



TSB Başkanı Uğur Gülen: Sigorta sektörü 2030 hedefine emin adımlarla yürüyor

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, "2030 vizyonumuz sadece finansal büyüklüğe değil, dijitalleşmeden müşteri deneyimine, sürdürülebilir ürünlerden sigorta bilincine kadar çok boyutlu bir dönüşümü hedefliyor." dedi. Türkiye sigorta sektörü olarak 2024

yılı itibarıyla yaklaşık 25 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaştık. Bu rakam gelecek adına bizi umutlandırırken bunu daha çok bir başlangıç noktası olarak görüyoruz. Hedefimiz net, 2030 yılına kadar bu büyüklüğü iki katına çıkararak 50 milyar doların üzerine taşımak.

s07 HABER



Santra Marketing Kurucusu İsmail Öztürk: Polisede Gönülleri de Kapsasak Ya?

Bir sigorta poliçesiyle evi, arabayı, dükkânı koruyabilirsin. Peki ya bir okulun kitaplığını? Bir öğrencinin hayalini? Son yıllarda sigorta şirketlerinin bazıları "sadece satmayalım, katkı da sunalım" demeye başladı. Sonuç mu? Tüketici memnun, toplum mutlu, finanslar tablolara uçuşta ve şirketin itibarı da dört köşe!

Bu konu hakkında Sri Lanka'dan gelen güncel bir araştırma var; buradan öğrendik ki sosyal sorumluluk projeleri, tüketiciyi yüzde 65 oranında olumlu etkiliyor. Yani sigorta şirketi "ben sadece para kazanayım" diye değil, "topluma da faydam dokunsun" dediğinde, müşteri de bunu anlıyor. Müşteri güveni yüzde 70, memnuniyet ise yüzde 60 artırmış. Hani derler ya, "Güven satın alınmaz, kazanılır" diye, tam da öyle.

s14 KÖŞE YAZISI



TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut: Acentelerimizi geleceğin sigortacılığına hazırlıyoruz

2025'in ikinci yarısı itibarıyla acentelik sistemini daha güçlü, şeffaf ve sürdürülebilir yapıya ka-

vuşturma hedefinde olduklarını söyleyen Levent Korkut sorularımızı yanıtladı.

RÖPORTAJ **s02**



İki sigortacı buluştu, sektörün nabzı arşa çıktı!

AXA Türkiye'nin YouTube kanalında yayınlanan "AXA Türkiye ile Farklı Bakış" programının özel bölümünde, sigorta sektörünün iki güçlü ismi buluştu. 100. yılını kutlayan Anadolu Sigorta'nın Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan'ın konuk olduğu yayında, sektörün sürdürülebilir büyüme hedefleri, yapısal ihtiyaçları ve dijital dönüşüm süreci kapsamlı şekilde ele alındı.

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken ve Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan'ın katılımıyla gerçekleşen program, sektörel sürdürülebilirlik vizyonuna ışık tutan değerli bir yayına dönüştü.

HABER **s06**

SBD Başkanı Cenk Ecevit: Vizyonumuz uluslararası ölçekte düşünen bir SBD yaratmaktır

Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği (SBD) Başkanı Cenk Ecevit, derneğin vizyonunu ve başkanlığı sürecindeki gelişimi aktardı.

RÖPORTAJ **s09**



SEDDK'dan Sürpriz Değil, Zam Geldi!

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Zorunlu Trafik Sigortası primlerine ilişkin yeni düzenlemeyi duyurdu. Buna göre, 2025 yılı Ağustos ayında geçerli olacak azami primler, Temmuz ayı tarifesine göre yüzde 1,5 oranında artırılarak uygulanacak.

Emeklilik mi vatandaşlık mı? İkisi bir arada!

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) aracılığıyla Türk vatandaşlığı kazanma imkânından faydalanmak isteyen 88 kişi, emeklilik şirketlerine başvurarak sisteme dahil oldu. Katılımcılar, bugüne kadar toplam 1.4 milyar TL katkı payı ödemesi gerçekleştirdi.

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) aracılığıyla Türk vatandaşlığı kazanma imkânından faydalanmak isteyen 88 kişi, emeklilik şirketlerine başvurarak sisteme dahil oldu. Katılımcılar, bugüne kadar toplam 1.4 milyar TL katkı payı ödemesi gerçekleştirdi.





TOBB SAIK Başkanı Levent Korkut:

Acentelerimizi geleceğin sigortacılığına hazırlıyoruz

2025'in ikinci yarısı itibarıyla acentelik sistemini daha güçlü, şeffaf ve sürdürülebilir yapıya kavuşturma hedefinde olduklarını söyleyen Levent Korkut sorularımızı yanıtladı.

Sigorta sektörü artan rekabet ve regülasyon süreçleriyle ciddi bir dönüşüm içinde. TOBB SAIK olarak bu dönüşümde nasıl bir pozisyon alıyor, sürdürülebilirlik için ne gibi adımlar atıyorsunuz?

Sigorta sektörü, teknolojik gelişmeler, değişen müşteri beklentileri ve artan regülasyonlarla birlikte ciddi bir dönüşüm süreci yaşıyor. TOBB SAIK olarak bu dönüşümün hem içinde hem de yönlendirici gücü olma çabamızdayız. Acentelerin bu değişime ayak uydurabilmesi ve sürdürülebilirliğini koruyabilmesi için dijitalleşmeden mesleki eğitimlere kadar geniş bir yelpazede projeler geliştiriyoruz.

Ayrıca, acentelerin ofislerini dijital banka şubesi benzeri finansal aracılık yapabilmesi ve meslektaşlarımızın kurumsallaşması, ek gelir temini, aracılık etikleri finansal hizmetler vasıtasıyla müşteriye çapraz satış yapılabilmesi bu surette ölçek ekonomisi olarak öncelik acente ve dolayısıyla sektörü büyütmek.

Bunu yaparken de acenteyi Zorunlu Trafik sigortası sarmalından farklı alanlara bakmasını ve yönelimini sağlamayı hedefliyoruz.

Bu konularda SEDDK ile uyum içerisinde adımlar atıyoruz. Veriye dayalı karar alma, şeffaflık ve sahadan gelen taleplerle politikalarımızı şekillendirme prensibiyle hareket ediyoruz. Acentelerin dijital altyapılarını güçlendirmek, iş süreçlerini verimli hale getirmek ve regülasyonlara uyumu kolaylaştırmak, ekran paylaşımı, sadece kısa süreli üretime odaklanmak yerine uzun vadeli ve süreklilik olması en önemli önceliklerimiz arasında.

Sahadaki acentelerin en büyük sorunları arasında komisyon oranları, ürün çeşitliliği ve sigorta şirketleriyle ilişkiler öne çıkıyor. Bu konulara ilişkin mevcut yapıyı nasıl değerlendiriyorsunuz, TOBB SAIK'in çözümü önerileri nelerdir?

HGR Hasar Restorasyon, sigorta şirketlerinin sigortalı olduğu endüstriyel alanda hizmet veren firmaların doğal afet sonucu aldığı hasarları restore eden bir firmadır. Fabrika, HES, AVM ve plaza gibi büyük ölçekli firmalara ortaya çıkan doğal afetlerde anahtar teslim restore etme rolünde bulunan HGR, her branştaki mühendislik ekipleriyle Türkiye'de tek olan firmadır. Açıkçası bu özelliğimiz ile gurur duyuyoruz.

Yaptığımız işi açmamız gerekirse, genellikle yangın, sel baskını, deprem gibi doğal afet olayları sonrası sigorta şirketleri adına gidip felaketin yaşandığı şirkette çalışmalarını yapan firmayız. Örneğin, HES şirketinde hasar oluyor oraya kendi ekibimizle gidiyoruz, orayı çalışır vaziyete getirip anahtar teslim bir şekilde teslim ediyoruz ya da beş yıldızlı bir hotel, bir fabrika ya da AVM fark etmeksizin endüstriyel alanda hizmet veren

işletmelerde dünya standartlarında restorasyon gerçekleştiriyoruz. %100 yerli sermayeli bir şirket olmaktan da aşırı derece gururlu ve mutluyuz.

İşimizin duygusal bir tarafı da var. Biz düğüne, açılışa veya kokteyle çağırılmıyoruz. Felaket yaşıyor, insanların fabrikası, iş yeri yanıyor veya zarar görüyor zaten moral motivasyonu yerlerde ve oraya gittiğimizde bizi kurtarıcı gibi görüyorlar. Bizim yaptığımız iş bilinen bir iş değil, spesifik bir iş yapıyoruz. Genellikle gittiğimiz yerlerde "Makineyi de siz mi kullanılabılır vaziyete getireceksiniz? Elektrik de mi siz yapacaksınız? İnşaatı? Ciddi misiniz? Böyle bir şey olabilir mi?" gibi tepkiler veriyorlar. Tüm işlerimizi bitirdiğimizde ise o insanlarla öyle bir dost oluyoruz ki çünkü o insanların kötü günlerinde yanlarında olan ilk el oluyoruz. Böyle olunca da kurulan dostluklar kolay kolay bitmiyor, unutulmuyor. 11-12 sene önce hasarını restore ettiğim Türkiye'de çok bilinen markalardan olan arkadaşlarla dostlukların halen devam ediyor. Ben Kahramanmaraş'a gittiğimde birine uğrayıp diğerine uğramadığım zaman gönül koyuyorlar. Böyle dostluklar oluşması çok değerli. Biz bir işi yapıp bitirdiğimizde insanlardan aldığımız geri dönüşler bizi çok mutlu ediyor. İşte o zaman iyi ki bu işi yapıyorum, iyi ki burada varım, iyi ki bu insanlara bu desteği sağlayabildim diyoruz.

2023 yılında meydana gelen ve 11 ili etkileyen Kahramanmaraş depremlerinde yaptığınız çalışmalar anlatabilir misiniz?

Bu üç başlık uzun süredir acentelerin gündeminde ve çözüm bekleyen alanlar. Komisyon oranlarının sürdürülebilir seviyelerde kalması, yalnızca acentelerin değil sektörün bütününe sağlığı açısından önem taşıyor. Bu nedenle, sigorta şirketleriyle diyalog içinde daha adil bir gelir yapısı kurulması için girişimlerimizi sürdürüyoruz. Ürün çeşitliliği konusunda ise acentelerin satış kabiliyetini artıracak, müşteri ihtiyaçlarını daha iyi karşılayacak yukarıda bahsettiğim hususlar üzerinde yapılar oluşturulması gerektiğine inanıyoruz. Ayrıca, acente-şirket ilişkilerinde denge ve karşılıklı güvenin tesisi için sektör paydaşlarıyla ortak çalışma platformlarını kuruyoruz. Çatışmadan değil, iş birliğinden beslenen bir yapı inşa etmeye gayret ediyoruz.

Sektörün geleceği sizce nasıl şekillenecek?

Gelecekte sigorta sektörü daha entegre, daha dijital ve daha müşteri odaklı hale gelecek. Yapay zekâ, büyük veri ve kişiselleştirilmiş hizmetler artık sigortacılığın ayrılmaz bir parçası olacak. Ancak bu teknolojik dönüşüm yaşanırken insan dokunuşuna, yani danışmanlık hizmeti sunan acentelere olan ihtiyaç da devam edecek. TOBB SAIK olarak biz bu hibrit yapının desteklenmesi gerektiğini düşünüyoruz.

Bankasürans ve doğrudan satış gibi alternatif dağıtım kanallarının yükselişi karşısında acentelerin rekabet gücünü koruyabilmesi adına neler yapılmalı?

Bankasürans ve dijital platformlar elbette sigorta pazarında önemli yer tutuyor. Ancak bire bir müşteri ilişkisi ve güven esasına dayalı yapı, acentelerin en büyük avantajı. Bu avantajı koruyabilmek için hizmet kalitesini, uzmanlığı ve dijital yeterliliği artırmak şart. Ayrıca, TOBB SAIK olarak dağıtım kanalları arasında rekabetin eşit şartlarda yürütülmesi gerektiğini savunuyoruz. Bankasürans tarafında yaşanan yönlendirme ve baskı sorunlarına karşı gerekli düzenlemelerin yapılması, özellikle, sigorta şirketlerinin kendi de dahil dijital, banka, broker, acente ve benzeri dağıtım kanallarında tek bir fiyat/prim uygulanmasının sağlanması gereklidir. Bu hususta SEDDK nezdinde ciddi çabalarımız var. Haksız, orantısız gücün dengelenmesi acil önceliklerimiz arasında. Piyasayı bozan ve sektör paydaşları arasında çatışmaya neden olan ve taraflar arasında güveni zedeleyen bu hususun hal edilmesi konusunda her mecrada mücadele ediyoruz.

Gençlerin sigortacılık mesleğine ilgisi azalırken mesleği yeniden cazip kılmak için eğitimden teşvike kadar nasıl bir yol haritası çizilmeli?

Sigortacılık aslında gençler için büyük potansiyel barındıran bir alan. Ancak tanıtım eksikliği, kariyer gelişim yollarının belirsizliği ve ilk yıllardaki gelir sorunları bu ilgiyi azaltıyor. Biz SAIK olarak gençlere mesleği tanıtmak için pek çok üniversiteyle iş birliği içinde seminerler, mentorluk programları yapıyoruz.

Bu yıl içinde, Akdeniz Üniversitesi, Hitit Üniversitesi, Bahkesir Üniversitesi ve ayrıca, İstanbul Ticaret Odasında İstanbul özelinde Sigortacılık ve Bankacılık Yüksek Okulu ve Meslek Liselerinin sigortacılık bölüm hocaları ve öğrencileri ile pek çok farkındalık yaratma ve staj imkânları sunmaya başladık. Ayrıca, yeni acente açacak genç girişimcilere yönelik mali teşvikler ve eğitim destekleri konusunda da bir yol haritası oluşturuyoruz.

SAIK olarak önümüzdeki döneme dair öncelikli hedef ve projelerinizi bizimle paylaşır mısınız?

2025'in ikinci yarısı itibarıyla acentelik sistemini daha güçlü, daha şeffaf ve daha sürdürülebilir bir yapıya kavuşturma hedefindeyiz. Bu doğrultuda hayata geçireceğimiz öncelikli projeler arasında; acentelerin dijitalleşmesini destekleyecek yazılım ve altyapı destek paketleri, sektörel eğitim ve sertifikasyon programları, yeni nesil müşteri ilişkileri yönetimi araçlarının yaygınlaştırılması, genç acente girişimlerine mentorluk programları, acenteler için özel geliştirilmiş sürdürülebilir gelir modeli çalışmaları, haksız rekabetin önlenmesi çalışmaları ve acentelerin iş paylaşımında Komisyon gider belgesi düzenlenebilmesi konusundaki çalışmalarımız yer alıyor.

Vizyonumuz; Türkiye sigorta sektöründe güçlü, donanımlı ve güven veren bir acentelik yapısıyla tüm paydaşlara değer üreten, toplumsal farkındalığı yüksek bir sistem kurmak.

Kaynak: Inbusiness Sigorta ve BES Eki

TÜRKİYE'NİN EN ÇOK TERCİH EDİLEN SORUMLULUK SİGORTACISINDAN

SINIRSIZ



KASKO

Sınırsız İkame Araç • Sınırsız Mali Sorumluluk (İMM) 7/24 Quick Yardım

Tek poliçeyle aracınız için sınırları kaldırın, Quick Kasko ile ekonomik, pratik, anında sınırsız avantajları yaşamaya başlayın.



KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.



QUICK KASKO

QUICK SÖZLÜK

QUICK MAG

QUICK BLOG

f

@

X

in



QUICK
SİGORTA



SEDDK Başkanı Davut Menteş: Sigorta sektöründe güveni tesis etmek temel önceliğimiz

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut Menteş, Türkiye’de sigorta sektörünün ve Bireysel Emeklilik Sistemi’nin gelişim sürecini aktardı.

Sigorta sektörü, Türkiye ekonomisinde hangi kritik rolü oynuyor? Önümüzdeki yıllarda sektörün büyüme potansiyelini nasıl görüyorsunuz?

Sigorta, belirsizlikleri yönetilebilir hale getiren bir risk transfer aracıdır. Bireylerin ve kurumların karşılaştığı afet, hastalık, kaza gibi pek çok risk, sigorta sayesinde telafi edilebilir hale geliyor. Bu yönüyle sadece bireylerin değil, ülke ekonomisinin direncini de artırıyor. Örneğin afet sigortaları, tarım sigortaları ve altyapı projelerinde sağlanan teminatlar sayesinde, hızlı bir toparlanma ve sürdürülebilir kalkınma mümkün hale geliyor.

Bugün sigorta sektörü; sağladığı teminatlar, yarattığı fonlar ve yaptığı yatırımlarla ekonomiye doğrudan katkı sunuyor. 2024’te prim üretimini %73,7 artarak 839 milyar TL’ye ulaşırken, teminat tutarı 29,9 trilyon doları geçti. Bu rakamlar sigortanın Türkiye ekonomisindeki stratejik rolünü açıkça ortaya koyuyor.

Geleceğe baktığımızda sektörün çok güçlü bir büyüme potansiyeli taşıdığını görüyoruz. Dijitalleşmenin hız kazanması, finansal okuryazarlığın artması, gençlerin sisteme ilgisi ve devlet destekli programlar bu büyümeyi destekliyor. Aynı zamanda sektörde sunulan ürün ve hizmetler daha erişilebilir, kişiselleştirilmiş ve hızlı hale geliyor. Bu da özellikle gençler ve KOBİ’ler için sigortayı daha cazip kılıyor.

Sigorta sektörü hem ekonomik büyümenin hem de sosyal refahın temel yapı taşlarından biri olarak önemini artırarak yoluna devam ediyor.

Sektörde sigortalıların güvenliğini artırmak için yapılan çalışmalar nelerdir? Sigorta şirketleri ve düzenleyici kurumlar bu konuda nasıl iş birliği yapıyor?

Sigorta sektörünün sürdürülebilirliği için en kritik unsur müşteri güvenidir. Vatandaşlarımızın poliselere güven duyması, yalnızca bireysel değil, toplumsal refah açısından da büyük önem taşıyor. Bu nedenle hem sigorta şirketleriyle hem de sektör paydaşlarıyla güçlü bir iş birliği içindeyiz.

SEDDK olarak şeffaflık, hesap verebilirlik ve etkin bilgilendirmeyi esas alıyoruz. Dijital şikâyet sistemimizle hızlı çözümler sunarken, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi altyapısı sayesinde vatandaşlarımız poliselerine anlık erişebiliyor. Ayrıca şirketlerin şeffaflık ve bilgilendirme yükümlülüklerini yakından denetliyoruz. Güçlü sermaye yapısı, zamanında tazminat ödemesi gibi konular da güvenin temelini oluşturuyor.

Sigorta Tahkim Komisyonu ile de uyuşmazlıkları hızlı ve adil şekilde çözüyor, hak arama süreçlerini ko-

laylaştırıyoruz. Sigorta sektöründe güveni artırmak için her alanda kapsamlı ve kararlı bir şekilde çalışıyoruz.

BES’in Türkiye’deki gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz? Sistemin bugünkü yapısı ve kapsayıcılığı hakkında ne düşünüyorsunuz?

2003’ten bu yana uygulamada olan Bireysel Emeklilik Sistemi’ni, vatandaşlarımıza uzun vadeli tasarruf alışkanlığı kazandırmak ve emeklilik dönemlerinde ek gelir sunmak amacıyla geliştiriyoruz. Devlet katkısının %30’a çıkarılması, Otomatik Katılım Sistemi’nin hayata geçmesi ve 18 yaş altının sisteme dahil olması gibi adımlar, kapsayıcılığı artıran önemli dönüm noktaları oldu.

Bugün yaklaşık 17,4 milyon katılımcıya ve 1,5 trilyon TL’yi aşan fon büyüklüğüne ulaşan sistem, artık ciddi bir tasarruf platformu haline geldi. 400 bin vatandaşımız bu sistemle emekli oldu.

Vizyonumuz net: Doğumdan itibaren herkesin faydalanabileceği, toplumun tüm kesimlerinde tasarruf bilincini yerleştiren sürdürülebilir bir BES yapısı inşa etmek. Bu doğrultuda yeni düzenlemelerle sistemi güçlendirmeye devam edeceğiz.

