinden çok sayıda sahte kefalet senetleri düzenlendiğini, bunların da ihalelerde kullanıldığını belirterek, bu konuda SEDDK'ya da gelen şikayetler üzerine, SEDDK'nın kefalet poliçelerinde sahteciliğin önüne geçecek adımı attığını vurguladı. Uygulama kapsamında, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) tarafından 21 Şubat 2024 tarihi itibarıyla 'sigortam360.com' üzerinden tüm kefalet poli-

çelerinin gerçek zamanlı ve online olarak ücretsiz sorgulanması imkanı getirildiğine dikkat çeken Yaşar, şunları söyledi:

"Proje kapsamında, yürürlükte olan tüm kefalet poliçeleri genel sigortacılık veri tabanına aktarılırken, düzenlenecek poliçeler için sigorta şirketlerine SBM sistemlerinden referans numarası alma zorunluluğu getirilerek yeni poliçelerin eş zamanlı olarak veri tabanına kaydedilmesi sağlandı. Bu sayede sorgulama sistemi Takasbank üzerinden Kamu İhale Kurumu ve bu kurum üzerinden Gelir İdaresi Başkanlığı'nın (GİB) kullanımına sunuldu. Ayrıca geçen yılın Temmuz ayı itibarıyla de tüm poliçe verileri Kamu Teminat Yönetim Platformuna dahil edildi. Eylül 2024 itibarıyla da sistem veri tabanı doğrudan GİB'in erişimine açıldı."

Ahmet Yaşar, SEDDK'nın, önleyici faaliyetler kapsamında, kefalet poliçeleri ve senetlerindeki sahteciliğin engellenmesine yönelik SBM nezdinde geliştirdiği uygulamaya da değinerek, "Buna göre, kefalet senedi kullanıcılarına SBM 'Sigortam360' uzantısının 'Poliçe-

ler" sekmesindeki <https://online.sbm.org.tr/ovm-police/public/kefaletSenedi/sorgu.sbm> web adresi üzerinden "birim referans no" ile kefalet poliçeleri ve senetlerinin gerçekliğinin ve geçerliliğinin ücretsiz olarak sorgulanması imkanı sağlanmıştır" dedi.

Ahmet Yaşar, bu konuda SEDDK'nın önderliği ve TSB'nin katkılarıyla yeni çalışmaları da olduğunu ve bu çalışmaların tamamlanmasıyla sahte kefalet senedi uygulamasının tamamen ortadan kalkacağını ifade ederek, "SBM ve Takasbank üzerinden Kamu ihale Kurumu'na Türkiye'de ilk defa bankalardan bile önce elektronik kefalet sigortasını teslim etmeyi geliştirdik. Bunun arkasından Muhasebat Genel Müdürlüğü ile birlikte tüm alanlarda kefalet sigortalarını elektronik ortamda teslim etmek için çalışmalarımızın sonuna geldik. Bir, iki ay içinde konuyu çözmüş olacağız. Bu proje, sistemin tamamen elektronik ortamda çalışmasını sağlayarak fiziki kefalet senedini ortadan kaldıracığından sahteciliği tamamen bitecek" dedi.

Bir

MAGDEBURGER

Mutluluk Hikayesi

Magdeburger Sigorta'nın bekleme süresi bulunmayan doğum paketi çözümleriyle tanışın.

Doğum masraflarımızı teminat altına aldık.

Bebek beklemenin heyecanını sigorta bekleme süresi olmadan yaşadık.

Kendimize en uygun network yapısını belirledik.

Mag Bebek ile Ömür Boyu Yenileme Garantisi Aldık!

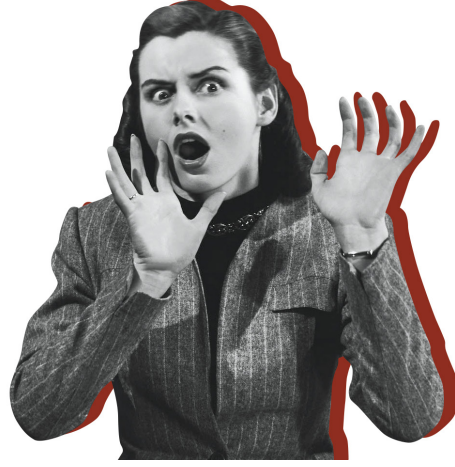
Magdeburger Sigorta

www.magdeburger.com.tr

Magdeburger'in avantajlı dünyasından haberdar ol!



Sigorta Hikayeleri



■ Hem suçlu hem güçlü!

Hukuk sistemi ile sigortacılığın kesiştiği noktalarda da çok ilginç olaylar yaşanabiliyor. Bir hırsızlık olayından sonra açılan dava da dikkat çeken örneklerden biri olarak görülüyor. İngiltere'de yaşanan hırsızlık olayında, söz konusu hırsız uzaktaki bir yere tatil giden çiftin evini soydu. Hırsız topladığı para ve değerli eşyalarla evden çıkmaya çalışırken arızalı garaj kapıları yüzünden engellenip garajda mahsur kaldı.

Tam bir hafta boyunca elindeki çalıntı eşya ve paralarla araba garajında kilitli kalan hırsız, garajda bulunduğu köpek maması ve gazlı içeceklerle hayatta kaldı. Bir haftalık tatilinden dönen çift evlerine geldiğinde garaj kapısını açınca hırsız özgürlüğüne kavuştu ve oradan kaçtı. Ancak soyulan çift, hırsızla bir kez daha karşılaşacaktı. Çünkü 1 hafta boyunca garajda mahsur kalan hırsız yaşadığı bu manevi ıstırap için çifte karşı sigorta davası açtı ve 1 milyon dolar kazandı.