Son dönemde BES ile ilgili yapılan düzenlemelerden bahsedermisiniz? Bu düzenlemeler sistemin sürdürülebilirliğine nasıl katkı sağladı?

Bireysel Emeklilik Sistemi’ni daha kapsayıcı, esnek ve sürdürülebilir kılmak için son dönemde birçok yapısal ve yasal düzenlemeyi hayata geçirdik. 18 yaş altının sisteme katılımı, erken yaşta tasarruf alışkanlığı kazandırma açısından çok önemli bir adımdı. BEFAS platformunu devreye alarak tüm fonlara erişimi serbestleştirdik, böylece katılımcılarımızın yatırım imkanlarını çeşitlendirdik.

Devlet katkısı %30’a çıkardık ve yıllık limiti aşan katkılarının bir sonraki yıllara devredilmesini sağladık. Bu da uzun vadeli tasarrufu ciddi biçimde teşvik etti.

2024’te devreye aldığımız iki uygulama da sistemin cazibesini artırdı. Alacağın devri ile BES birikimlerinin krediye erişimde teminat olarak kullanılması mümkün hale geldi. Kısmi ödeme uygulamasıyla da konut alımı, evlilik, eğitim ya da afet gibi durumlarda sistemden çıkmadan birikimlerin bir kısmına erişim sağladık.

Tüm bu adımların amacı: BES’i, katılımcılar için daha cazip, hayatın doğal akışıyla uyumlu ve sürdürülebilir bir sistem haline getirmek.

Gelecekte BES sisteminde ne gibi yenilikler ve gelişmeler öngörüyorsunuz? Özellikle teknoloji ve dijitalleşme açısından bizleri neler bekliyor?

Bireysel Emeklilik Sistemi, sadece yapısal gelişimini sürdürmekle kalmıyor; aynı zamanda dijitalleşme başta olmak üzere birçok alanda da dönüşüm sürecine hazırlanıyor. Önümüzdeki dönemde e-Devlet entegrasyonlarının kapsamını genişletiyoruz. Böylece katılımcılar, cayma, ayrılma, aktarım, emeklilik işlemleri ve kısmi ödeme gibi operasyonel işlemleri doğrudan e-Devlet üzerinden yapabilecekler.

Ayrıca Otomatik Katılım Sistemi’nin, işveren katkısını da içeren kapsayıcı bir Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi’ne dönüşmesi için hazırlıklarımız devam ediyor. Sistem içinde fon yapısında sadeleşme, kesintilerin basitleştirilmesi, işyeri değişikliklerinden dolayı pasif kalan sertifikaların otomatik olarak birleştirilmesi ve BES fonlarının OKS çalışanlarına sunulması gibi düzenlemelerle katılımcılarımızın deneyimini kolaylaştırmayı hedefliyoruz.

Bireysel ihtiyaçlara yönelik kısmi ödeme kapsamına bedelli askerlik ve hac ibadetini de eklemeyi planlıyoruz. Gençlerin sisteme erken yaşta dahil olmalarını ve finansal okuryazarlıklarını artırmayı amaçlayan üniversite öğrencilerine özel BES planları (ÜniBES) üzerinde çalışmalarımız devam ediyor.

Uluslararası arenada ise, Kasım ayında İstanbul’da gerçekleşecek olan ve 86 ülkenin üye olduğu OECD Emeklilik Çalışma Grubu Forumu’na ev sahipliği yaparak ülkemizin stratejik konumunu güçlendireceğiz.

Son olarak, BES ile Türk vatandaşlığı kazanımını sağlayan yasal düzenlemenin yürürlüğe girmesiyle, ülkemizin finansal piyasalarına uzun vadeli döviz cinsinden sermaye girişi de desteklenmiş oldu.

Tüm bu projelerle BES’i daha kapsayıcı, dijital, entegre ve sürdürülebilir bir yapıya dönüştürmek için kararlılıkla çalışmaya devam ediyoruz.

Kaynak: Inbusiness Sigorta ve BES Eki



Emeklilik mi vatandaşlık mı? İkisi bir arada!

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) aracılığıyla Türk vatandaşlığı kazanma imkânından faydalanmak isteyen 88 kişi, emeklilik şirketlerine başvurarak sisteme dahil oldu. Katılımcılar, bugüne kadar toplam 1,4 milyar TL katkı payı ödemesi gerçekleştirdi.

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) aracılığıyla Türk vatandaşlığı kazanma imkânından faydalanmak isteyen 88 kişi, emeklilik şirketlerine başvurarak sisteme dahil oldu. Katılımcılar, bugüne kadar toplam 1,4 milyar TL katkı payı ödemesi gerçekleştirdi.

2022 yılında yapılan yasal düzenleme ile, BES aracılığıyla Türk vatandaşlığı başvurusu yapabil-

mek mümkün hale gelmişti. Bu kapsamda, en az 500 bin dolar ya da karşılığı döviz tutarında katkı payı yatırarak, ilgili BES planında en az 3 yıl kalma şartını yerine getiren yabancı uyruklu bireyler, vatandaşlık başvurusunda bulunabiliyor.

Katılım En Çok Bir Şirkete Oldu

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre, 2025 yılı itibarıyla 88 kişi, vatandaşlığa esas emeklilik planlarına katılım sağladı. Bu katılımcıların toplam fon büyüklüğü yaklaşık 2 milyar TL’ye ulaştı.

Başvurular, Anadolu Hayat Emeklilik, Bereket Emeklilik, Katılım Emeklilik ve Türkiye Hayat

Emeklilik şirketleri üzerinden gerçekleştirildi. En yoğun katılım ise Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. üzerinden oldu. Bu şirket aracılığıyla sisteme dahil olan 70 kişi, toplamda 1,1 milyar TL katkı payı öderken, bu katılımcıların fon büyüklüğü 1,5 milyar TL’ye ulaştı.

Süreç Yasal Düzenlemelere Bağlı Yürütülüyor

BES aracılığıyla vatandaşlık başvurusu süreci, Hazine ve Maliye Bakanlığı’nın belirlediği kriterler doğrultusunda yürütülüyor. Bu süreçte yatırılan katkı payları belirli sürelerle sistemde kalmak zorundayken, emeklilik sözleşmeleri “vatandaşlık planı” kapsamında özel olarak oluşturuluyor ve izleniyor.



RS Oto Ekspertiz, Otostat’ı Teknolojiyle Tanıştırdı!

RS Oto Ekspertiz, Sancaktepe Otostat’daki açılışla Ekspertiz hizmetlerini yeni bir dönemin kapılarını araladı. RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünalı ile RS Oto Ekspertiz Genel Müdürü Erkan Çalışkan ev sahipliğinde, yeni lokasyonda düzenlenen açılış töreni sektörün önemli isimlerini bir araya getirdi.

İstanbul Anadolu Yakası’ndaki tek galeri kompleksi olan Sancaktepe Otostat ve Otomer’de MR teknolojiyi hizmet vermeye başlayan RS Oto Ekspertiz, bölgede yoğun ilgiyle karşılandı. Açılış törenine Sancaktepe Belediye Başkan Yardımcısı Hüseyin Kılıç ve İstanbul Oto Galericiiler Oda Başkanı Doğan Taşlıdağ’ın yanı sıra MARMAS Başkanı Hüseyin Erdem, Marmas Başkan Yardımcısı Aykut Bakşi, OtoSor Satış ve Operasyon Direktörü Emre Gü-

lal, OtoSor Satış Müdürü Erdem Kayhan ile birçok otomotiv şirketinin temsilcisi katıldı.

Törende kısa bir konuşma gerçekleştiren RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünalı ve RS Oto Ekspertiz Genel Müdürü Erkan Çalışkan, yeni lokasyonun sadece fiziki bir değişiklik olmadığını, aynı zamanda hizmet kalitesinde yeni bir çağ başlattığını vurguladı. Açılış kurdeleninin kesilmesinin ardından davetliler MR cihazıyla yapılan araç ekspertizini birebir deneyimledi ve canlı bir şekilde MR raporu sunuldu.

Ekspertizde yeni nesil teknolojiyle objektif sonuç

RS Oto Ekspertiz, 2022 yılında Türkiye’de ilk kez MR cihazı ile oto ekspertiz hizmeti sunarak sektörde devrim niteliğinde bir adım attı. MR cihazı sayesinde,

araçların kaporta ve boya durumları, termal kamera ve halojen ışıklarla detaylı biçimde analiz ediliyor. Bu sayede hasar tespitleri daha net ve anlaşılır hale geliyor, boya kalınlıkları milimetrik olarak ölçülüyor. Ayrıca onarım işlemleri objektif biçimde raporlanırken insan yorumuna dayalı subjektif yorum farklarının önüne geçiliyor. Şirket, MR teknolojisinin desteğiyle ikinci el araç alım-satımında ve sektörel bazda şeffaflığı artırmayı hedefliyor.

Türkiye Genelinde 400 Servis Noktasıyla "Garanti Geliyor": Garantili Oto Servis hayata geçiyor



RS Otomotiv Grubu'nun üç yıllık araştırmageliştirme süreciyle geliştirdiği Garantili Oto Servis platformu, oto bakım ve onarımında güven ve şeffaflık sunuyor. 81 ilde ve 400 farklı TSE 12047 & 13168 belgeli servis noktası üzerinden Türkiye genelinde hizmet veren GOS, araç sahiplerinin üretici garantisini korurken, yedek parça ve işçilik işlemlerinde 1 yıl ek güvence sağlıyor.

Platformun ilk etapta pilot uygulaması Bursa'da başlatıldı ve yıl sonuna kadar tüm Türkiye'ye yayılması hedefleniyor.

Üç Farklı Parça Seçeneği, Şeffaf Fiyat Teklifi

Garantili Oto Servis web sitesi üzerinden erişilebilen sistem; araç sahiplerine OEM (orijinal), Premium (eşdeğer), Ekonomik (muadil) olmak üzere üç farklı parça alternatifi sunuyor. Kullanıcılar, servis ağı içinde fiyat tekliflerini karşılaştırıp bütçelerine en uygun hizmeti seçebiliyor.

Garantili Hizmet, Uygun Fiyat

Garantili Oto Servis Başkanı Turan Gürses, sistemin tüketici endişelerini tamamen ortadan kaldırmayı amaçladığını vurguluyor: "Araç garantisi bozulur mu?", "Hangi parça kullanıldı?", "Fiyat adil mi?" gibi sorulara yanıt sunan platform, standartlara uygun ve güvenli hizmet sunuyor. Üstelik bunu yetkili servise göre %50-60'a kadar uygun maliyetle yapıyor.

Blok Muafiyeti Yasası Doğruluyor

2007'den beri yürürlükte olan Blok Muafiyeti Yasası sayesinde; TSE belgeli özel serviste OEM veya eşdeğer parça kullanımıyla yapılan işlemler sırasında üretici garantisi korunuyor. Bu yasadaki faydalanan RS Otomotiv, tüketiciye hem mali avantaj hem de garanti güvenliği sunuyor.

Güven, Standart ve Manifesto

Garantili Oto Servis'in hizmet manifestosu, "kaliteli, şeffaf, doğru fiyatlı ve uzman ekiple temizlik ve titizlik esası yaklaşımı" üzerinde şekilleniyor. Araç sahipleri hizmet içeriklerini, fiyatlarını ve servis kalite kriterlerini net şekilde görüyor.

Yangın vurdu, fırtına süpürdü: Sigorta şirketleri ne yapacak?

Küresel sigorta sektörü, 2025 yılının ilk altı ayında doğal afet kaynaklı hasarlardan dolayı ciddi finansal baskı altına girdi.

Küresel sigorta sektörü, 2025 yılının ilk altı ayında doğal afet kaynaklı hasarlardan dolayı ciddi finansal baskı altına girdi. Uluslararası reasürans brokeri Gallagher Re'nin yayımladığı son yarı yıl değerlendirmesine göre, yalnızca ilk 6 ayda sigortalı kayıplar 84 milyar dolara ulaştı. Bu tutar, 2011'deki 136 milyar dolarlık rekorun ardından, yılın ilk yarısı baz alındığında en yüksek ikinci kayıp olarak kayıtlara geçti.

Rapora göre, bu zararın 81 milyar dolarlık kısmı doğrudan iklim ve hava olaylarından kaynaklandı. Bu da hava kaynaklı afetlerin, sektördeki risk profilini kalıcı biçimde değiştirdiğine işaret ediyor. Gallagher Re, bu durumu sigorta endüstrisi açısından "yeni piyasa gerçeği" olarak niteliyor.

En büyük zarar, Ocak ayında ABD'nin batı kıyısında meydana gelen orman yangınlarından kaynaklandı. Özellikle Los Angeles County çevresindeki yangınlar, sadece maddi değil sosyal sonuçlarıyla da dikkat çekti. On binlerce kişi evlerinden tahliye edilirken, birçok kişi bölgede kalıp kalmama



konusunda karar aşamasına geldi. Bu yangınlar, toplam zararın yaklaşık 40 milyar dolarını oluşturdu.

Yangınların ardından, Kaliforniya'nın önde gelen sigorta firmalarından State Farm General, yalnızca bu felaket nedeniyle 8.700'den fazla hasar bildirimini aldı ve 1 milyar doların üzerinde ödeme gerçekleştirdiğini duyurdu. Şirket, bu zararların ardından eyalet düzenleyicilerinden prim oranlarında acil ve geçici bir artış talep etti.

Mart ayında yaşanan şiddetli fırtınalar, ABD'nin güney ve orta eyaletlerinde ciddi hasara yol açtı. 13-16 Mart tarihleri arasında görülen yoğun hortumlar ve dolu yağışları, özellikle kırsal bölgelerde büyük yıkım yarattı. Bu fırtınalardan kaynaklanan toplam kayıp, 33 milyar doları buldu. Gallagher Re'ye göre bu fırtına dalgası, sigorta sektörünün tarihindeki en maliyetli hava olayları arasında yer aldı.

Öte yandan, ABD dışındaki bölgelerde sigortalı kayıplar göreceli olarak düşük kaldı. İlk altı ayda ABD dışı bölgelerde kaydedilen toplam sigortalı zarar 10 milyar doların altında gerçekleşti. En dikkat çeken olaylardan biri, Nisan ayında Myanmar ve Tayland'da meydana gelen ve yaklaşık 1 milyar dolarlık zarara yol açtığı tahmin edilen deprem oldu.



TSB, Sındırgı depremi sonrası sigorta verilerini açıkladı

Balıkesir'in Sındırgı ilçesinde 10 Ağustos akşam saatlerinde meydana gelen 6.1 büyüklüğündeki deprem, hem bölge halkını hem de Türkiye'yi derinden sarstı. İstanbul, Bursa ve İzmir gibi birçok ilde de hissedilen sarsıntı, Türkiye'nin deprem gerçeğini bir kez daha acı bir şekilde hatırlattı.

Depremde hayatını kaybeden vatandaşlara Allah'tan rahmet, yaralılara ise acil şifalar dilenirken, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) bir açıklama yayımlayarak bölgedeki sigortalılık oranlarına dikkat çekti.

DASK Sigortalılık Oranı %63,9, Yangın Sigortasında Düşük Seyir

TSB'nin Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) ve Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) verilerinden yaptığı analize göre, Balıkesir'de toplam 377 bin konut bulunuyor. Bu konutların 240 bin 752'si Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) kapsamında sigortalı. Buna göre, kent genelinde DASK sigortalılık oranı %63,9 seviyesinde.

Ancak deprem teminatı içeren konut yangın sigortasında durum daha

vahim. Balıkesir'de sadece 73 bin 317 konutun yangın poliçesi bulunuyor; bu da %19,4'lük bir sigortalılık oranına denk geliyor.

Ticari poliçe sayısı 7.522, snai poliçe sayısı ise 1.642 olarak kaydedildi.

Sındırgı özelinde ise toplam 992 konutun yangın poliçesi bulunuyor. Bunların 793'ü konut, 147'si ticari ve 52'si snai poliçelerden oluşuyor.

TSB: Risk Yüksek, Sigortalılık Bilinci Artmalı

TSB açıklamasında, yaşanan depremin ardından sigortalılık oranlarının önemine vurgu yapılarak şu ifadeler yer verildi:

"Bu tablo bize net olarak şunu söylüyor: Risk yüksek, sigortalılık bilinci artmalı. Unutmayalım; sigorta bir tercih değil, yaşamın sigortasıdır."

Birlik, bu zor günlerin ancak dayanışma ve birlik içinde aşılabileceğinin altını çizerek, depremden etkilenen tüm vatandaşlara geçmiş olsun dileklerini ilettili.



SEDDK'dan Sürpriz Değil, Zam Geldi!

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Zorunlu Trafik Sigortası primlerine ilişkin yeni düzenlemeyi duyurdu. Buna göre, 2025 yılı Ağustos ayında geçerli olacak azami primler, Temmuz ayı tarifesine göre yüzde 1,5 oranında artırılarak uygulanacak.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Zorunlu Trafik Sigortası

primlerine ilişkin yeni düzenlemeyi duyurdu. Buna göre, 2025 yılı Ağustos ayında geçerli olacak azami primler, Temmuz ayı tarifesine göre yüzde 1,5 oranında artırılarak uygulanacak.

Taksi, minibüs (sürücü dâhil 10-17 koltuk), otobüs (sürücü dâhil 18-30 koltuk) ve otobüs (sürücü dâhil 31 ve üzeri koltuk) gibi bazı araç grupları için ise bu orana ek olarak yüzde 2'lik ilave bir artış yapılacak. Yeni

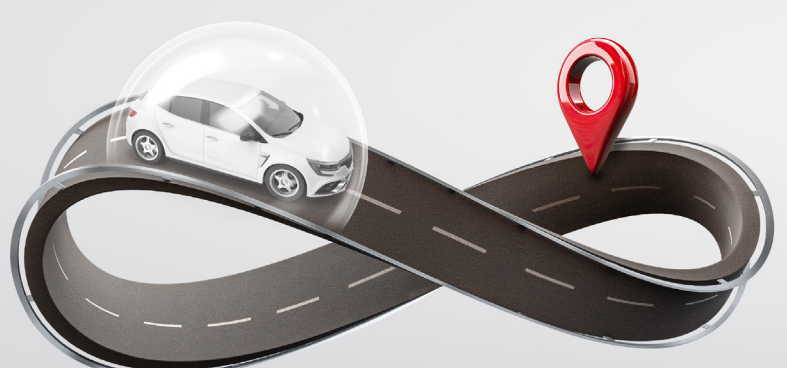
tarife, 1 Ağustos 2025 tarihi itibarıyla geçerli olacak.

SEDDK daha önce, Mayıs ayında geçerli olan azami primlerin Haziran ayında yüzde 3, Temmuz ayında ise yüzde 2 oranında artırıldığını; belirtilen araç grupları için bu artışlara ilave olarak yüzde 2 oranında ek düzenleme yapıldığını açıklamıştı.



Kaskoda

#DoğruRota



Yolda güvenle ilerlemek için...

0850 222 8 434 | hdisigorta.com.tr



Ankara Sigorta, 89. Yılını Festival Coşkusuyla Kutladı

Türkiye'nin köklü sigorta şirketlerinden Ankara Sigorta, kuruluşunun 89. yılını çalışanlarıyla birlikte özel bir etkinlikte kutladı. "Yaza Merhaba" temasıyla düzenlenen kutlama, festival atmosferiyle renklenirken, çalışanlara unutulmaz bir akşam yaşatıldı.

Müzik, sokak lezzetleri, sürpriz aktivitelerle dolu gecede, Ankara Sigorta çalışanları keyifli vakit geçirirken, kurumsal birlikteliğin gücü bir kez daha hissedildi.

Gecenin açılış konuşmasını gerçekleştiren Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin Tüvar, konuşmasında şirketin 89 yıllık geçmişine ve geleceğe dönük vizyonuna değindi.

Tüvar, "Bu kurum, neredeyse bir asra yaklaşan tarihini sadece rakamlarla değil; güven, istikrar ve insan odaklı bir çalışma anlayışıyla yazdı. Ankara Sigorta, bugün sizlerin emeğiyle, aklıyla ve kalbiyle büyümeye devam ediyor. Temelimizde yalnızca bir sigorta markası değil; bir ekip, bir değerler bütünü ve güçlü bir gelecek vizyonu yatıyor," dedi. Tüvar ayrıca, şirketin 2025 hedeflerine ıskı tutan başarılarına da dikkat çekerek şunları söyledi: "Ankara Sigorta tarihinin en yüksek kâr rakamına ulaşarak 3 milyar TL'lik bir başarıya imza attık. Umuyorum ki bu, ileride aşılabilecek büyük bir rekor olur. Önümüzde çok uzun bir yol var. Bu nedenle bugün sadece geçmişimizi kut-

lamıyoruz; birlikte yazacağımız yeni başarı hikâyelerinin heyecanını da yaşıyoruz." Konuşmasının sonunda Temmuz ve Ağustos aylarında şehir dışı çalışma uygulamasını hayata geçireceklerini paylaşan Tüvar, yaz döneminde çalışanlara daha esnek ve keyifli bir çalışma ortamı sunacaklarının da müjdesini verdi.

Ankara Sigorta, bu özel akşamla hem kurumsal hafızasını onurlandırdı hem de geleceğe olan bağlılığını pekiştirdi. 89 yıllık tecrübenin üzerine inşa edilen bu güçlü yapı, önümüzdeki dönemde de güvenle büyümeye ve yeni başarı hikâyeleri yazmaya devam edecek.



Selva Eren

Türk Reasürans
Genel Müdürü

Geleceğe daha güçlü adımlarla ilerliyoruz

Altı yıl önce Türkiye'nin reasürans kapasitesini güçlendirmek hedefiyle yola çıkan Türk Reasürans, bugün yalnızca sektördeki liderliğini pekiştirmekle kalmayıp, finansal gücü, stratejik vizyonu ve uluslararası etkinliğiyle küresel ölçekte bir oyuncuya dönüştü.

Türk Reasürans olarak, 2024 sonu itibarıyla öz kaynaklarımız 6 milyar TL'yi aşarken, net dönem karımız 3,1 milyar TL'ye ulaştı ve 17,1 milyar TL'lik brüt prim üretimimize yurt içi reasürans piyasasında %48 oranında pazar payını elde ettik. Ayrıca 1,16 milyar TL kurumlar vergisi ödeyerek Türkiye genelinde en fazla vergi ödeyen ilk 100 şirket arasında yer almanın gururunu yaşıyoruz. Bugün, küresel ölçekte 17 ülkede yerleşik 27 sigorta ve reasürans şirketiyle kurduğumuz iş birlikleriyle, 57 ülkeye teminat sunuyoruz.

Şirketimizin elde ettiği başarılar, iştiraklerimizle de destekleniyor. Türkiye'nin ilk katılım esası reasürans şirketi olan Türk Katılım Reasürans, istikrarlı büyümesine devam ediyor. Diğer iştirakimiz olan T-Rupt Teknoloji ise yerli mühendislik gücüyle geliştirilen katastrofik modelleme platformu CATMOD ile afet risklerinin ölçülmesi ve yönetilmesi alanında hizmet veriyor. T-Rupt, dünyada yalnızca birkaç yetkinlik merkezi tarafından sunulabilen ve Türkiye'de bir ilk olan CATMOD ile 2024 yılında 37 sigorta şirketine bekle-

nen Marmara Depremi için senaryo bazlı modelleme çalışması yaptı.

Teknik işleticiliğini üstlendiğimiz Doğal Afet Sigortalı Kurumu (DASK) ve Özel Riskler Yönetim Merkezi (ÖRYM) ile de hem sektöre hem de ülke ekonomisine katkı sunmayı sürdürüyoruz. Türk Reasürans olarak, DASK'ın ödeme gücünü 355 milyar TL'ye çıkardık. Bu kapasite, bir yıl içinde meydana gelebilecek iki ayrı deprem için iki kez kullanılabilir şekilde tasarlandı. Ankara'da devreye aldığımız DASK Olağanüstü Yönetim Merkezi ve yenilenen teknolojik altyapımızla, 6 Şubat Kahramanmaraş ve 23 Nisan İstanbul depremlerinde, gelen ihbarların üzerinden 24 saat geçmeden tazminat ödemelerine başladık. Kahramanmaraş depremlerinde yaklaşık 40 milyar TL tutarında tazminat ödemesi gerçekleştirilmiş olup, bu tutarın 26 milyar TL'lik kısmı yurt dışı reasürörler tarafından karşılanmıştır. Afet anlarında etkin iletişim sağlamak ve sigortalılık oranını artırmak hedefiyle gerçekleştirdiğimiz DASK Bölge İrtibat Ofisleri, Gaziantep ve Bursa'da faaliyete başladı. Gelecek dönemde, bu yapılanmanın ülke genelinde stratejik önceliğe sahip illerde yaygınlaştırılması planlanmaktadır.

Özel Riskler Yönetim Merkezi (ÖRYM) hem devlet destekli hem de özel nitelikli sigorta ürünleriyle hizmet vermeye devam ediyor. Devlet Destekli Alacak Sigortası ürünüyle 2024 sonunda toplamda

41 bini aşan firmaya 21 milyar TL'lik teminat sağladı. Rusya-Ukrayna savaşının yarattığı krizin yansımaları olan teminat açığına da çözüm sağlamada kilit rol üstlenen ÖRYM, bölge ülkeleri ile Türkiye arasında, Türk menfaati içeren tarifeli yolcu taşımacılığı yapan hava araçlarına ilişkin sigorta işlemlerini gerçekleştirdi ve turizm sürekliliğini sağladı.

ÖRYM ayrıca, Türk ihracatçılarının ticari faaliyetlerinin aksamaması için, Rusya ve Belarus'a yönelik ihracat işlemleri için alacak sigortası teminatı desteği sağladı. Devlet politikasına paralel olarak uygulanan Tahlil Koridoru kapsamında, Türk armatörleri tarafından Rusya ve Ukrayna'dan Türkiye limanlarına yapılan tarım ürünleri sevkiyatlarında emtia ve tekne harp sigortası teminatı sundu. Böylece artan jeo-politik risklere rağmen dış ticaretin devamlılığı sağlandı.

Altı yıllık yolculuğumuzda elde ettiğimiz başarılar, yalnızca bugünü değil, geleceğe yönelik stratejik kararlılığımızı da yansıtır. Türk Reasürans olarak vizyonumuz net: Türkiye'nin risklerini yöneten, global pazarlarda teminat sunan, yerli kapasiteyi artıran ve sektöre sürdürülebilir güvence sağlayan bir yapı olmak. Finansal istikrar, teknoloji yatırımı, insan kaynağına duyduğumuz güven ve stratejik iş birliklerimizle geleceğe daha güçlü adımlarla ilerliyoruz.

Kaynak: Inbusiness Sigorta ve BES Eki



Doğa Sigorta, brokerleri ile sıcak bir yaz gecesinde düzenlediği sımsıcak bir davet ile bir araya geldi

Doğa Sigorta Broker Daveti, 9 Temmuz'da Conrad İstanbul Bosporus'un büyüleyici manzarasına sahip Panoramik Terasında yoğun bir katılımla gerçekleşti.

Sektörün önde gelen brokerleri, Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpinar'ın ev sahipliğinde ki davette, kurumun icra kurulu üyeleri ve yöneticileri ile bir araya geldi. Geniş bir katılımla gerçekleşen etkinlikte yönetici ve brokerler keyifli bir sohbet ortamında sektörün ilk yarısını da değerlendirme fırsatı buldular, başarı dolu işlerini kutladılar.

Boğaz'ın eşsiz manzarasına leziz ikramlar ve keyifli müziğin eşlik ettiği davette Doğa Sigorta yöneticileri ve brokerler, sektördeki güncel gelişmeleri ve iş birliği fırsatlarını görüşme imkânı da buldu. Sektörün önemli temsilcileri eski dostlarıyla bir araya gelme fırsatı yakalarken, organizasyon yepyeni dostluklara da sahne oldu.

Gecenin karşılama konuşmasını gerçekleştiren Kurumsal Satış ve Alternatif Dağıtım Kanalları Direktörü İpek Güner, Doğa Sigorta'nın brokerlerine verdiği önemi ve onlarla olan güçlü ilişkilerini bir kez daha vurguladı. Davetlilere hoşça vakit geçirmelerini diledi.

İpek Güner'in ardından gecenin açılış konuşmasını gerçekleştiren Genel Müdür Coşkun Gölpinar, "Genelkselleşen broker davetlerimizde, siz, sektörün önde gelen kurum ve yöneticileri ile bir araya gelmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Sigortacılık, sadece finansal güvence sağlamanın ötesinde, güven ve istikrar inşa etme sanatıdır. Her bir poliçemiz, bir hayatı, bir kuruluşu, bir hayali, bir geleceği güvence altına alma sözüdür. Bu sorumluluğun bilincinde olarak, sektördeki her bir profesyonelin gösterdiği çaba ve azim takdir edilesidir. Doğa Sigorta olarak 10 yılımızı geride bıraktığımız bu sektörde bizlere duyduğunuz güven ve verdiğiniz

emek için çok teşekkür ederim. Gerek kurumsal duruşlarınız gerek vizyon ve networkünüzle sizler bu sektörde rolü çok önemli olan profesyonellersiniz, sigorta sektörünün tanıtımı ve farkındalığının artması misyonumuzu da omuz omuza sizlerle sürdürmekteyiz. Hem değerli Doğa Sigorta yöneticilerimize hem de sizlere, teşekkürlerimi sunarken artarak devam eden başarılı ve kârlı işler diliyorum." dedi.

Doğa Sigorta icra kurulu ve yöneticileri etkinliğe gösterilen yoğun ilgiden duydukları memnuniyeti dile getirerek, bu tür buluşmaların sektördeki diyalogu güçlendirdiğini ve karşılıklı anlayış ve üretkenliği artırdığını belirtti. Kokteyl, samimi sohbetlerin ve yeni iş bağlantılarının kurulduğu verimli bir gece olarak hafızalarda yerini aldı.



Gençken BES'e gir, yaşlanınca keyfini sür!

Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) genç yaşta adım atmak, ilerleyen yaşlarda sisteme dahil olmaya kıyasla pek çok açıdan daha avantajlıdır. Bu avantajların başında, uzun vadede birikim yapma imkânının bulunması gelir.

Erken yaşta tasarrufa başlamak, zamanla biriken katkılarının bileşik getiri etkisinden daha fazla faydalanılmasını sağlar. Yani, sadece yapılan ödemeler değil, bu ödemelerden elde edilen getiriler de yatırıma yönlendirilerek uzun vadede ciddi birikimlere ulaşılabilir. Bu da emeklilik döneminde ek gelir elde etme potansiyelini artırır.

Ayrıca, düzenli katkı payı ödemek bireylerde finansal disiplin ve tasarruf alışkanlığı kazandırır. Küçük tutarlarla bile olsa uzun süreli yatırımlar sayesinde anlamlı bir birikim oluşturmak mümkündür.

Sistemde uzun süre kalan katılımcıların fon büyüklüklerinin daha yüksek olduğu dikkat çekmektedir. Kıdem süresi arttıkça hem toplam birikim artmakta hem de devlet katkılarından daha uzun süre yararlanılabilmektedir. Uzun vadede sistemde kalanlar, devletin sunduğu katkılardan daha büyük oranda fayda sağlama imkânı bulur.

Genç yaşta sisteme girmenin bir diğer avantajı da daha yüksek riskli fonlara yatırım yapma esnekliğidir. Erken yaşta yapılan yatırımlar, zaman içinde piyasalardaki dalgalanmalardan daha az etkilenecek potansiyel yüksek getiriler sağlayabilir. Buna karşılık, emekliliğe yakın dönemde sisteme giren bireyler genellikle daha düşük riskli, dolaşısıyla daha düşük getirili fonlara yönelme eğilimindedir.

Son olarak, sistemde emeklilik hakkını kazanmış fakat bu hakkı henüz kullanmamış çok sayıda sözleşme bulunmaktadır. Bu sözleşmelere ait birikimler hâlâ yatırıma yönlendirilerek değer kazanmaya devam etmektedir.



Mehmet Tuğtan
Anadolu Sigorta
Genel Müdürü

Yavuz Ölken
AXA Türkiye CEO'su

İki sigortacı buluştu, sektörün nabzı arşa çıktı!

AXA Türkiye'nin YouTube kanalında yayımlanan "AXA Türkiye ile Farklı Bakış" programının özel bölümünde, sigorta sektörünün iki güçlü ismi buluştu. 100. yılını kutlayan Anadolu Sigorta'nın Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan'ın konuk olduğu yayında, sektörün sürdürülebilir büyüme hedefleri, yapısal ihtiyaçları ve dijital dönüşüm süreci kapsamlı şekilde ele alındı.

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken ve Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan'ın katılımıyla gerçekleşen program, sektörel sürdürülebilirlik vizyonuna ışık tutan değerli bir yayına dönüştü. Keyifli ve samimi bir sohbet orta-

mında gerçekleşen yayında, Türkiye'de artan afet risklerinin ve iklim krizinin etkilerinin sadece doğayı değil; ekonomiyi ve toplumsal yapıyı da derinden etkilediği vurgulandı. Sigorta sektörünün yalnızca hasar sonrası devreye giren bir mekanizma olmaktan çıkıp, riskleri önleyici ve toplumu dayanıklı hale getiren stratejik bir yapıya evrilmesi gerektiğinin altı çizildi.

Programda dikkat çekilen bir diğer önemli konu, sektörün büyümesinin yalnızca prim üretimiyle değil; güçlü bir özkaynak yapısı, sürdürülebilirlik yaklaşımı ve sosyal faydayla ölçülmesi gerektiği oldu. Reasürans maliyetlerinin artması ve yüksek dışa bağımlılık, sektörün uzun va-

deli dayanıklılığı açısından yeniden ele alınması gereken temel konular arasında yer alıyor. Bu çerçevede, yerel reasürans kapasitesinin geliştirilmesi ve maliyetlerin kontrol altına alınması hem ekonomik sürdürülebilirlik hem de ulusal sigorta sisteminin direnci açısından önem taşıyor.

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, programla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu: "Bugün, günlerden Anadolu diyebiliriz; çünkü gündemimiz yalnızca sigortacılık değil, aynı zamanda atılan, Türkiye'nin en seçkin sigorta şirketlerinden biri olan Anadolu Sigorta ile aynı sektörde omuz omuza yürümek, hepimize büyük bir ilham veriyor."

sektörümüzün birlikte düşünme, dayanışma ve hareket etme gücünü bir kez daha ortaya koydu. Anadolu Sigorta'nın 100. yılını kutlamak, sigortacılık tarihimizdeki önemli yapı taşlarından birini anmak anlamına geliyor ve bu bizler için ayrı bir gurur vesilesidir. Kökleri Cumhuriyet'le aynı zamanda atılan, Türkiye'nin en seçkin sigorta şirketlerinden biri olan Anadolu Sigorta ile aynı sektörde omuz omuza yürümek, hepimize büyük bir ilham veriyor."

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan ise programda şu ifadeleri kullandı: "Ülkemizde sigortacılık sektörünün gelişimi için var gücüyle mücadele eden AXA Türkiye ve sektörün en kıymetli duayen li-

derlerinden biri olan Yavuz Ölken'in daveti için çok teşekkür ederim. Anadolu Sigorta'nın 100. yılında genel müdürlük görevi bana düştüğü için çok şanslıyım. 100 yıl öncesine gittiğimizde çok sayıda savaş, ciddi bir ekonomik çöküntü ve aslında Cumhuriyet'in ilanından önce de yükselen bir iktisadi bağımsızlık şiarı var. Anadolu Sigorta'nın kuruluş fikri ilk o dönemlere dayanıyor. 8 Mart 1925 tarihinde Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün imzasıyla kurulmuş bir şirkettir. Yıllar içinde ülke sanayileştikçe demir çelik fabrikalarından cam fabrikalarına kadar birçok yatırımın arkasında teminat sağlayan bir Anadolu Sigorta var. Bir sigorta şirketinden öte toplumsal ve ekonomik dönüşümün destek-

çisi olan kuruluşlardan bir tanesi. Çünkü sigortacılık bir meslek değil, topluma verilmiş bir sözdür."

Dijitalleşmenin sektördeki dönüşümün merkezinde yer aldığına dikkat çekilen programda, yapay zeka destekli hasar süreçlerinden dijital sağlık platformlarına kadar birçok alanda müşteri deneyiminin yeniden tanımlandığı ifade edildi. Yayında ayrıca, veri analitiği temelli uygulamalar ve 7/24 erişilebilir dijital hizmetlerin, müşteri beklentilerini karşılama da kritik rol oynadığı belirtildi.



TSB'den tarımsal afetlere karşı güçlü mesaj: Üreticinin yanındayız

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), TBMM Zirai Don Araştırma Komisyonu toplantısında 2025 yılında tarım sektörünü derinden etkileyen zirai don felaketi karşısında sigorta sektörünün üstlendiği rolü ve çözüm önerilerini paylaştı.

TSB Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay yaptığı sunumda, sigorta sektörünün yalnızca bireysel üreticileri değil, kamu harcamalarını desteklediğini ve gıda güvenliğini de koruyan stratejik bir mekanizma olduğunu vurguladı. 2025 yılında meydana gelen don riski nedeniyle 21.6 milyar TL'lik hasar ön ekspertizi yapıldığını belirten Oksay, bu zararın ihracat, kırsal istihdam ve fiyat istikrarı üzerindeki etkilerine dikkat çekti. Sigortalılık oranının %30 olduğu dikkate alındığında TARSİM ve sigorta sektörünün sigortalılık oranının yükseltilmesi durumunda daha fazla sorumluluk

alacak güçte ve kapasitede olduğu belirtildi.

Sigorta Sistemi Üreticinin Güvencesi

TSB'nin sunduğu bilgiler doğrultusunda; TARSİM sistemi, kamu-özel sektör iş birliğiyle çalışan önemli bir model olarak, 2024 sonu itibarıyla 3,26 milyon poliseye ulaşmış durumda. Don teminatı ise meyve, fidan, fide ve ağaçları kapsıyor.

"Sigorta, üreticinin afet sonrası ayakta kalmasını sağlar; yeniden üretime geçişini mümkün kılar," diyen Oksay, özellikle zirai don gibi iklimsel afetlerin kırsal ekonomiyi tehdit eden temel unsurlardan biri haline geldiğini söyledi.

Türkiye Sigorta Birliği'nden Üç Kritik Öneri

TSB tarafından Komisyon'a sunulan politika önerileri ise şu şekilde sıralandı:

Parametrik Sigorta Ürünlerinin Yaygınlaştırılması: Don gibi iklim olaylarında tazminat süreçlerini hızlandırmak amacıyla.

Mikroklim ve Bölgesel Risk Verilerinin Geliştirilmesi: Etkin risk yönetimi ve fiyatlama için temel bir gereklilik.

Sigorta Farkındalığını Artırıcı Kampanyalar: Üretici nezdinde sigorta bilincinin yükseltilmesi için.

Oksay konuşmasını, "İklim değişikliğinin etkileri artık daha sık ve şiddetli hissediliyor. Bu yeni risk iklimine karşı üreticiyi yalnız bırakmamalı, kamu-özel sektör dayanışmasını güçlendirmeliyiz" diyerek noktaladı.



ÖNLEYİCİ SIGORTACILIK

Kurumsal Sigortacılıkta 21. yüzyıl anlayışı.

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

corpussigorta.com.tr

CORPUS
SİGORTA



TSB Başkanı Uğur Gülen: Sigorta sektörü 2030 hedefine emin adımlarla yürüyor

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, “2030 vizyonumuz sadece finansal büyüklüğe değil, dijitalleşmeden müşteri deneyimine, sürdürülebilir ürünlerden sigorta bilincine kadar çok boyutlu bir dönüşümü hedefliyor.” dedi. Türkiye sigorta sektörü olarak 2024 yılı itibarıyla yaklaşık 25 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaştık. Bu rakam gelecek adına bizi umutlandırırken bunu daha çok bir başlangıç noktası olarak görüyoruz. Hedefimiz net, 2030 yılına kadar bu büyüklüğü iki katına çıkararak 50 milyar doların üzerine taşımak.

Bu büyüme sadece ekonomik verilerle sınırlı değil. Sektörümüz bugün sağlık, araç ve konut sigortaları gibi birçok alanda artan taleple destekleniyor. 2025’in ilk çeyreği itibarıyla da bu istikrarlı büyümeyi sürdürdük; toplam aktif büyüklüğümüz 2,6 trilyon TL’ye ulaştı. Kârlılık oranlarımız da güçlü seyrini koruyor.