■ Tek vuruş ile tüm paranızı kaybetmeyin!

Tek vuruş, golfteki en başarılı hamlelerden biri fakat Japonya'da bu büyük başarı aynı zamanda ciddi bir maddi yükümlülükle geliyor. Buna göre tek vuruş yapan kişi, bütün ekibin günlük yeme-içme masrafını karşılıyor ve herkese hediye almak zorunda kalıyor.

Bu nedenle, bu geleneğin getirdiği masraftan kaçınmak isteyen kişilere özel sunulan tek vuruş sigortası da Japonya genelinde fazlasıyla yaygın ve golfte başarı elde eden kişinin, sonradan yapacağı harcamaları cebinden ödemesini sağlıyor.

■ Sigortadan para almak için ayı kostümü giydi

Los Angeles'ta dört kişi lüks araçlarına bir ayının zarar verdiğini iddia ederek sigortadan para almaya çalıştı. Sigorta Dairesi'nden (DOI) yapılan açıklamaya göre, ayı videolarının sadece korkunç bir dolandırıcılık girişimi olduğu ortaya çıktıktan sonra şikayetçi olan dört kişi sigorta dolandırıcılığı ve kompo suçlamasıyla yargılandı. Saldırı olduğunu iddia eden dörtlü daha sonra sigorta şirketiyle iddia edilen ayı saldırısına ait bir videoyu paylaştı. Videoda, ayı kostümü giymiş bir adamın araca girip hasarı kendisi yaptığı görülüyor. Videonun şirket içinde spekülasyonlara yol açmasının ardından Lara, şüpheli videoyla ilgili yapılan incelemede, ayının aslında ayı kostümü giymiş bir insan olduğunun kanıtlandığını belirtti

Polis, soruşturma sırasında dektefin şüpheliler için aynı kayıp tarihi ve aynı lokasyonda iki farklı sigorta şirketinden iki ek sigorta talebi bulunduğunu söyledi. DOI, olay sırasında gerçek bir ayının bulunmadığını doğrulamak için bir biyolog tuttu. Kaliforniya Balık ve Yaban Hayatı Departmanından biyolog, görüntüleri inceledikten sonra DOI ile bunun 'açıkça ayı kıyafeti giymiş bir insan' olduğunu doğruladı.

Sonunda yetkililer şüphelinin evine arama emri çıkardı ve dedektifler olayda kullanılan meşhur ayı kostümünü buldu.

■ Kaportadaki deve izlerine dikkat!

Araç sigortalarının çoğu zaman trafik kazalarında veya park halindeki araca gelen zararlarda devreye girdiği bilinir. Ancak Avustralya'da işler biraz değişebiliyor. Avustralya'da tatil yaparken bir adam, arabasının kapısının vahşi bir deve tarafından tekmelenme-

sinden sonra trafik sigortası şirketine başvurdu. Tatili sırasında deve saldırısına uğrayıp aracı zarar gören adam, sigorta şirketiyle davalık oldu. Avustralya tatili kabusu dönen adam bu iddiasını kanıtlayabildiği için sigorta şirketinden zararını karşılamayı başardı.

■ Hayallerindeki tatil yalan oldu

Yepyeni bir kayak satın alan kadın, bu kayaklarla Alp'lere seyahat etti. Yolculuğunun sonunda vardığında yerde neredeyse hiç kar olmadığını gören kadın, seyahat sigortasından

zarar karşılama talebinde bulundu. Kadının bu talebinin seyahat sigortası yapan şirket tarafından ne şekilde yanıtlandığı bilinmiyor ancak talep bir hayli şaşırtıcı.



Zorunlu Deprem Sigortası tutarı artırıldı!

Türkiye'de depreme karşı alınabilecek en güçlü finansal önlemlerden biri olan Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS) Tarifesi'nde yeni bir dönem başlıyor. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından yapılan güncellemeyle birlikte, poliçe hesaplamalarında kullanılan "asgari primler ve deprem risk grubu çarpanları" yeniden düzenlendi.

Yarın itibarıyla yürürlüğe girecek tarifeye göre, birinci gruptan yedinci gruba asgari primler sırasıyla 1.441 TL, 1.283 TL, 1.092 TL, 1.024 TL, 765 TL, 546 TL ve 371 TL'den az olmayacak şekilde revize edildi.

Yeni tarifiede 2016'dan bu yana değişmeyen deprem risk grubu çarpanlarında ülkemizde ve dünyada meydana gelen afetlerden kaynaklanan küresel reasürans maliyetlerindeki artış nedeniyle değişiklik yapıldı.

Zorunlu Deprem Sigortası kapsamında, bir mesken için verilecek azami teminat tutarı, 1 milyon 272 binden 1 milyon 704 bin 162 TL olarak değiştirilirken, Sigorta Bedeli Hesabına Esas Metrekare Bedeli 8.039 TL olarak güncellendi.

Zorunlu Deprem Sigortası'nın daha geniş bir sigortalı tabanına ulaşmasını ve finansal dayanıklılığın artırılmasını amaçlayan bu yeni düzenlemeler, ülkemizin deprem riskine karşı daha güçlü bir sigorta sistemi oluşturmaya katkı sağlayacaktır.

DASK olarak, afet risk yönetiminde proaktif adımlar atmaya, sigortalılarımızı daha güvenli bir finansal yapı ile koruma altına almaya devam edeceğiz.