Ancak şunun da farkındayız. Rakamlarla birlikte sektörümüzün niteliğini, etkisini ve toplumla olan bağını da büyütmemiz gerekiyor. 2030 vizyonumuz sadece finansal büyüklüğe değil, dijitalleşmeden müşteri deneyimine, sürdürülebilir ürünlerden sigorta bilincine kadar çok boyutlu bir dönüşümü hedefliyor.

Sektörümüzün geleceğine dair kapsamlı bir yol haritası oluşturduk

Bu hedefe ulaşmak için tüm paydaşlarımızla birlikte yola çıktık. Eylül 2024’te başlattığımız Arama Konferansı serisi, sektörümüz açısından tarihi bir adımdı. Onlarca temel ve çevre paydaşla bir araya gelerek sektörümüzün geleceğine dair kapsamlı bir yol haritası oluşturduk. Bu süreç sonunda 11 temel gelişim alanını belirledik. Tamamlayıcı emeklilikten gömülü sigortacılığa, mesleki eğitimden dağıtım kanallarının yeniden yapılandırılmasına kadar uzanan bu başlıklar, sadece sektörümüzün değil ülkemizin de risklere karşı direncini artıracak yapısal çözümleri içeriyor.

Açıkça ifade etmek isterim ki, sigorta sektörü, sadece finansal bir sistem değil, toplumsal dayanıklılığın da temelidir. Sigortalılık oranı arttıkça bireylerin, işletmelerin ve toplumun direnci de artar. Afetlerde, hastalıklarda, kazalarda yük sadece vatandaşın değil, sistemin omuzladığı bir sorumluluğa dönüşür. Bu da devletin üzerindeki baskıyı hafifletir, vatandaşın toparlanma sürecini hızlandırır.

Toplanan sigorta primleri, uzun vadeli yatırımlara dönüşerek konuttan altyapıya, tahvilden kalkınma projelerine kadar ekonomimizin çeşitli alanlarına kaynak sağlar. Aynı zamanda bu büyüme, istihdamı artırır, teknolojik yatırımları hızlandırır ve Türkiye’nin küresel sigorta arenasındaki konumunu da güçlendirir. Ekonomik istikrara katkımızı biraz daha açmak gerekirse: Daha fazla birey ve işletme sigortalandığında, beklenmedik risklerin mali yükü özel sektöre dağılır, devletin ve bireyin üzerindeki yük hafifler. Aynı zamanda bu sistem, gelir eşitsizliğinin azaltılmasına ve yaşam standartlarının korunmasına da katkı sunar.

Bu noktada, Türkiye Sigorta Birliği olarak en temel görevimizden biri de sigorta bilincini yaygınlaştırmak. Bugün okullarda, dijital platformlarda, medya üzerinden yürüttüğümüz bilinçlendirme kampanyalarıyla toplumun her kesimine ulaşıyoruz. Çünkü inanıyoruz ki: sigorta bilinci arttıkça sadece bireyler değil, ekonomi de güçlenir.

Sigorta okuryazarlığını geliştirmek kritik bir öneme sahip

Öte yandan sigorta sektörünün sürdürülebilir büyümesi ve toplumsal faydasının artması açısından, sigorta okuryazarlığını geliştirmek kritik bir öneme sahip olduğunun özellikle altını çizmek isterim. Türkiye Sigorta Birliği olarak bu bilinçle hareket ediyor, toplumun sigorta kavramını doğru anlayıp, doğru değerlendirmesini sağlamak amacıyla çeşitli projeler

hayata geçiriyoruz. Bu kapsamda öncelikli amacımız, sigortanın yalnızca bir zorunluluk değil, aynı zamanda bireylerin ve işletmelerin geleceğini güvence altına alan önemli bir finansal araç olduğunu anlatmak. Bu doğrultuda; Toplumun farklı kesimlerine ulaşan farkındalık kampanyaları düzenliyor hem dijital hem de geleneksel mecralarda sigortanın önemini anlatan içerikler üretiyoruz.

Gençlerimize ve üniversite öğrencilerine yönelik etkinlikler, seminerler ve kariyer buluşmaları onları sigorta sektörüyle tanıştırıyor, bu alandaki istihdam fırsatlarını aktarıyoruz. Web sitemiz ve sosyal medya kanallarımız üzerinden, herkesin kolayca anlayabileceği görseller, videolar ve bilgi notları paylaşıyoruz.

Ayrıca, erken yaşta farkındalık oluşturmak amacıyla okul çağındaki çocuklarımıza yönelik eğitim içerikleri geliştirmek üzere çalışmalar yürütüyoruz.

Tüm bunlara ek olarak, kamu spotları ve basın iletişim faaliyetleriyle sigortanın hayatımızdaki yerine dikkat çekiyoruz. Türkiye Sigorta Birliği olarak inancımız şü, Sigorta bilinci yüksek bir toplum, ekonomik olarak daha dirençli ve sosyal olarak daha güvencedir. Bu hedefle çalışmaya, üretmeye ve iş birliklerine açık olmaya devam ediyoruz.

Sonuç olarak, sigorta sektörü olarak önemli bir eşiğin arifesindeyiz. 2030 hedefimizi gerçekleştirmek; regülasyonlardan eğitime, teknolojiden teşviklere kadar birçok alanın birlikte çalışmasını gerektiriyor. Ama en önemlisi; sektör olarak aynı hedefe yönelmiş bir kararlılık ve vizyona sahibiz.

Gelecek nesillere daha güvenli, dirençli ve istikrarlı bir Türkiye bırakmak istiyoruz. Sigorta, bu vizyonun en sağlam yapı taşlarından biridir.

Kaynak: Inbusiness Sigorta ve BES Eki



Timur Selçuk Turan

Tur Assist Genel Müdürü

TURFİLO ile İstanbul’da Yeni Bir Dönem Başlıyor!

1996 yılından bu yana Türkiye’de sürücülerin her an yanında olan Tur Assist, asistans alanında getirdiği yeniliklerle sigorta sektörüne katma değer yaratmaya devam ediyor. Yol yardım hizmeti süreçlerini daha güvenli, hızlı ve teknolojik hale getiren TURFİLO ile ilgili olarak Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk Turan, “Kendimize ait araçlarla kurduğumuz yeni filo-muz TURFİLO, sadece operasyonel bir dönüşüm değil; aynı zamanda sektöre yön verecek bir başarıya işaret ediyor. 4 farklı noktada kamera-ayla ve aplikasyonla sürekli izlenen çekicilerimiz İstanbul’da kilit lokasyonlarda konuşlanarak elektrikli araçtan büyük SUV’lara, her türlü aracın kaza ve arıza durumunda hızla yanında oluyor.” açıklamasında bulundu.

Tur Assist, kendine ait öz mal 20 yeni araç kurtarıcısıyla TURFİLO’yu kurarak sigorta ve asistans sektöründe bir ilki gerçekleştirdi. İstanbul’da hizmet vermeye başlayan TURFİLO, Avrupa ve Anadolu Yakası’ndaki önemli lokasyonlarda acil durumlar için konumlandırıldı. Ahtapot ve kayar kasa yapıya sahip filo araçları; binek otomobillerin yanı sıra, özel teknik gerektiren büyük SUV ve elektrikli araçları da arıza ve kaza durumunda olay yerinden çekebiliyor.

Farklı senaryo ve araç tiplerine uygun şekilde filoyu kurduklarını aktaran Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk Turan, “Operasyonel esnekliğimizi her koşulda sürdürerek araç sahiplerinin yanında olmaktan mutluluk duyuyoruz. Öte

yandan araçlarımız 4 farklı kamera ve GPS sistemiyle de an be an takip ediliyor.” dedi.

Olası riskleri önceden görebilen teknolojik alt yapı

29 yıllık saha tecrübesini teknoloji yatırımlarıyla pekiştiren Tur Assist, yeni filo araçlarında akıllı mobil uygulama sayesinde olası riskleri önceden görebildiği gibi lokasyon eşleştirme, rota optimizasyonu, anlık görev takibi işlemleri gerçekleştirebiliyor. Sürücülerin kaza veya arıza sonrası bekleme sürelerini minimuma indiren ve güvenliği ön planda tutan Tur Assist, TURFİLO ile her anlamda sektörde bir ilki gerçekleştirmiş oldu.



SED DK'dan yeni düzenleme: Kredi alanlara sigorta bilgilendirmesi artık zorunlu

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SED DK), Bireysel Kredilere Bağlantılı Sigortalarda Kredi Kullanıcıların bilgilendirilmesi hakkında açıklama yaptı.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SED DK), Bireysel Kredilere Bağ-

lantılı Sigortalarda Kredi Kullanıcıların bilgilendirilmesi hakkında açıklamalarda bulundu. Buna göre 13.03.2015 tarihli ve 29294 Resmi Gazetede yayınlanan Bireysel Kredilere Bağlantılı Sigortalarda Uygulama Esasları Yönetmeliğinin 7.maddesinde değişiklik yapıldı. Duyuruda sigorta sözleşmesinin akdi sonrasında, kredi kuruluşu

tarafından kredi kullanan kişiye ilgili sigorta sözleşmesine ilişkin mevzuattan kaynaklı hakları konusunda poliçenin yürürlüğe girmesiyle eş zamanlı olarak kısa mesaj veya Kurumca belirlenecek iletişim araçlarıyla bilgi verilecek. Bu fıkra uyarınca yapılacak bilginin usul ve esasları kurum tarafından belirlenecek.



QCAR Mobilite'nin Karadeniz'deki ilk adresi Samsun Atakum

Maher Holding'in yenilikçi araç kiralama markası QCAR Mobilite, Karadeniz'deki ilk şubesini açtı. 6 Ağustos'ta Samsun Atakum'da gerçekleşen yeni şube açılışıyla birlikte marka, Türkiye genelindeki 33'üncü şubesini hizmete almış oldu.

Açılış törenine Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen, şirket yöneticileri, bölge acenteleri ve davetliler katıldı. Yeni şubenin sahibi ise Quick Sigorta acentesi Uslu Grup Sigorta'dan Okan Uslu oldu. Açılış, bölgedeki mobilite çözümlerine önemli bir katkı sunarken, QuickFinansall ekosisteminin sahadaki varlığını da güçlendirmiş oldu.

"Karadeniz'in ilk QCAR Mobilite şubesi hayırlı olsun"

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, açılıştaki konuşmasında Quick Sigorta ve Corpus Sigorta başta olmak üzere Quick Hayat, QCAR Mobilite, Quick Fi-

nans, Qpay, MHR GYO, QC İnşaat gibi şirketlerin yarattığı ekosistemden bahsederek şunları kaydetti: "Türkiye'nin hemen her noktasındaki 8 bin acentemizle birlikte bu ekosistemi hayat geçirip hem kendilerine hem de müşterilerine kaliteli ve güvenilir bir hizmet sunmak istiyoruz. Bunu da bütünlüklü bir şekilde yapma hedefindeyiz. Bu amaçla da her geçen gün daha ileri gidiyoruz. Bugün burada da açılışını gerçekleştireceğimiz QCAR Atakum şubesi de yine acentelerimizden sevgili Okan Uslu'nun bir yatırımı. Bu halkanın önemli bir parçası ve Karadeniz'deki ilk şube olması açısından da çok önemli. Umuyoruz ki hem Samsun'da hem de Karadeniz'in diğer illerinde yeni şubelerle bu büyüme devam edecek. Türkiye genelinde şube sayımızı hızla artırmayı hedefliyoruz."

"Otomotivi bilen bir acente tarafından işletilecek olması çok değerli"

QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen'in açılıшта yaptığı konuşmada şunları dile getirdi: "Okan Bey çok

hızlı başladı çalışmaya, boşta araç kalmıyor. Bu şubenin otomotivi bilen bir acente tarafından işletilecek olması da ayrıca bizim için çok değerli. Bu sayede çok hızlı adımlar atıyoruz. Web sitemiz de yenilendi bir taraftan. Dilerim ki bu adımlar daha da hızlanır ve biz de aynı hızla hem web sitemiz hem de ikame üzerinden rezervasyon yönlendiririz."

Atakum şubesinin sahibi Okan Uslu ise şunları söyledi: "Karadeniz'in ilk şubesi olma şansını elde ettik, çok mutluyum. Umuyorum çok kısa zamanda merkezde ve havalimamında da şubelerimizi açacağız. Maher Holding ailesinin gücünü hep arkamda hissettim, desteklerinden ötürü çok teşekkür ediyorum."

Yeni şubelerle yola devam!

QCAR Mobilite, Türkiye'nin dört bir yanında bireysel ve kurumsal kullanıcılar için mobiliteyi konforlu, ekonomik ve erişilebilir hale getirmeye devam ediyor. Marka, yıl sonuna kadar 100 şubeye ulaşmayı hedefliyor.



Kasko poliçelerinde elektrikli araç etkisi

TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, elektrikli araç sahiplerinin kasko poliçelerine, duvar tipi şarj ünitesi, şarj kablosu, batarya gibi teminatların eklenmesinin, sigortalıların beklenmedik durumlarda güvende olmalarını sağlayacağını söyledi.

Türkiye'de elektrikli araç sayısının hızla artmasıyla birlikte sigorta sektörü de yeni mobilite anlayışına uyum sağlarken, poliçelerin içeriği konusunda tüketicileri uyarıyor. Uzmanlar, elektrikli araç sahiplerini kasko poliçesi yaptırırken standart teminatların yanı sıra araçlarının özelliklerine özgü bazı hizmetleri de poliçelerine dahil etmeleri konusunda dikkati çekiyor. Her araçta olduğu gibi elektrikli otomobiller için de zorunlu trafik sigortası yaptırmak yasal bir yükümlülük durumunda bulunuyor. Bununla birlikte, kasko sigortası araç sahibinin isteğine bağlı olmakla beraber elektrikli araçların yüksek bakım maliyetleri ve gelişmiş teknolojik donanımları göz önüne alındığında çok daha kritik hale geliyor.

Sigorta şirketlerinin sunduğu temel kasko poliçelerinde çarpma, çalınma, yanma gibi klasik teminatlar yer alırken, elektrikli araçlar için batarya kaynaklı arızalar, şarj kablosu ve istasyonu hasarları ile yüksek voltaj kaynaklı risklerin de poliçeye eklenmesi öneriliyor. Sigorta sektörü ise elektrikli araçla-

ra özel ürünlerini çeşitlendirmeye devam ediyor. Elektrikli araç pazarının büyümesiyle birlikte, sigorta alanında da bilinçli tercihler yapmak, olası yüksek maliyetli hasarların önüne geçmenin en etkili yolu olarak öne çıkıyor.

"Batarya teminatı kritik bir unsur"

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Obalı, elektrikli araç kullananlara, aracın çarpma-çarpmışma, yanma, çalınma ve doğal afetlere maruz kalma gibi riskleri kapsayan klasik kaskoların yanı sıra poliçelere özel teminatların da eklenmesinin önemli olduğunu söyledi. Obalı, elektrikli araç sahiplerinin kasko poliçelerine, duvar tipi şarj ünitesi teminatı, şarj kablosu teminatı, batarya (pil) teminatı, siber güvence teminatı ve yerinde şarj hizmeti gibi teminatların eklenmesinin sigortalıların beklenmedik durumlarda güvende olmalarını sağlayacağını belirterek, şunları kaydetti: "Klasik anlamda yapılan kaskonun yanı sıra elektrikli araçlarda bu risklere ilaveten özellikle bataryaya bağlı riskler ile şarj süreçlerinde yaşanması muhtemel aksaklıklardan kaynaklı riskleri de ihtiva etmekte dolayısıyla standart araç kaskosundan daha kapsamlı olmaktadır. Araç bataryaları elektrikli araçların ana bileşenlerinden biri. Araç sahipleri ev ve iş yerlerindeki şarj cihazları ile alakalı gerekli te-

minatları almalı, araçlarındaki şarj ekipmanları ve batarya hasarları için verilen teminatları dikkatli inceleyerek poliçe satın almalılar." Batarya teminatının kritik bir unsur olduğunun altını çizen Obalı, kullanıcıların bu teminat ile aracın bataryasıyla ilgili her türlü hasar veya arıza durumunda mali koruma ve uzun vadede tasarruf ederek, sorunları önlemek için fayda sağlayabileceğini ifade etti.

"Poliçe kapsamında mobil şarj hizmeti ve ücretsiz çekici hizmetlerinin yer almasına dikkat edilmeli"

Obalı, elektrikli araçlarda şarj bitmesiyle yolda kalma ihtimalinin olduğunu, poliçe kapsamında mobil şarj hizmeti ve ücretsiz çekici hizmetlerinin yer almasına dikkat edilmesi gerektiğini vurguladı. Şarj ekipmanlarının korunmasına yönelik teminatın da önemli olduğuna işaret eden Obalı, "Aracın şarj olması için gereken güç kablosu, alışılmadık ortamlarda takıldığı zaman aracın soketi ya da kablolu kendisi zarar görebilir. Bu teminat ile aracınızın soket girişinde ya da aktarımda oluşabilecek bir arızaya karşı aracınızı güvence altına alabilirsiniz," diye konuştu.

Obalı, elektrikli araçların yaklaşık yüzde 80-85'inin kasko poliçesi yaptığını belirterek, "Sektörümüz, elektrikli araçlarda yükselen trendi yakından takip etmekte. Bu araçların yaygınlaşmasıyla, öncelikle ürün tasarımı, teminat kapsamı, hizmet altyapısı, fiyatlandırma gibi tüm çalışmalar hızla bir şekilde yapılarak adaptasyon sağlandı," dedi.



GIG Sigorta'dan Sektörde Eşi Benzeri Zor Bulunur Bir Seyahat Kampanyası

Dağıtım Kanallarına 2025'in İkinci Yarısına Güçlü ve İlham Verici Bir Başlangıç!

GIG Sigorta, 2025 yılına özel seyahat kampanyasını duyurarak yılın ikinci yarısına coşkulu bir başlangıç yaptı! Satış gücünü sahadaki iş ortaklarının azmi ve kararlılığından alan şirket, bu özel kampanyayla dağıtım kanallarına hem teşekkür ediyor, hem de yepyeni hedeflere ilham veriyor. Sektördeki güçlü konumunu ve sürekli büyümesini dağıtım kanallarının özverili çalışmalarıyla elde ettiğinin bilincinde olan GIG Sigorta, iş ortaklarını sürdürülebilir başarılarına katkıda bulunmak, onları desteklemek ve bu başarının keyifli bir karşılığı sunmak amacıyla bu özel kampanyayı hayata geçirirdi.

1 Haziran – 31 Aralık 2025 tarihleri arasında geçerli olacak kampanya- da belirlenen prim hedeflerine ula-

şan kampanya koşullarını sağlayan katılımcılar, üretim performanslarına özel olarak hazırlanan geniş seyahat kataloğundan diledikleri deneyimi seçme ayrıcalığına sahip olacaklar. Üstelik kazandıkları seyahat kampanya bitimini beklemeden, takip eden herhangi bir ayda kontenjan ve program uygunluğu çerçevesinde kullanabilecekler ve yeni destinasyonları hedeflerine koyabilecekler.

Seyahat kataloğunda; Miami çıkışlı Bahamalar-Karayiplerya da Akdeniz'in eşsiz limanlarını kapsayan lüks cruise turları, Maldivler, Bali ve Cancun gibi yüksek segment yurtdışı tatil destinasyonları, Türkiye Milli Takımı'nın maçlarına özel seyahatler, Strasbourg Noel Pazarı'nda masalsi bir atmosfer ya da Formula 1 tutkunları için adrenalinini yüksek temalı turlar yer alıyor. Avrupa'nın gözdesi Barcelona, Paris ve Londra gibi şehirlerle birlikte Du-

ba'nin ışıltılı dünyasına uzanan çok sayıda rota da seçenekler arasında bulunuyor.

Yoğun iş temposuna kısa ama keyifli bir mola vermek isteyenler için yakın mesafeli hafta sonu kaçamakları düşünülürken, İstanbul Havalimanı'nı sık kullanan iş ortakları için 1 yıllık IGA Pass Plus üyeliği de bu unutulmaz kampanyanın sunduğu ayrıcalıklar arasında yer alıyor.

GIG Sigorta bu kampanyayla, yalnızca bir ödül dağıtmıyor; aynı zamanda iş ortaklarının emeklerinin karşılığını ilham verici rotalarla taahhüt ediyor. Coşkuyu, motivasyonu ve bağlılığı artıran bu eşsiz kampanya hakkında daha fazla bilgi ve detaylı kampanya şartları için tüm dağıtım kanalları, GIG Sigorta bölge müdürlükleri ile iletişime geçebilirler.

Küçük detaylar büyük fark yaratır.
Konut Sigortası fark yaratır.



tsb.org.tr

#SigortasızOlmaz



Taha Çakmak

Türkiye Sigorta
Genel Müdürü

Türkiye Sigorta rekor kırdı, Türkiye Hayat Emeklilik BES'i büyüttü!

Sigorta ve hayat emeklilik sektörünün öncü şirketleri Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, 2025 yılının ilk yarısında da istikrarlı büyüme-lerini sürdürerek; toplamda 16,6 milyar TL rekor net kârlılığa imza attı.

Türkiye Sigorta, sürdürülebilir büyüme ve kârlılığını yılın ilk yarısında da devam ettirerek, geçen yılın aynı dönemine göre %42 artışla 9,33 milyar TL net kâr açıklarken; prim üretiminde de %44 artışla 72,7 milyar TL'ye ulaştı.

Türkiye Hayat Emeklilik ise ilk 6 ayda, geçen yılın aynı dönemine göre %45 artışla 352 milyar TL BES fon büyüklüğüne, 5 milyon katılımcı sayısına ve %55 artışla 7,22 milyar TL kârlılığa erişti.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik aynı zamanda, kuruluşlarından bu yana kendi rekorlarını da kırarak; geçen yılın aynı dönemine göre %48 büyümeyle, iki şirkette toplam 16,6 milyar TL net kâr elde etti.

“Sigortanın erişilebilir ve ulaşılabilir olması için çalışıyoruz”

Finansal başarılarının yanında en temel amaçlarının sigorta ürünlerinin herkes için erişilebilir, ulaşılabilir olmasını sağlamak ve sigortalılık oranını artırmak olduğunun altını çizen Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak; “2025 yılı ilk yarısında kendi rekorlarımızı kırarak, piyasa beklentilerinin üzerinde prim üretimi ve kârlılık gerçekleştirdik. Bu pozitif performansımızda 2024 ten bu yana izlediğimiz sürdürülebilir büyüme politikaları, sağlık, kasko gibi bireysel ürünler ile yangın branşında aldığımız stratejik aksiyonlar ve güçlü sermaye yapımızın etkisini görüyoruz. Sektörün geneliyle karşılaştırıldığında ilk 6 aydaki fiyatlama sonuçlarımızla öne çıkıyor; fiyatlama, risk seçimi, müşteri odaklı çözümler ve çoklu dağıtım kanallarını dengeli ve etkin kullanmamızla fark yaratıyoruz” dedi.

“Kasko ve sağlıkta dengeli büyüme ile farklılaşıyoruz”

Kasko ve sağlık branşlarında hem sigortalı sayısındaki artış hem de primlerdeki dengeli büyüme-ye ilişkin açıklamalarda bulunan Taha Çakmak şunları söyledi; “Bi-

reysel sigortalarda birincil önceliğimiz vatandaşlarımızın sigortaya kolayca erişmesini sağlamak. Bu doğrultuda; fiyatlama çalışmalarımızda sigortalılarımızın davranışlarını modelliyor, güçlü ve etkin hasar yönetimiyle hem ölç-ke büyümesini sağlıyor hem de hedeflediğimiz teknik kârlılıklara ulaşıyoruz. Oto branşında beklentilerimiz ve teknik stratejimiz doğrultusunda prim üretimimiz geçen yılın aynı dönemine göre %29 artarak 14,4 milyar TL'ye ulaştı. Kasko prim üretimimiz de %55 artışla 7,6 milyar TL'ye yükseldi. 30 Haziran itibarıyla yaşayan kasko poliçe sayımız 1 milyona yaklaştı. Kaskoda fiyat rekabetini sürdürmemize rağmen teknik kârlılığımızı koruyabilmeyi başardık. Sağlık branşında ise, sigortalılarımızın sağlık hizmetlerine erişimini kolaylaştırmak ve kaliteli sağlık hizmetlerinden daha geniş kitlelerin faydalanmasını sağlamak adına ürünlerimizi ve hizmet kalitemizi sürekli geliştiriyoruz. Bu branşta yılın ilk 6 ayında geçen yılın aynı dönemine göre %155 artışla 9,4 milyar TL prim üretimine ulaştık. Portföyümüzün en hızlı büyüyen branşı olan sağlıkta 1 milyon sigortalı sayısını aşarak, önemli bir kilometre taşını geride bıraktık. Sağlık tazminat süreçlerimizde dijitalleşmeyi operasyonlarımızın merkezine alıyoruz. Aynı zamanda, teminat limitlerimizi artırıp, alternatif anlaşmalı kurum ağlarımızı genişletip, risk kabul kriterlerimizi de güncelleyerek, ürünlerimizi daha da derinleştirdik.”

Şirketlerin aktüeryal disiplin kalitesinin her zamankinden daha fazla öne çıktığını belirten Çakmak; “Dezenflasyon sürecine girerken, şirketlerimizin aktüeryal disiplin kalitesinin her zamankinden daha fazla öne çıktığını görüyoruz. Teknik kârlılığımız bu çeyrekte de etkileyici bir seyir izledi. Dezenflasyon süreci, Türkiye Sigorta'nın fiyatlama ve etkin hasar yönetimi odağını daha da güçlendirecek ve teknik sonuçlarını destekleme-şiyle birlikte önemli bir ayrıma unsuru olacaktır” dedi.

“Zor günde çiftçimizin yanındayız”

2025 yılının ilk yarısında etkin saha yönetimi ve başarılı kurumsal performansla bilanço yapısını güçlendirdiklerini ifade eden Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak

sözlerini; “Şirketlerimiz bu yılın ilk yarısında, kuruluşlarından bugüne kadarki başarılarını da aşarak, yeni rekorlara imza attı. Disiplinli hasar ve maliyet yönetiminiz sayesinde ilk yarı yılda bileşik rasyomuzu rakiplerimizden ayırtırdık ve %97,5 seviyesinde kapattık. Hedefimiz yıl sonunda da aynı finansal kararlılıkla benzer teknik kârlılık seviyelerini koruyarak yılı tamamlayabilmek. Hasar tarafında ise ilk 6 ayda oto ve oto dışı, sağlık olmak üzere toplamda 20,9 milyar TL hasar ödemesi gerçekleştirdik. İlk 6 ayda kaskoda %58 hasar prim oranıyla 3,5 milyar TL, sağlıkta ise %90 hasar prim oranıyla 5,9 milyar TL hasar yükümlülüğü gerçekleşmiştir. Tarım segmentindeki don hasarları nedeniyle ödenen hasarlar %61 artarken, bu zor süreçte çiftçilerimizin yanında olmaya devam ettik. Büyük bir çoğunluğu zirai kaynaklı don olmak üzere tarım branşında toplamda 2,66 milyar TL'lik hasar ödemesi üstlendik” şeklinde sürdürdü.

“Hissedarlarımıza değer ve güven sunmayı sürdürüyoruz”

Piyasa değeri en yüksek sigorta şirketi olan Türkiye Sigorta, sermaye piyasalarındaki görünür-lüğünü ve varlığını artırmaya da devam ediyor. Şirketin hisseleri, BIST Sürdürülebilirlik Endeksi ve BIST 50 yedek listesi gibi önemli endekslerin yanı sıra FTSE ve MSCI gibi birçok uluslararası endekste de yer alıyor. Türkiye Sigorta aynı zamanda, hayat dışı sigorta sektöründe BIST Temettü 25 Endeksi'nde yer alan tek şirket olma özelliği taşıyor.

Şirketin kayıtlı sermaye tavanını on kat artırarak 50 milyar TL'ye, ödenmiş sermayesini ise ikiye katlayarak 10 milyar TL'ye çıkardıklarına işaret eden Çakmak; “28 Ağustos'ta 2 milyar TL nakit kâr payı dağıtacağız. İstikrarlı olarak %50'nin üzerinde seyreden ortalama özkaynak kârlılığı ve düzenli yıllık kâr payı ödemelerimiz sayesinde hissedarlarımıza değer ve güven sunmayı sürdürüyoruz” dedi.

“Sadece fon büyüklüğümüzde değil, fon getirilerimizle de sektörde öne çıkıyoruz”

Türkiye Hayat Emeklilik'in performansıyla ilgili de değerlendirmede bulunan Taha Çakmak; “Bireysel Emeklilik ve Otomatik Katılım sistemlerinde sektörün toplam fon büyüklüğü 2025 yılının ilk yarısında %25,6 artışla 1 trilyon 535 milyar TL'yi aşarken; şirketimizin fon büyüklüğü %45 ile sektörün üzerinde bir büyüme kaydetti ve 352 milyar TL'yi aştı. Sadece yönettiğimiz fon büyüklüğünde değil; sunmuş olduğumuz getirilerle de sektörde öncü bir rol üstleniyoruz. Yılın ilk yarısında BES ve OKS olmak üzere tüm sektör genelinde ağırlıklı getiri %20,14 iken, biz katılımcılarımıza %23,22 getiri sunarak sektör lideri olduk” şeklinde konuştu.

“Fon yelpazemizi yeni temalarla genişletmeye devam ediyoruz”

Yatırım trendlerinin hızlı değişiminin şirketler için güçlü bir adaptasyon kabiliyeti ve yenilikçi yaklaşımları beraberinde getirdiğini söyleyen Genel Müdür Çakmak, değerlendirmesini şöyle tamamladı; “Türkiye Hayat Emeklilik olarak katılımcılarımıza sunduğumuz geniş fon yelpazesine yeni temaları eklemeyi sürdürüyoruz. Faizsiz tarafta tek olan Para Piyasası Katılım Emeklilik Yatırım Fonu'nu nisan ayında hayata geçirdik. Bununla birlikte; yine faizsiz tarafta Kıra Sertifikaları Fonu'nu kurarak, bu fon türüne sahip olan az sayıda şirketten biri olduk. Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonumuzu katılımcılarımızın takdirlerine sunduk. Borçlanma Araçları Fonumuz, yılın ilk yarısındaki %20,97 getiri ile Borçlanma Araçları Fonları arasında en yüksek getiriyi elde etti. Hisse senedi fonları arasında Teknoloji Sektörü Hisse Senedi Fonumuz Ocak-Haziran döneminde %9,5 getiri ile ikinci sırada yer aldı. Kıymetli Madenler Katılım Fonumuz ise Kıymetli Maden Katılım fonları arasında %40,83 getiri ile birinci sırada konumlanıyor. Devletimizin verdiği katkı paylarının bünyesinde yönettiği devlet katkısı fonlarının performansı oldukça mühim. Katkı Emeklilik Yatırım Fonumuz da yılın ilk yarısında %9,33 getiri ile yine ilk sırada yer aldı.”



SBD Başkanı Cenk Ecevit: Vizyonumuz uluslararası ölçekte düşünen bir SBD yaratmaktır

Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği (SBD) Başkanı Cenk Ecevit, derneğin vizyonunu ve başkanlığı sürecindeki gelişimini aktardı.

Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği'nin kuruluş amacını ve bugüne kadarki gelişim sürecini paylaşır mısınız?

Derneğimiz Türkiye'deki brokerlik mesleğinin mesleki ve etik standartlarını yükseltmek, kamu ile brokerler arasındaki ilişkileri sağlamak ve sigorta-reasürans aracılarının ortak menfaatlerini temsil etmek amacıyla kurulmuştur. Derneğimiz, kuruluşundan bu yana hem sektörel gelişmeleri desteklemiş hem de kamu ve özel sektör arasında yapıcı bir köprü görevi üstlenmiştir. SBD, yalnızca sigorta-reasürans üyelerinin sesi olmakla kalmayıp aynı zamanda sektörel politikaların oluşumunda aktif rol oynayan, mevzuat süreçlerine katkı sunan ve uluslararası standartlara uyumu önceleyen bir yapı haline gelmiştir.

Sizin başkanlığınızda dönem- de SBD'nin faaliyetlerinde dönüm noktası diyebileceğiniz gelişmeler neler oldu?

Görevi devraldığımız günden bu yana önceliğim, SBD'yi yalnızca

bir meslek örgütü değil, aynı zamanda sektörün ortak aklını temsil eden bir referans noktası haline getirmek oldu. Bu doğrultuda attığımız bazı adımlar hem dernek içi kurumsallaşmayı güçlendirdi hem de sektör nezdinde daha etkin ve görünür bir yapıya dönüşmemizi sağladı.

Kamu ile iletişimde etkinlik kazandık. SEDDK ve SAİK başta olmak üzere ilgili kamu otoriteleriyle daha düzenli ve yapıcı bir diyalog ortamı kurduk. Mevzuat değişiklikleri, uygulama sorunları ve brokerliğin stratejik önemi üzerine görüş bildiren, öneri geliştiren bir aktör olarak konumlandık. Kadın Brokerler Komitesi'ni kurarak sektörde önemli bir boşluğu doldurduğumuza inanıyoruz. Türk brokerliğinin küresel sigorta piyasasındaki temsiliyetini artırma yönünde adımlar attık, ülkemizi 2 yıl üst üste Dubai'de yapılan dünya sigorta kongresinde temsil ettik. Kurumsallaşma ve iletişim dilimizi yeniden yapılandırdık. Hem iç paydaşlara hem kamuoyuna yönelik daha güncel, şeffaf ve proaktif bir iletişim yaklaşımı benimsedik.

Başkanlık döneminde şekillenen kurumsal vizyonumuz; şeffaf, katılımcı, çözüm odaklı ve uluslararası ölçekte düşünen bir SBD yaratmaktır.

Sigorta ve reasürans brokerleri- nin sektördeki konumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Sigorta ve reasürans brokerleri, bugün yalnızca poliçe temin eden araçlar değil; risk yönetimi danışmanlığı, piyasa istihbaratı, uluslararası kapasite erişimi ve katma değerli sigorta çözümleri sağlayan stratejik iş ortaklarıdır. Brokerlik mesleği, hem teknolojik gelişmelerin hem de müşteri beklentilerindeki değişimin etkisiyle yeniden şekilleniyor. Brokerlik mesleği değişmekte ama özünü koruyarak değerini artırmaktadır.

2024 yılı, gerek ekonomik dalgalanmalar gerekse regülasyonlardaki değişikliklerle dikkat çekti. Bu ortamda brokerların karşılaştığı temel zorluklar nelerdi, siz dernek olarak nasıl bir yol haritası izlediniz?

2024 yılı, hem küresel hem de yerel düzeyde ekonomik belirsizliklerin ve regülasyonel revizyonların yoğun yaşandığı bir dönem oldu. Sigorta ve reasürans brokerleri açısından bu tablo hem teknik hem de operasyonel anlamda ciddi sınamalar doğurdu. Yüksek enflasyon ve kur oynaklığı, reasürans piyasasındaki daralma ve istihdamda yaşanan sıkıntılar ile nitelikli personel yetiştirme zorlukları yaşandı. Bu zorluklar karşısında, Dernek olarak proaktif ve yapıcı bir yaklaşım benimsedik.

YARIN NE OLACAĞINI BİLEMEYİZ EN İYİSİ TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI YAPTIRMAK

Aman ihmal etmeyin.

NEOVA
SİGORTA

neova.com.tr | 444 1 636



Serkan Süer

Auto King
Genel Müdürü

Auto King Oto Servis yenilikçi çözümler ve teknolojik yatırımlarıyla kaliteli hizmet sunuyor

Auto King Oto Servis olarak 24 yıldır; Türkiye genelinde mini onarım, mekanik bakım, hasar onarımı, oto bakım ve koruma gibi geniş bir yelpazede hizmet veriyoruz. 42 yetkili servisimizle dijitalleşme ve müşteri deneyimini odağımıza alarak hizmet kalitemizi sürekli geliştiriyoruz.

Elektrikli ve hibrit araç segmenti onarımı ve hizmetlerimizle sektördeki yenilikleri yakından takip ediyor; çoklu markaya hizmet veren bir şirket olarak tüm markalarda standart, güvenli bir onarım hizmeti sağlayabilmek amacıyla çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Yapay zekâ destekli hasar tespit çözümleri geliştiriyoruz

Otomobil servis, bakım ve onarım hizmetlerin büyük bir dijital dönüşümden geçiyor. Auto King Oto Servis olarak müşterilerimizin ihtiyaç ve taleplerine yanıt verebilmek için iş süreçlerimizi yeniden şekillendiriyoruz. Dijital ortamda işlev bulacak, yapay zekâ destekli hasar tespit çözümleri geliştiriyoruz.

Yakın zamanda tamamlanmasının ardından, danışmanlarımızla daha hızlı hasar tespit yapıp süreçleri hızlandırarak sigorta müşterilerine daha yalın bir hizmet vermek için çalışıyoruz. Bu yıl içerisinde uygulamanın metodolojisini canlıya almak öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor.

Müşterilerimize dijital platformlar üzerinden hızlı randevu alma ve onarım sürecini anlık takip etme imkânı sunuyoruz. Kullanıcılar, planlamalarını daha kolay yapabilmek için araçlarının durumunu net zaman aralıklarında görmek, onarım öncesi ve sonrası hakkında bilgi sahibi olmak istiyor. Auto King Oto Servis olarak, bu beklentilere yanıt vererek tüm süreci dijital ortamda, eş zamanlı ve şeffaf şekilde paylaşıyoruz.

Yapay zekâ destekli bakım tahmin sistemleri ile süreci hızlandırıp maliyetleri optimize etmeyi hedefliyoruz. Burada periyodik bakım ihtiyacı olan müşterilere hızlı bir şekilde doğru fiyat sağlayıp karşılaştırmalı ve takip edilebilir bir hizmet sunuyoruz.

CRM tarafında, müşteri deneyimini daha derinlemesine ölçebilmek için stratejik yatırımlar yapıyoruz. Dijital dönüşüm süreçlerimizin tamamı, müşteri deneyimini mükemmelleştirmeye yönelik adımlar atmaya amaçlıyor. Bu alanda önemli bir mesafe kat etmiş olup, müşteri deneyimini en üst seviyeye taşımak için çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz.

Dijitalleşen operasyonel süreçlerimiz hasar yönetiminde benzersiz bir hız, kolaylık ve şeffaflık sağlıyor. Merkezi işletme programı olan AKIS sayesinde, tüm hasar işlemleri dijital olarak takip edilebiliyor ve müşteri bekleme süreleri minimuma indiriliyor. Bu altyapı, sigorta şirketlerine operasyonel verimlilik sağlarken, müşterilerimize de sorunsuz bir deneyim sunuyor.

Mini onarım hizmetimizin müşteri memnuniyet oranı %87. Müşterilerimiz Auto King Mini Onarımı çok seviyor. Poliçelerinde Auto King anlaşması olmasa dahi Auto King Oto Servis noktalarımıza yöneliyorlar. Mini Onarım sigortalılar için hasarsızlık indirimini de koruyan sihirli bir ürün Mini onarım hizmetimizin müşteri memnuniyet oranı %87. Aslında müşterilerin Mini Onarım denilince Auto King tercih etmelerinin anahtarı burada gizli.

Sigorta sektörünün yüzde 92'siyle hasar anlaşmamız bulunuyor. Bu güçlü iş birlikleri sayesinde, sigorta şirketlerinin hasar yönetiminde daha öngörülebilir hale gelmelerini sağlıyor ve süreçlerin verimli bir şekilde işlenmesine katkı sunuyoruz. Kaza sonrası, araç sahipleri Auto King Oto Servis noktalarına gelecek, sigorta poliçelerinde belirtilen kriterlere uygun parça değişimi yapabiliyor. Ayrıca, aracın dış aksamındaki değer kaybını önlemek için onarım imkânı varsa, araçları hızlı bir şekilde onararak değerlerini koruyoruz. Hem hasar hem de mini onarım hizmetimizle, ithal ikamesine ve döngüsel ekonomiye pozitif katkı sağlamış oluyoruz.

Yaygın servis ağı olan Auto King Oto Servis, boya ve kaporta işlemlerine 2 yıl işçilik garantisi sunarak hizmet kalitesine olan güveni ortaya koyuyor. Öte yandan, güçlü sermaye yapımız kesintisiz hizmet sunumunu

garanti ederken sahibinden.com'un yüzde 100 sahibi olduğu bir iştiraki olmamız da müşteri bağlılığını perçinleyen bir güven unsuru.

Auto King'i ayrıcalıklı kılan en önemli fark, geniş hizmet yelpazemizdir. Araç sahiplerine sadece mini onarımlar değil; periyodik bakımlar, mekanik arıza giderimi, kaza sonrası hasar onarımları, seramik kaplama, pasta cila ve PPF kaplama gibi kozmetik ve koruyucu hizmetleri de tek bir çatı altında sunuyoruz. Hem ekonomik hem de garantili olan bu hizmetlerimiz, müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını kolayca karşılamalarına olanak tanıyor. Auto King, sektördeki tüm paydaşlar ve araç sahipleri için güvenilir, şeffaf, öngörülebilir ve müşteri odaklı bir çözüm ortağıdır.

TESLA onaylı hasar onarım merkezimiz

Otomotiv sektörü, son yıllarda elektrikli ve hibrit araçların yaygınlaşmasıyla birlikte büyük bir dönüşüm yaşıyor. Ülkemizde de hızla gelişen elektrikli araç pazarı, bakım ve onarım alanında yeni ihtiyaçları beraberinde getiriyor. Bu değişimde vakitlice yer almak için Auto King olarak biz de önemli adımlar attık.

Küresel pazarda öncü konumda olan ve Türkiye'de de hızla yaygınlaşan Tesla ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği sayesinde, Kartal Servis Merkezimiz "Tesla Onaylı Hasar Onarım Merkezi" unvanını aldı. Bu doğrultuda, özel eğitim almış teknik ekiplerimiz ve Tesla'ya özel ekipmanlarımızla hizmet sunuyoruz. Yüksek voltaj sistemleri ve batarya yönetimi gibi konularda çalışmalarımızı sürekli eğiterek güvenli ve etkin onarım süreçleri yürütüyoruz.

Sadece TESLA değil diğer marka elektrikli araçlar için de belirlenen onarım standartlarına uygun hizmet sunacak şekilde süreçlerimizi standardize edip servis ağımızı sürekli eğitim, bilgi ve deneyimle besliyoruz. ISG buradaki en önemli konulardan biri. Servis noktalarımızda, elektrikli araçların ilk karşılamadan hasar tespitine kadar olan süreçte görev yapan arkadaşlarımızı hem eğitiyor hem de görev tanımalarını net bir şekilde belirliyoruz.



DASK ile Türk Reasürans arasındaki teknik işleticilik Sözleşmesi Yenilendi

Türk Reasürans, depreme karşı finansal güvence sunan Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun teknik işleticiliğine devam ediyor.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) 30.07.2025 tarihli kararı doğrultusunda, DASK ile Türk Reasürans arasındaki mevcut teknik işleticilik sözleşmesinin güncel koşullara uyularanarak yenilenmesine karar verildi. Bu kapsamda, 8 Ağustos 2020 tarihinde Türk Reasürans tarafından devralınarak yürütülmeye başlanan ve 5 yıldır başarıyla sürdürülen teknik işleticilik sözleşmesi, 8 Ağustos 2025 itibarıyla yeniden imzalandı.

Geçen 5 yıl boyunca, özellikle 6 Şubat 2023'te meydana gelen Kahramanmaraş merkezli depremler başta olmak üzere, birçok kritik süreç başarıyla yönetildi. DASK'ın devralındığı dönemde 25 milyar TL olan ödeme gücü, 5 yılın sonunda 355 milyar TL'ye çıkarıldı. Aynı yıl, içinde meydana gelebilecek iki ayrı depreme karşı finansal teminat sağlayabilecek bir yapı oluşturuldu. Bu süreçte DASK'ın fon büyüklüğü yüzde 65 artışla 17,4 milyar TL'ye yükseldi.

Türk Reasürans, riskin önemli bir kısmını küresel reasürans piyasasıyla paylaşarak Kahramanmaraş depremleri kapsamında ödenen toplam 40 milyar TL'lik tazminatın 26 milyar TL'sinin yurt dışından temin edilmesini sağladı. Bu sayede hem sektörün hem de ülke ekonomisinin üzerindeki mali yük azaltılırken, oluşturulan güçlü altyapı ve nitelikli insan kaynağı sayesinde tüm tazminat ödemeleri 6 ay gibi kısa bir sürede tamamlandı.

Deprem anlarında kesintisiz hizmet sunabilmek adına DASK'ın teknolojik altyapısı da yenilendi. İhbar sistemleri günün koşullarına uygun hale getirilerek aynı anda sınırsız hasar ihbarı alınabilecek ve 24 saat içinde eş zamanlı 96 bin hasar dosyası açılabilen kapasiteye ulaşıldı.

Olası Marmara depremine karşı önlem olarak Ankara'da DASK Olağanüstü Yönetim Merkezi'ni hayata geçiren Türk Reasürans, ana veri merkezini de İstanbul'da yedekli olacak şekilde, deprem riskinin düşük olduğu bir bölgeye taşıdı. Ayrıca iştirak şirketi T-Rupt Teknoloji ile birlikte Türkiye'de bir ilk, dünyada ise üçüncü örnek olan katasstrofik modelleme ürünü CAT-

MOD'u geliştirdi. Türkiye'ye özgü bina envanteri ve yerel koşulları esas alan bu sistem sayesinde, büyük depremler sonrası oluşacak hasarların finansal karşılıkları daha hassas şekilde hesaplanabilir hale geldi.

Kurumsal altyapının güçlendirilmesi adına e-Devlet üzerinden iletişim bilgilerinin güncellenmesi, poliçe üretim sistemine metrekare kontrolü getirilmesi, bilgi güvenliğine yönelik erişim kısıtlamaları ve kurum/şirket fonksiyonlarının ayrıştırılması gibi birçok önemli adım hayata geçirildi. Böylece süreçler dijitalleştirilerek daha hızlı ve etkin hale getirildi. Türkiye genelinde açılan bölgesel irtibat ofisleriyle DASK'ın operasyonel kabiliyeti artırıldı. Böylece hem afet anında sigortalılara daha hızlı erişim sağlandı hem de yerel yönetimlerle iş birliği olanağı geliştirildi.

Türk Reasürans, bunların yanı sıra, yüzde 100 sigortalılık hedefi doğrultusunda, yalnızca depreme karşı değil tüm doğal afetlere karşı kapsamlı finansal güvence sunmayı amaçlayan Zorunlu Afet Sigortası sürecinde de aktif bir rol üstleniyor.

Deprem Finansal Destek Sigortası

KOBİ'lerin Geleceği Güvende, Depreme Karşı Hızlı Finansal Destek AXA Sigorta'da!

Önceden belirlenen bir bölgede belirli büyüklükte bir depremin gerçekleşmesi halinde, fiziksel zarar olup olmadığına bakılmaksızın "Deprem Finansal Destek Sigortası" ile hızlı ödeme güvencesine sahip olun.

Nasıl İşler?

- Deprem gerçekleşir.
- Kandilli Rasathanesi büyüklüğü doğrular.
- Sigortalı riziko adresinin sigorta kapsamına alınabilir iller içerisinde olduğu teyit edilir.
- Parametre tutuyorsa, işletmenin fiziksel zararı olup olmadığına bakılmaksızın ödeme yapılır.

Siz işinizi büyültmeye odaklanın, deprem sonrası finansal güvenliğinizi bize bırakın!

axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

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



Türkiye'nin ilk 2. El Oto Zirvesi'nin Bölge Çalıştayları'nın ikincisi Ankara'da Gerçekleştirildi

Türkiye'nin ilk ve tek 2. el otomobil zirvesi olan Quick 2. El Oto Zirvesi'nin Orta Anadolu bölge çalıştayı 18 Haziran günü Quick Finans ev sahipliğinde Ankara'da düzenlendi.

“Türkiye Otomotiv Pazarını 2. El Belirler!” mottosuyla yola çıkan organizasyon, sektörün önde gelen paydaş ve temsilcilerini bu kez de Ankara'da bir araya getirdi. Divan Ankara'da gerçekleşen çalıştay'a; Neziroğlu Motorlu Araçlar, SCB Motorlu Araçlar / Cem Otomotiv, Atasoy Grup, Sungurlu Motorlu Araçlar, Alsac Turizm, Doğuş Otomotiv, NSN Motorlu Araçlar, Taştanlar Otomotiv, Troyka Otomotiv, UNS Motors ve Özen Oto gibi bölgenin güçlü 2. el oyuncularının yanı sıra; Otokoc, Borusan İhale, Çelik Motor/İkinciye.com, Otobid ve Arabam.com gibi Türkiye'nin önde gelen ihale platformları ile QCar yöneticileri katılım sağladı.

Sektöre Işık Tutan Açıklamalar

Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, etkinlikte yaptığı konuşmada İzmir'de gerçekleştirilen ilk bölgesel çalıştaydan sonra Ankara'daki buluşmayı da sektörün sür-

dürülebilir ve şeffaf gelişimi adına düzenlediklerini belirtti. Karadağ konuşmasında şu ifadelere yer verdi:

“Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörlerinden biri olan otomotivin, 2. el ekosistemi yeterince tanınmayan dev bir alan. Bu alanın büyüklüğü 100 milyar USD'nin üzerinde hesaplanıyor. Zirvemizin dikkat çeken mottosu, sektördeki tüm paydaşların yarattığı değerle otomotivin yönünü belirlediğini vurguluyor.”

Karadağ ayrıca, Smart IQ iş birliğiyle her ay yayınlanan 2. El Oto Raporu ile başlayan bilgi üretim yolculuğunun, düzenlenen bölgesel çalıştaylarla sahaya yayıldığını, bu toplantılarda elde edilen çıktılarla satış noktalarının gelişimi ve müşteri deneyiminin zenginleştirilmesinin hedeflendiğini aktardı.

Quick Finans'tan Pazara Yönelik Yeni Adımlar

Quick Finans Pazarlama ve Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Oğuz Korkmaz, toplantıda kredi piyasalarına dair güncel trendleri paylaştı ve Quick Finansal Ekosis-

temi hakkında bilgilendirme yaptı. Katılımcıların ortak görüşleri doğrultusunda; Quick Finans'ın sektöre yönelik sahiplenici yaklaşımı büyük takdir toplarken, benzer etkinliklerin Ankara'da daha sık düzenlenmesi yönünde beklentiler dile getirildi.

Hayat Sigortası Hediye Kredi Kampanyası Dikkat Çekti

Çalıştay'da, Quick Finans'ın Quick Hayat güvencesiyle sunduğu Hayat Sigortası Hediye Kredi kampanyasının da araç alımlarında bireysel müşterilerin karar süreçlerinde etkili olduğu belirtildi. Katılımcılar, bu kampanyanın sektöre canlılık kazandırdığını ifade etti.

Sektörel Gelişmeler ve Gelecek Beklentileri Masaya Yatırıldı

Çalıştay'da, 2. el oto pazarının 2025'in ilk yarısına dair değerlendirilmeleri yapılırken, yılın ikinci yarısına ilişkin beklentiler de paylaşıldı. Katılımcılar; Quick Finans'ın sunduğu hızlı ve istikrarlı finansman desteğinin, sektördeki memnuniyeti artırdığını ve bu yaklaşımın sürdürülmesini bekle-diklerini belirtti.



İlminur Atçı
Santra Marketing Editör

► Özel Haber

Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES): Türkiye'nin Yeni Emeklilik Modeli

Türkiye, emeklilik sisteminde önemli bir dönüşüm sürecine giriyor. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın açıklamaları ve Orta Vadeli Program çerçevesinde, 2025 yılı itibarıyla yürürlüğe girmesi planlanan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES), çalışanların emeklilik dönemlerinde ek gelir elde etmelerini amaçlıyor.

TES, çalışanların Sosyal Güvenlik Kurumu'na (SGK) ödedikleri primlere ek olarak, işveren ve devlet katkılarıyla oluşturulan birikimlerin emeklilik yatırım fonlarında değerlendirildiği ikinci basamak bir emeklilik sistemidir. Bu sistem, emeklilikte oluşabilecek gelir kaybını telafi etmeyi ve çalışma dönemindeki yaşam standartlarını korumayı hedefliyor.

Kimler Katılacak?

TES, özel sektörde çalışan tüm bireyler için zorunlu olacak. Kamu sektöründe çalışanlar da sisteme dahil edilecek. 45 yaş ve üzeri çalışanlar da TES'ten yararlanabilecek. Sistem, SGK primlerinin yanı sıra çalışan, işveren ve devlet katkılarıyla "üçlü" bir prim yapısı sunacak.

Katkı Oranları ve Birikim Modeli

TES'te, çalışanların maaşlarından belirli bir oranda kesinti yapılacak. Ayrıca işveren ve devlet de katkıda bulunacak. Örneğin, karma TES modelinde, işveren katkısı yüzde 3, çalışan katkısı ise maaşın belirli bir oranında olacak. Bu birikimler, emeklilik yatırım fonlarında değerlendirilecek ve çalışanlar fonları arasında dağılımı kendileri belirleyecek.

Emeklilik Şartları

TES'ten emekli olabilmek için, çalışanların en az 10 yıl prim ödemesi ve 56 yaşını doldurması gerekecek. Bu şartları sağlayan çalışanlar, SGK emekliliğine ek olarak TES maaşı alabilecek. Emekli olduktan sonra çalışmaya devam edenler de TES avantajlarından faydalanabilecek.

Kıdem Tazminatı ve TES

Mevcut kıdem tazminatı uygulaması, TES ile birleşerek yeni bir model oluşturacak. İşverenler, çalışanlarının maaşlarının yüzde 8,33'ünü tazminat olarak ödeyecek ve bu miktar çalışanın bireysel hesabında birikecek. Çalışanlar, işten ayrıldıklarında bu birikimi emeklilik döneminde kullanabilecekler.

Ne Zaman Başlayacak?

TES'in yasal düzenlemeleri, 2025 yılının son çeyreğinde tamamlanması planlanıyor. Sistem, kademeli olarak devreye girecek ve tüm çalışanlar için zorunlu hale gelecek.

TES'in Avantajları

Ek Gelir: Emeklilikte SGK maaşına ek olarak TES maaşı olarak gelir kaybını önler.

Tasarruf Teşviki: Bireylerin tasarruf alışkanlıklarını artırır.

Erken Emeklilik İmkkanı: 10 yıl prim ödeyen ve 56 yaşını dolduranlar erken emekli olabilir.

Kişiselleştirilmiş Yatırım: Birikimler, bireylerin tercihlerine göre yatırım fonlarında değerlendirilebilir.

TES, Türkiye'nin emeklilik sistemini güçlendirmeyi ve çalışanların finansal güvenliğini artırmayı amaçlıyor. Sistem, SGK emekliliğine ek olarak sunacağı ikinci bir maaşla, çalışanların emeklilik dönemlerini daha rahat geçirmelerini sağlayacak.



Sigorta sektörü göz doldurdu:

6 ayda 576 milyar TL prim!

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 2025 yılı Haziran sonu itibarıyla sektörün prim üretim verilerini paylaştı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 2025 yılı Haziran sonu itibarıyla sektörün prim üretim verilerini paylaştı. Açıklanan verilere göre, sigorta sektörü yılın ilk altı ayında geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 51,6 oranında artışla toplam 576 milyar 813 milyon TL prim üretimine ulaştı. Aynı dönemdeki reel büyüme oranı ise yüzde 12,3 olarak kaydedildi.

Hayat dışı sigortalar 498,3 milyar TL ile toplam üretimin büyük kısmını oluşturdu. Bu alandaki prim üretimi geçen yıla göre nominal olarak yüzde 47,9, reel olarak ise yüzde 9,5 oranında arttı. Hayat sigortalarında ise 78,5 milyar TL'lik üretim gerçekleşirken, yıllık büyüme yüzde 81,2; reel büyüme ise yüzde 34,1 olarak belirlendi.

Branşlara göre incelendiğinde, en yüksek prim üretimi 143,9 milyar TL ile zorunlu trafik sigortasında gerçekleşti. Bu branşta yıllık büyüme yüzde 55,8; reel büyüme ise yüzde

15,4 oldu. Trafik sigortasını 107,5 milyar TL ile sağlık sigortası izledi. Sağlık branşı yıllık bazda yüzde 70,5 oranında büyürken, reel büyüme yüzde 26,2 olarak gerçekleşti.

Kasko sigortasında ise toplam prim üretimi 65,7 milyar TL oldu. Bu branşta nominal büyüme yüzde 30,4 seviyesindeyken, reel bazda yüzde 3,5 oranında küçülme yaşandı.

Katılım sigortacılığı kapsamında da 2025 yılı Haziran sonu itibarıyla toplam prim üretimi yüzde 53,5 artışla 32,5 milyar TL'ye ulaştı.

SİGORTA POSTASI
SİGORTACILIĞIN YENİ HALİ

✕ 📧 📱 🌐 📺 📞 sigortapostasi

ISSN 3023-8807
İmtiyaz Sahibi
Bennett Ortak
Genel Yayın Yürütmeni
Recep Serhat Bingöl
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Üveys Altun

Grafik Tasarım
Üveys Altun
Reklam ve İletişim Direktörü
Gözde Özkan
İktisadi Danışman
Av. Enes Balık
Yürütme Yeri ve Yazma Adresi
Akademi Cad. Sarıyer Avm Kat: 8
10-98 Nispetiye - BEŞİKTAŞ

Baskı Yeri
İtilas Gazetecilik A.Ş.
29 Ekin Cad. No: 11 Vezirhüyük İstanbul
Abonelik
iletisim@sigortapostasi.net
İletişim
0224 494 53 22 | Mobil: 0532 867 83 43
iletisim@sigortapostasi.net
sigortapostasi.net

Bu gazetede yazan makalelerdeki fikirler yazarlarınadır. Yayıncının iletisinin sorumluluğunda olan sahiplerine aittir. Yayıncı yazı ve görseller kısmen ya da tamamen kaynak gösterilmeden kullanılamaz. Sigorta Postası, insan medrek fikirlerine önemini kullanılmıdır.

Otomotiv sektöründe uçtan uca hizmet veren markalarımızı ile dijital dönüşümü müze yapay zeka ile hız veriyoruz.

RS 5.0 Dünyasına hoş geldiniz.

RS Servis RS Oto Ekspertiz RS Boyasız Onerim RS Assurance RS Mobility

TUR ASSIST METeknik OtoKonfor CARSHINE SigortaAcentesi

GARANTİLİ



Serkan Uğraş Kaygalak

Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdürü

Anadolu Hayat Emeklilik, bu çeyrekte de şovunu yaptı!

Anadolu Hayat Emeklilik, 2025 yılı ikinci çeyreğine ait finansal sonuçlarını paylaştı. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki toplam fon büyüklüğü 270 milyar TL'ye ulaşan Anadolu Hayat Emeklilik, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre aktif büyüklüğünü yaklaşık yüzde 48 oranında artırdı.

2025 yılının ikinci çeyrek finansal sonuçlarına göre aktif büyüklüğünü 323 milyar TL seviyesine yükselten Anadolu Hayat Emeklilik'in özkaynakları 9,6 milyar TL olarak kaydedildi.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak, 2025 yılının ikinci çeyrek finansal sonuçlarına ilişkin yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Anadolu Hayat Emeklilik olarak bireysel emeklilik ve hayat sigortası branşlarında 2025 yılında da istikrarlı büyümemizi sürdürmeye devam ediyoruz. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 30 Haziran 2025 tarihli verilerine göre, Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) toplam fon büyüklüğümüz yıl başına göre yüzde 24,9 oranında artarak 269,6 milyar TL'ye ulaştı, katılımcı sayımız ise 3,1 milyon aştı. Bunun yanı sıra şirketimiz, sayısı 1,6 milyonu aşan gönüllü BES katılımcısı ve 14,4 milyar TL'ye ulaşan otomatik katılım fon büyüklüğü tutarı ile her iki kategoride özel sermayeli şirketler arasındaki liderliğini yılın ikinci çeyreğinde de sürdürdü. Şirketimiz, 360 bin çocuk katılımcısı ile 18 yaş altı müşteri grubunda sektördeki öncü rolünü devam ettiriyor. Hayat sigortası prim üretimimiz, 2025 yılının ikinci çeyreğinde geçtiğimiz yıla göre yüzde 70,7 oranında artarak 8,9 milyar TL'yi aştı. Aktif büyüklüğümüz 323 milyar TL, özkaynaklarımız ise 9,6 milyar TL seviyesinde gerçekleşti".

"Herkes için Gelecek Sigortası, dijital kanallarımızdan satışa sunduğumuz on birinci ürün oldu"

Dijital kanallar üzerinden gerçekleşen satışlara da değinen Kaygalak şunları söyledi: "Dijital kanallarımız üzerinden satışa sunduğumuz ürün yelpazemizi çeşitlendirerek hayat sigortası ve bireysel emeklilik sektöründe dijital yetkinliğe sahip lider şirket unvanımızı kuvvetlendiriyoruz. Gelecek için düzenli yatırımlar yaparken yaşam teminatı ile finansal güvenceye de sahip olmak isteyenlere yönelik Herkes için Gelecek Sigortası, dijital kanallarımızdan satışa sunduğumuz on birinci ürün oldu. AHE Online ve AHE Mobil platformları üzerinden satışa sunduğumuz ürün gamını arttırarak müşteri deneyimini geliştirmeye ve kâğıt tüketimini azaltarak gezegenimizin geleceğine katkı sunmaya devam edeceğiz".

"Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları'na uygun ilk raporumuzu yayımladık"

Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları'na uygun ilk raporlarını yayımlamaktan duydukları memnuniyeti dile getiren Serkan Uğraş Kaygalak, konuya ilişkin değerlendirmesinde şöyle konuştu: "Anadolu Hayat Emeklilik olarak, sürdürülebilir büyümeyi merkeze alan yaklaşımımızla; müşterilerimizden çalışanlarımıza, yatırımcılarımızdan iş ortaklarımıza kadar tüm paydaşlarımız için uzun vadeli değer üretmeye devam ediyoruz. Bu anlayışla gerçekleştirdiğimiz faaliyetlerimizi yatırımcılarımız başta olmak üzere tüm paydaşlarımızla şeffaf bir şekilde paylaşma vizyonumuz doğrultusunda, 2023 yılında yayımladığımız ilk entegre sürdürülebilirlik raporumuzun ve sonrasında yayımladığımız entegre faaliyet raporumuzun ardından, 2024 yılına ilişkin olarak Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) kapsamında hazırladığımız ilk raporumuzu da içinde bulunduğumuz 2025 yılında temmuz ayı itibarıyla kamuoyuyla

paylaştık. Paydaşlarımız bu raporda sürdürülebilirlikle ilgili risklerimize ilişkin bilgiler ile bu konudaki yönetim yaklaşımımızı TSRS'ye uygun bir şekilde görebilecektir".

"Bilgi güvenliği alanındaki başarılarımız ISO 27001 sertifikasıyla tescillendi"

Bilgi güvenliğine yönelik özenli yaklaşımlarına da değinen Kaygalak "2025 yılının ikinci çeyreğinde, bilgi güvenliği alanında yürüttüğümüz titiz çalışmalar sonucunda, ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi Sertifikası'nı almaya hak kazandı. Bu prestijli belge, aynı zamanda şirketimizin sahip olduğu ilk ISO sertifikası olma özelliğini de taşıyor. Bilgi güvenliğini kurum kültürümüzün temel unsurlarından biri olarak görmeye devam edecek; bu alandaki yetkinliklerimizi sürekli geliştirerek, paydaşlarımıza güven veren bir dijital altyapı sunmayı sürdüreceğiz" diye konuştu.

"Bireysel emeklilik sektöründe gümüşe dayalı ilk emeklilik yatırım fonunu kurduk"

Fon çeşitliliğiyle yatırımcılara yeni seçenekler sunmaya devam ettiklerini belirten Kaygalak, şu ifadeleri kullandı: "Şirketimiz, BES bünyesinde gümüşe dayalı ilk emeklilik yatırım fonunu kurarak bir ilke imza attı. AHE Gümüş Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu, katılımcıların yatırım alternatiflerini genişletme hedefiyle portföy çeşitliliği arayanlara benzersiz bir seçenek sunuyor.

2025 yılının ikinci çeyreğinde 35. yılını kutlayan şirketimiz, sürdürülebilirlik ve dijitalleşme odağındaki vizyoner adımlarıyla fark yaratmaya devam ediyor. Paydaşlarımız için uzun vadeli değer üretme hedefimiz doğrultusunda, sektörümüzdeki öncü rolümüzü daha da pekiştirmeyi amaçlıyoruz".



AXA Türkiye ile Bengisu Avcı'dan geleceğe ilham veren zafer

AXA Türkiye'nin Değerler Ortağı Bengisu Avcı, açık su yüzme dünyasının en zorlu parkurlarından biri olarak kabul edilen Ocean's 7 serisini tamamlayarak Türk spor tarihinde bir ilke imza attı. Bu başarı, yalnızca bir spor mücadelesi değil; aynı zamanda AXA Türkiye'nin "İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak" vizyonunu da temsil eden güçlü bir adım niteliği taşıyor.

Bengisu Avcı, bu tarihi yolculuğu AXA Türkiye ile birlikte yalnızca sportif bir hedef olarak değil, iklim değişikliğine ve çevresel risklere dikkat çekmek amacıyla gerçekleştirdi. "Gelecek neden bir risk olsun ki?" mottosuyla yüzerek hem doğaya hem de geleceğe nesillere olan sorumluluğu vurguladı. Avcı, yaklaşık 15 saat süren bu zorlu mücadelede 30 kilometreyi aşan bir mesafeyi yüzerek tamamladı.

AXA Türkiye, sporun dönüştürücü ve ilham verici gücüne inanarak desteklediği bu yolculukla, sadece riskleri teminat altına alan bir sigorta şirketi olmanın ötesinde, toplumda farkındalık yaratan bir değer ortağı olduğunu bir kez daha ortaya koydu.



Sigortacılar için sessiz tehdit: Aşırı sıcaklar!

Swiss Re'nin 2025 SONAR raporuna göre, aşırı sıcaklar nedeniyle hayatını kaybedenlerin sayısı, deprem, sel ve kasırgaların toplam can kaybını geçmiş durumda.

Raporda, ısıya bağlı tehditlerin yalnızca insan sağlığı değil; orman yangınları, altyapı sistemleri, tarım ve sağlık hizmetleri üzerinde de ciddi baskı yarattığına dikkat çekiliyor.

Sıcak Hava Dalgaları Her Yıl Yüz Binlerce Can Alıyor

Bilimsel verilere dayanan araştırmaya göre, dünyada her yıl yaklaşık 480 bin kişinin ölümü aşırı sıcaklıklarla ilişkilendiriliyor. Bu ölümler arasında özellikle yaşlılar ve hamile kadınlar gibi savunmasız gruplar öne çıkıyor. Uzun sıcak hava dalgalarının, kalp-damar hastalıklarından solunum problemlerine kadar birçok sağlık sorununu tetiklediği belirtiliyor.

Swiss Re'nin analizine göre, 2024 Temmuz ayı, kayıt altına alınan en

sıcak üç günü barındırarak bu tehdidin ne kadar büyüdüğünü bir kez daha gözler önüne serdi. ABD'de ise 1960'lardan bu yana sıcak hava dalgalarının üç kat daha sık görüldüğü ve ortalama bir derece daha sıcak geçtiği ortaya kondu.

Yangın, Tarım, Altyapı: Zincirleme Etki

Aşırı sıcaklık, orman yangınlarının riskini artırırken; enerji ve telekomünikasyon gibi sektörlerde ciddi zararlar görebiliyor. Veri merkezlerinin soğutma sistemlerinde yaşanan aksaklıklara da yer altı kablolarındaki deformasyonlar, altyapısal zafiyetlerin başlıca örnekleri arasında.

Tarım da sıcak hava dalgalarından doğrudan etkileniyor. Ürün kayıpları ve verim düşüşü, küresel gıda güvenliği açısından risk teşkil ederken, sahada çalışan işçilerin maruz kaldığı fiziksel zorlanmalar da tazminat taleplerini beraberinde getirebiliyor.

Sigortacılar İçin Yeni Sorumluluk Başlıkları

Raporda, aşırı sıcakların yalnızca fiziksel değil, aynı zamanda hukuki sonuçları da beraberinde getireceği vurgulanıyor. Kurumların yeterli önlem almamaları durumunda dava riskinin arttığı ve bu durumun sigorta şirketlerini ek yüklerle karşı karşıya bırakabileceği belirtiliyor. Nitekim geçmiş yıllarda bazı fosil yakıt şirketlerine iklim krizine katkıları nedeniyle milyarlarca dolarlık tazminat davaları açılmıştı.

Yapay Zeka ve Güven Erozyonu da Listede

Swiss Re'nin SONAR raporu yalnızca iklim kaynaklı tehditleri değil, yapay zekanın yükselişiyle birlikte oluşan yeni yapısal riskleri de mercek altına alıyor. 2024 yılında yapay zekaya dayalı olayların bir önceki yıla göre %60 arttığı ifade edilirken, bu olayların üçte birinin sistem arızalarından kaynaklandığı bildirildi. Sigorta şirketleri için bu alandaki ürün ve teminat yapılarını geliştirme çağrısı yapılıyor.



türk reasürans



Anadolu Sigorta'dan istikrarlı büyüme

2025'in ilk altı ayında 44,5 milyar TL prim üretimini gerçekleştiren Anadolu Sigorta, geçen yılın aynı dönemine göre prim üretimini %41 oranında artırdı.

Geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre; prim üretimini %41 oranında artıran Anadolu Sigorta'nın aktif toplamı 11,9 milyar TL'ye ulaşırken yatırıma yönlendirilen portföy büyüklüğü de yılbaşından bugüne %15,1'lik artışla 63,9 milyar TL oldu.

İkinci yüzyılında da karlılık odaklı üretim hedefi kapsamında prim üretiminde %41 büyüme kaydeden Şirket 2025 yılı 6. ay sonu itibarıyla

5,2 milyar TL net kâr elde etti. Öz sermaye toplamı 31,5 milyar TL'ye ulaşırken, ortalama öz sermaye kârlılığı ise %36,4 olarak gerçekleşti.

Şirketin ikinci çeyrekte sergilediği başarılı performansla net kârı 3 milyar TL'ye ulaşarak hem 2025 yılı birinci çeyreğine, hem de bir önceki yılın aynı çeyreğine göre büyüme kaydetti. Geçen yılın aynı çeyreğine kıyasla net kârda %15,1 oranında artış sağlanırken, 2025 yılı birinci çeyreğine göre bu artış %31,2 olarak gerçekleşti.

İkinci çeyrek sonuçlarına göre, hasar prim oranında bir önceki çeyreğe

göre 3,4 puan, bileşik rasyoda ise 1,9 puan iyileşme gerçekleşti.

Açıklanan sonuçlara göre Anadolu Sigorta'nın en yüksek prim ürettiği branş, 10,1 milyar TL ile "Hastalık/Sağlık" oldu. Bu branşı, 8,9 milyar TL ile "Yangın ve Doğal Afetler", 8,6 milyar TL ile "Kara Araçları" ve 8 milyar TL ile "Kara Araçları Sorumluluk" branşları takip etti.

Branşlara göre Anadolu Sigorta'nın 2025 yılı 6 aylık prim üretimleri şu şekilde:

Branşlara göre Anadolu Sigorta'nın 2025 yılı 6 aylık prim üretimleri şu şekilde:

	06.2025	06.2024	Değişim (%) 06.25-06.24
KAZA	944.782.966	575.014.071	64,3
HASTALIK/SAĞLIK	10.087.493.178	5.566.429.660	81,2
KARA ARAÇLARI	8.621.805.898	6.868.241.138	25,5
HAVA ARAÇLARI	174.196.235	408.857.076	-57,4
SU ARAÇLARI	1.064.105.968	786.474.967	35,3
NAKLİYAT	1.000.149.928	807.616.347	23,8
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	8.948.262.439	6.724.293.408	33,1
GENEL ZARARLAR	3.390.650.722	2.549.040.767	33,0
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	8.016.222.010	5.647.026.899	42,0
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	174.002.321	261.629.723	-33,5
GENEL SORUMLULUK	1.377.582.345	882.083.755	56,2
KREDİ	28.015.203	23.312.229	20,2
KEFALET	21.626.569	71.494.953	-69,8
FİNANSAL KAYIPLAR	319.687.258	213.225.432	49,9
HUKUKSAL KORUMA	300.375.100	160.353.000	87,3
HAYAT DIŞI TOPLAM	44.468.958.139	31.545.093.428	41,0
HAYAT	0	0	
GENEL TOPLAM	44.468.958.139	31.545.093.428	41,0



Türk Nippon Sigorta Güçlü Sermaye Yapısıyla Yoluna Devam Ediyor

1991 yılında Türkiye Kalkınma Bankası ve Japonya'nın köklü sigorta firması Nippon Fire & Marine iş birliğiyle kurulan Türk Nippon Sigorta, 30 yılı aşkın tecrübesiyle Türkiye sigorta sektörünün önemli oyuncularından biri olmaya devam ediyor. Zaman içinde el değiştiren ortaklık yapısıyla, 2008 yılında Harel Grubu çatısı altına giren şirket, bugün araç, sağlık, konut, nakliyat ve ferdi kaza gibi birçok branşta sigortalılarına geniş kapsamlı çözümler sunuyor.

Son olarak, şirketle ilgili dikkat çeken bir gelişme yaşandı. Türk Nippon Sigorta'nın satış süreci iptal edildi. Satışın neden iptal edildiğine dair resmi bir açıklama yapılmazken, şirketin eski sermayedarları ile yola devam etme kararı aldığı belirtildi. Toplam 904.000.000 TL'lik sermaye ile şirketin faaliyetlerine güçlenerek devam edeceği ifade edildi.

Türk Nippon Sigorta'nın 2024 yılında özellikle kasko ve tamamlayıcı sağlık branşlarında büyüme hedefini

sürdürdüğü, 2025 için ise nakliyat sigortalarında iddialı bir stratejiyle ilerlediği ifade ediliyor. Şirket, sektördeki yerini daha da güçlendirmek adına dijitalleşme ve müşteri deneyimi odaklı yatırımlarını sürdürüyor.

Müşteri memnuniyeti, dürüstlük ve güvenilirlik ilkeleriyle hareket eden Türk Nippon Sigorta'nın, önümüzdeki günlerde satış sürecinin iptaline ilişkin resmi bir açıklama yapması bekleniyor.

OtoKonfor'dan Araç Sahiplerine Büyük Kolaylık:

Sigorta Takibi Artık Ücretsiz



RS Otomotiv Grubu tarafından hayata geçirilen dijital platform OtoKonfor, araç sahiplerine yönelik sunduğu hizmetlere bir yenisini daha ekledi. Araç bakımından çekici hizmetine, lastik değişiminden oto yıkamaya kadar 35'in üzerinde farklı hizmeti tek bir çatı altında sunan OtoKonfor, şimdi de trafik ve kasko sigortası takibini kullanıcılar için tamamen ücretsiz hale getirdi.

Kullanıcılar, sigorta poliçelerinin yenileme tarihlerini unutmama derdinden kurtuluyor. OtoKonfor'un sunduğu ücretsiz sigorta hatırlatma modülü, araç sahiplerini hem

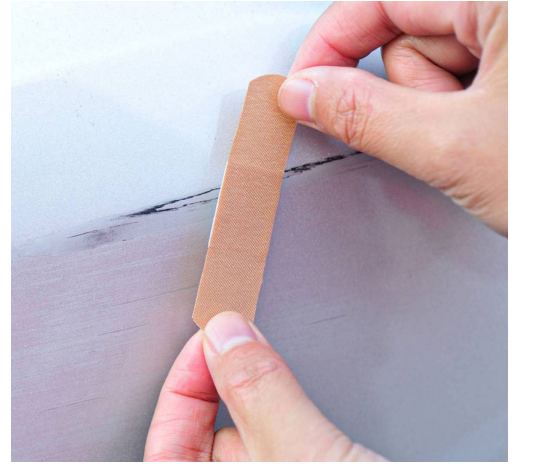
maddi hem de yasal risklere karşı koruyor. Zamanında gelen bildirimlerle trafik ve kasko sigortası süresi dolmadan kullanıcılar haberdar ediliyor, olası gecikmelere bağlı ceza ya da güvencesiz kalma riski ortadan kalkıyor.

RS Otomotiv'in geniş servis ağı ve dijital entegrasyon gücüyle geliştirilen OtoKonfor, kullanıcıların tüm araç işlemlerini tek bir mobil platform üzerinden takip etmesini sağlıyor. Özellikle yoğun tempoda yaşanan araç sahipleri için tasarlanan bu sistem, "aracınız için dijital asistan" mottosuyla her geçen gün daha fazla kullanıcıya ulaşıyor.

Sigorta hizmetinin yanı sıra uygulamaya içinde yer alan çekici çağırma, araç muayenesi hatırlatmaları, oto kuafor ve periyodik bakım gibi hizmetlerle OtoKonfor, araç sahipliğini zahmetsiz ve güvenli bir deneyime dönüştürüyor.

Araç kullanıcılarının gündelik ihtiyaçlarını sadeleştirme vizyonuyla yola çıkan platform, dijital sigorta takibi özelliğiyle sigorta sektöründe de fark yaratmaya aday. Hem koruma hem konfor vadeden bu uygulama, teknolojiyi araç kullanıcılarının lehine çeviriyor.

Otopark Sorumluluk Sigortası Nedir, Neleri Korur?



Park halindeki araçlarda meydana gelen kazalar ya da otopark işletmelerinde oluşabilecek hasarlar, maalesef sık rastlanan ve mali açıdan ciddi sonuçlara yol açabilen durumdur. Bu tür risklere karşı "Otopark Sorumluluk Sigortası" olarak bilinen sigorta türü, hem işletmeleri hem de sahiplerini güvence altına alıyor.

Otopark, garaj, vale hizmeti veren işletmeler, servis merkezleri gibi araçlara hizmet sunan işletmeler için önerilen ya da zorunlu hale getirilen bu sigorta türü; hem ticari uygulamalar hem de hukuki sorumluluklar açısından kritik önem taşıyor.

Neleri Teminat Altına Alır?

Maddi Hasarlar: Otopark işletenin kontrolü altındaki araçlarda, park, giriş-çıkış ya da manevra sırasında oluşabilecek çarpma, çizilme gibi fiziksel zararları kapsar.

Kişisel Yaralanmalar: Üçüncü şahısların ölümü, yaralanması veya sağlıklarının bozulması halinde doğabilecek tazminat taleplerine karşı da teminat sağlar.

Yangın, Patlama, Hırsızlık, Doğal Afet: Otoparkta meydana gelebilecek yangın, patlama, araç hırsızlığı ya da deprem, sel gibi doğal afetler sonucu oluşabilecek kayıplar da, poliçeye bağlı olarak teminat kapsamına girer.

Personel Hataları: Otopark çalışanlarının ihmal veya dikkatsizliği sonucunda oluşan zararlar da poliçe ile güvence altına alınabiliyor.

Teminat Dışında Kalan Durumlar

Kasıtlı zarar verme,

Araç içindeki kişisel eşyalar, Müşteriye teslim sonrası oluşan zararlar,

Ehliyetsiz çalışanların yol açtığı hasarlar genelde kapsam dışıdır.

Ayrıca, otopark duvarındaki "sorumluluk kabul etmiyoruz" ibareleri hukukten geçerli değildir. Çünkü kanun, işletmeyi birtakım durumlarda sorumlu kılar.

Trafik ve Kasko Sigortalarından Ne Farkı Var?

Zorunlu trafik sigortası, otopark dışında bazı koşullarda taşınan yükümlülükleri karşılıyor olsa da, park halindeki aracınızın zararını teminat altına almaz. Böyle durumlarda kasko sigortası gerekli oluyor. Ancak, otopark sorumluluk sigortası işletmeyi doğrudan sorumlu tutarak müşteri haklarını koruyan bir alternatif sunuyor.

"Otopark Sorumluluk Sigortası", araç güvenliği ve işletme sorumluluğunu dengelemenin anahtarı. Hem finansal riskleri minimize eder hem de müşteri güvenini artırır. Otopark işletmelerinin hem yasal hem de etik sorumluluklarını yerine getirebilmeleri için bu sigorta türü, göz ardı edilmemesi gereken bir adım.



GÜCÜMÜZ FİLOMUZDA!

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

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

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

Sektöre yön veren bu dönüşümde, öz gücümüzle sahadayız.

Kalite bizimle yola çıkıyor.



● Santra | marketing

Katkılarıyla.



KÖŞE YAZISI

İsmail Öztürk

Santra Marketing Kurucusu

Poliçede Gönülleri de Kapsasak Ya?

Sigorta Sektöründe Sosyal Sorumluluğun Ayak İzine Bakış

Bir sigorta poliçesiyle evi, arabayı, dükkânı koruyabilirsin. Peki ya bir okulun kitaplığını? Bir öğrencinin hayalini? Son yıllarda sigorta şirketlerinin bazıları “sadece satmayalım, katkı da sunalım” demeye başladı. Sonuç mu? Tüketici memnun, toplum mutlu, finanslar tablolar uçuşta ve şirketin itibarı da dört köşe!

Bu konu hakkında Sri Lanka'dan gelen güncel bir araştırma var; buradan öğrendik ki sosyal sorumluluk projeleri, tüketiciyi yüzde 65 oranında olumlu etkiliyor. Yani sigorta şirketi “ben sadece para kazanayım” diye değil, “topluma da faydam dokunsun” dediğinde, müşteri de bunu anlıyor. Müşteri güveni yüzde 70, memnuniyet ise yüzde 60 artırmış. Hani derler ya, “Güven satın alınmaz, kazanılır” diye, tam da öyle.

Finansal olarak da durum fena değil. Sosyal sorumluluk projelerine yatırım yapan şirketlerde müşteri sadakati yüzde 50, pazar payı yüzde 30 artmış. Yani, topluma iyilik yapmak sadece vicdana değil, şirket kasasına da iyi geliyor sevgili yöneticiler.

Quick Sigorta'yı örnek verelim. Hani hızlıdırılar ya, sadece poliçeyi hızlı yapmakla kalmıyorlar; okul, yurt yaptırıyorlar. Tabii, “Sigorta Mühendisliği” dalı açsalar şaşırmayız artık. Ama esas önemli olan bu iyi niyetin finansal tablolarda da karşılık bulması. TSB'nin aylık verilerinde yükselişlerini fark etmeyen yoktur zannediyorum?

Bugünün tüketicisi sadece “Kaç yaşına kadar sağlık sigortası var?” demiyor artık. “Bu şirket kaç çocuğa burs veriyor?”, “Kadın istihdamını nasıl destekliyor?”, “Afet bölgesine ne yaptı?” diye de soruyor.

Özetle, sigorta artık sadece poliçe satmak değil; gönülleri de kapsamak. Yani poliçenizin vicdanı olsun. Çünkü her poliçe biraz umut, biraz da vicdan işi.

Elbette bu tür örneklerin artması, sadece birkaç şirketin üzerine düşmemeli. Sigorta sektörü kocaman bir çatıya, bu çatının altında biraz daha fazla iyilik birikmesine hepimizin ihtiyacı var. Sosyal sorumluluğu önceliklendiren her yeni adım, sektöre sadece itibar kazandırmakla kalmaz; aynı zamanda müşterinin güvenini de kökünden besler. Umarız ki “bir köy okulu da bizden olsun”, “bir burs da bizim poliçeden çıksın” diyen sigorta şirketlerinin sayısı gün geçtikçe çoğalsın. Çünkü bu sadece sektörün değil, toplumun da sigortası olur.

0 Km Oto Rekor Tazelerken 2. El Oto Daralmaya Devam Ediyor



Bupa Acıbadem Sigorta, LEED Gold Sertifikası ile Çevre Dostu Ofis Standartlarında Zirveye Ulaştı

Dağa yeşil ve daha sağlıklı bir yaşamı önceliklendiren Bupa Acıbadem Sigorta'nın İstanbul'daki ofisi, çevresel sürdürülebilirlik ve enerji verimliliği alanlarındaki üstün başarısı ile dünyanın en prestijli yeşil bina sertifikasyon sistemlerinden biri olan LEED'den "Gold" sertifikasını almaya hak kazandı.

Bupa Acıbadem Sigorta'nın İstanbul'daki genel merkezi, sürdürülebilir bina tasarımı ve enerji verimliliği alanlarındaki başarısı ile dünyanın en prestijli yeşil bina sertifikasyon sistemlerinden biri olan LEED'den "Gold" sertifikası almaya hak kazandı. Bu başarı, Bupa Acıbadem Sigorta'nın çevreye duyarlı yaklaşımının ve sürdürülebilirlik alanındaki kararlılığının önemli bir göstergesi olarak öne çıkıyor.

Bupa Acıbadem Sigorta ofisi, tasarım aşamasından itibaren sürdürülebilirlik ilkeleri doğrultusunda hayata geçirildi. LEED v4 for Commercial Interiors kategorisinde "Gold" sertifikası ile tescilenen bina, enerji ve su verimliliği, iç mekân hava kalitesi, malzeme kullanımı ve atık yönetimi gibi pek çok kritik kriterde öne çıktı.

Su Verimliliği ile Doğaya Saygı

Bupa Acıbadem Sigorta ofisinin su tüketimini minimize etmek amacıyla çeşitli yenilikçi çözümler uygulandı:

- EPA (Environmental Protection Agency) standartlarına uygun su tasarruflu batarya ve rezervuarlar kullanılarak su tüketiminde %48'in üzerinde tasarruf sağlandı.

- Gri su geri dönüşüm sistemleriyle suyun daha verimli kullanılması sağlandı.

- Enerji Verimliliği ile Sürdürülebilir Gelecek

Bupa Acıbadem Sigorta ofisi, enerji tasarrufu konusunda da çığır açan uygulamaları ile dikkat çekiyor:

- Verimli aydınlatma sistemleri ve otomasyon kullanılarak %20'den fazla enerji tasarrufu sağlandı.

- Bina kabuğu ve mekanik ekipmanların seçimi sayesinde, ASHRAE 90.1-2010 standardı baz alınarak %12 daha verimli bir bina inşa edildi.

- Ofis soğutma sistemlerinde küresel ısınmaya etkisi düşük soğutucu gazlar kullanıldı.

Sağlıklı ve Konforlu İç Mekânlar

Bupa Acıbadem Sigorta ofisi, bina sakinlerinin sağlıklı ve konforlu bir ortamda çalışması için tasarlandı:

- Taze hava sirkülasyonu, ASHRAE 62.1-2010 standartlarına uygun olarak optimize edildi.

- VOC (Uçucu Organik Bileşik) emisyonları düşük sertifikalı malzemeler tercih edilerek iç hava kalitesi iyileştirildi.

- Kullanıcı dostu aydınlatma ve iklimlendirme sistemleri ile bireysel konfor artırıldı.

Sürdürülebilir Malzeme Seçimi ve Atık Yönetimi

Projede kullanılan malzemeler, çevresel etkiyi minimize etmek amacıyla seçildi:

- EPD (Environmental Product Declaration) sertifikalı malzemeler kullanıldı.

- Geri dönüşümlü ve yerel malzemeler tercih edilerek karbon ayak izi azaltıldı.

- Atık ayrıştırma ve geri dönüşüm alanları bina sakinlerinin erişimine sunuldu.

- Bupa Acıbadem Sigorta ofisinin LEED Gold sertifikası alması, şirketin sürdürülebilirlik alanındaki kararlı duruşunu ve çevreye duyarlı bina tasarımındaki liderliğini bir kez daha gözler önüne seriyor. Bu proje, şehir yaşamında daha yeşil ve verimli ofis alanları yaratma konusunda önemli bir adım olma niteliği taşıyor.

75 yılı aşkın süredir küresel bir sağlık şirketi olarak insanların sağlığını korumaya yönelik çalışmalar yürüten Bupa Grubu, “Better World” stratejisiyle insan sağlığı ile gezegen sağlığının kesişim noktasına odaklanıyor. Bu kapsamda; ilk olarak sağlık hizmetlerinin çevresel etkilerini azaltmayı ve paralelde insan sağlığını destekleyen sürdürülebilir sağlık hizmetlerinin yaygınlaşmasını hızlandırmayı ve üçüncü olarak gezegenin sağlığını yeniden iyileştirerek insanların daha sağlıklı bir yaşam sürmesini sağlamayı hedefliyor.

Quick Finans'ın SmartIQ iş birliğiyle yayınladığı 2. El Oto Raporu'nun Haziran ayına ait verilerinin yer aldığı güncel sayısında, sektöre dair en yeni trendler paylaşıldı.

2025 yılı Haziran ayı 0 km otomobil ve hafif ticari araç pazarı bir önceki aya göre %10 artış gösterirken 2024 yılı Haziran ayına göre de %11,6 artarak 118.611 adet oldu. 2025 yıl Ocak-Haziran döneminde ise bir önceki yılın aynı dönemine göre %5,2 oranında artarak 607.977 adede ulaştı. Bu şekilde Haziran ayında ve ilk 6 ayda son 15 yılın en yüksek satış rekorlarına ulaşmış oldu. Haziran ayında gerçekleşen ÖTV düzeltmesinin, yalnızca 4x4 araçları etkilemesi nedeniyle araç fiyatları ve satış adetlerinde etkili olmadığı izlenmişti.

2. El Oto'da 15 yaşına ve 350.000 km'ye kadar olan araçlarda ise; bir önceki aya göre %12 düşüş yaşanırken, geçen yılın Haziran ayına göre ise %15 düzeyinde artış gerçekleşti. Yaz döneminin başlaması, okulların kapanması ve ÖTV artışına bağlı beklentilere karşın, 2025 yılında Mayıs ve Haziran aylarında üst üste iki ay da düşüş gerçekleşmesi, pazarda düşük bir performans yaşanmasına neden oldu. Piyasa oyuncuları bu gerilemede; önceki aylarda yaşanan etkilerin devam ettiğine vurgu yaparken; 0 km araçlarda yeni modellerin rekabetçi kampanyalarının alınması 0 km otoyola yönlendirmesine karşın ikinci el otoda ise piyasadaki faiz indirimine ilişkin haberlerin beklemeye yol açmasının etkili olduğunu ifade ettiler.

Türkiye'nin İlk 2. El Oto Zirvesi'nin Bölge Çalıştaylarının İkincisi Ankara'da Gerçekleştirilerek Pazar ve Bölgesel Trendler Masaya Yatırıldı

2. El Oto Pazarındaki trendlerin ve yaratıcı fikirlerin masaya yatırıldığı “Türkiye Otomotiv Pazarını 2. El Belirler!” mottosuyla düzenlenen 2. El Oto Zirvesi'nin Bölge Çalıştaylarının ikincisi Ankara'da düzenlenirken, son dönemdeki gelişmeler ve pazarın durumu ele alındı. Sektörün önde gelen paydaş ve temsilcilerinin bir araya geldiği ve Divan Ankara'da gerçekleşen çalıştaya; Neziroğlu Motorlu Araçlar, SCB Motorlu Araçlar / Cem Automotive, Atasoy Grup, Sungurlu Motorlu Araçlar, Alsaç Turizm, Doğuş Otomotiv, NSN Motorlu Araçlar, Taştanlar Otomotiv, Troyka Otomotiv, UNS Motors ve Özen Oto gibi bölgenin güçlü 2. el oyuncularının yanı sıra; Otokoç, Borusan İhale, Çelik Motor/İkinciye.com, Otobid ve Arabam.com gibi Türkiye'nin önde gelen ihale platformları ile QCaryöneticileri katılım sağladı.

“2. El Oto Ekosistemi 100 Milyar USD'nin Üzerinde Büyüklüğü ile Lokomotif Sektör”

Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, etkinlikte yaptığı konuşmada İzmir'de gerçekleştirilen ilk bölgesel çalıştaydan sonra Ankara'daki buluşmayı da sektörün sürdürülebilir ve şeffaf gelişimi adına düzenlediklerini belirtti. Karadağ konuşmasında şu ifadelerle yer verdi: “Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörlerinden biri olan otomotivin, 2. el ekosistemi yeterince tanınmayan dev bir alan. Bu alanın büyüklüğü 100 milyar USD'nin üzerinde hesaplanıyor. Zirvemizin dikkat çeken mottosu, sektördeki tüm paydaşların yarattığı değerle otomotivin yönünü belirlediğini vurguluyor.”

Quick Finans'tan Pazara Yönelik Yeni Adımlar

Katılımcıların ortak görüşleri doğrultusunda; Quick Finans'ın sektör temsilcilerini ilk defa bir araya getirerek Sektörü sahiplenici yaklaşımı büyük takdir toplarken, benzer etkinliklerin Ankara'da daha sık düzenlenmesi yönünde istekler dile getirildi. Öne çıkan çıktılardan biri olarak, gelen yoğun talepler üzerine Quick Finans, Temmuz ayına özel, cumartesi günleri saat 16.00'ya kadar kredi değerlendirmesi ve rehin işlemlerinin yapılabileceğini duyurdu.

Hayat Sigortası Hediye Kredi Kampanyası Dikkat Çekti

Çalıştayda, Quick Finans'ın Quick Hayat güvencesiyle sunduğu Hayat Sigortası Hediye Kredi kampanyasının da araç alımlarında bireysel müşterilerin karar süreçlerinde etkili olduğu belirtildi. Katılımcılar, bu kampanyanın sektöre canlılık kazandırdığını ifade etti.

Rapordaki verilere göre (15 yaşına ve 350.000 km'ye kadar olan araçlarda);

2025 Haziran Ayında Satışlar Mayıs'a Göre Geriledi, Ancak Yılın İlk 6 Ayda Geçen Yıla Göre Güçlü Bir Artış Gerçekleşti!

Bayram ve yaz dönemi öncesi beklentilere rağmen, 2025 Haziran ayında bir önceki aya göre %12 oranında düşüş yaşandı. Ancak Haziran 2024'e göre satışlar ise %15 artış gösterdi. 2025'in ilk 6 ayında Mayıs ve Haziran aylarındaki gerilemeye

rağmen toplam satış adetleri, geçen yılın aynı dönemine göre %16 artarak güçlü seyrini korudu.

2. El Araçlarda Haziran Ayında Satış Süresi Tüm Segmentlerde Uzdı!

2025 Haziran ayında, ikinci el araçların stokta kalma süresi bir önceki aya göre tüm segmentlerde uzadı. Pazar ortalamasında stokta kalma süresi Mayıs'ta 50 gün iken Haziran'da 52 güne çıktı. Binek araçlarda satış süresi 51 günden 53 güne yükselirken, ticari araçlarda da 48 günden 49 güne çıktı.

2. El Hafif Ticari Araçlar Satışlarında Aylık Düşüşe Rağmen Yıllık Artış %16'yı Aştı!

Haziran ayında satışlar, Mayıs'a göre %15 düşerek 51.334 adede gerilese de, 2024 Haziran ayına göre %15'lik artış gösterdi. Mart'tan itibaren sırasıyla 59.370, 62.326 ve 60.324 adetlik satış seviyeleriyle devam eden güçlü talep, Haziran'daki dönemsel düşüşe rağmen geçen yıla göre yüksek seviyesini korudu.

Haziranda 2. El Elektrikli Araç Satışları %89 Artarak Yılbaşına Göre Neredeyse İkiye Katlandı!

2025'in ilk altı ayında ikinci el elektrikli araç satışları düzenli bir yükseliş trendi sergiledi. Ocak ayında 2.542 adet seviyesinde olan satışlar, haziran ayında %89 artışla 4.805 adede ulaştı. Mayıs ayında 5.151 ile zirve yapan satışlar, haziranda sınırlı bir düşüş göstermesine rağmen yüksek seviyesini korudu.

0-3 Yaş Segmentinde Satışlar Haziran'da Gerilese de Yılbaşına Göre %20 Artış Sürdü!

0-3 yaş segmentinde satış endeksi, Mayıs ayında 137 ile zirveye ulaştıktan sonra Haziran ayında 120 seviyesine geriledi. Ancak bu değer, yılbaşına kıyasla halen %20'lik bir artışa işaret etmektedir. Bu durum, tüketicilerin sıfır kilometre araçlara erişimde yaşadığı zorluklara paralel olarak genç ikinci el araçlara yöneldiğini göstermektedir.

Hasar Restorasyonu

YIKIMI ONARIYOR, GÜVENİ İNŞA EDİYORUZ!

Sadece hasarı değil, güveni de onarıyoruz. TOBB Türkiye 100 Listesi'nde yer almanın gururuyla, HGR Hasar Restorasyon olarak, inovasyon ve uzmanlığımızı sektörün her köşesine taşıyoruz. Bugünün ihtiyaçlarına, yarının teknolojileriyle cevap veriyoruz.

Özel sağlık sigortası zorunluluk haline mi geliyor?



Son bir yılda özel sağlık sigortası yaptırımlarının sayısı yüzde 60 artarak 8 milyonu geçti. Sigortacılar, fiyatının uygun olmasından dolayı özellikle tamamlayıcı sağlık sigortasına ciddi talep yaşandığını söylüyor.

Özel sağlık sigortalarına talep arttı, sigortalı sayısı 8 milyonu geçti. 2024'tün Temmuz ayında toplam 5 milyon sağlık sigortalısı bulunurken, bugün bu sayı yüzde 60 artarak 8 milyona ulaştı. Sadece bir yıl içinde 3 milyon kişi özel sağlık sigortası yaptırdı. Seyahat sağlık sigortası yaptırımlarının sayısı da eklendiğinde toplam sigortalı sayısı 10 milyona yaklaştı. Sigortalı sayısındaki artış, prim üretimine de yansdı ve 2025 yılının ilk yarısında 110 milyar TL prim üretilerek, geçen yılın aynı dönemine göre sigorta şirketleri sağlıkta yüzde 70 üretim artışı gerçekleştirdi. Bu haliyle sağlık en hızlı büyüyen sigorta branşı haline geldi.

Her 10.5 kişinin özel sağlığı var

Sigorta şirketleri iki tür sağlık sigortası sunuyor. Birisi, tüm hastanelerde geçen ve tüm sağlık masraflarını karşılayan özel sağlık sigortası; ikincisi de SGK ile anlaşmalı özel hastanelerin ayakta ve yatarak tedavilerde talep edeceği her türlü fark ücretini karşılayan (SGK'nın ödediğinin üzerine tamamlayan) tamamlayıcı sağlık sigortası. Son yıllarda tüketicilerin en çok talep ettiği sağlık sigortası ise tamamlayıcı sağlık sigortası. Son açıklanan verilere göre 5.4 milyon kişinin tamamlayıcı sağlık, 2.7 milyon kişinin de özel sağlık sigortası bulunuyor.

En çok talep tamamlayıcı sağlığa

Sigortacılar, toplam 8 milyonun üzerinde sağlık sigortalısı olduğunu vurgulayarak, "Türkiye'nin nüfusu 85 milyon. 70 yaş üzerini çıkartırsak, 75 milyona yakın sigortalı olabilir nüfus var demektir. Bu da her 10.5 kişinin özel sağlık sigortası olduğu anlamına gelir" dedi.

Sigortacılar, özellikle tamamlayıcı sağlık sigortasına ciddi talep yaşadığını, bunun da sigortalıların daha uygun ürün arayışına girmesinin bir sonucu olduğunu belirterek, "Tamamlayıcı sağlık, özellikle toplumun orta sınıf dediğimiz kesiminin tercih ettiği bir ürün haline geldi. Türkiye'de güçlü bir kamu sağlık sistemi var. Toplam sağlık harcamalarının yüzde 80'ini kamu yapıyor, yüzde 3'ü sadece özel sigortalardan, geri kalan yüzde 15-16'da vatandaşın cepten yaptığı ödemeler. Buralardaki hizmetlerdeki yaşanan sıkıntılar artık vatandaş parasını ödeyerek, daha iyi sağlık hizmeti almaya doğru yönlendirdi. Tamamlayıcı sağlık sigortalı da fiyat olarak çok daha ucuz ve ekonomik ürünler."

Özel sağlık hizmetlerinin maliyetindeki artışa da dikkat çeken sigortacılar, SGK anlaşmalı hastanede basit muayene ve tetkik maliyetinin 8-10 bin liralara çıktığını ifade ederek, yıllık 20 bin lira primle satılan tamamlayıcı sağlık sigortasının, tüketicinin ihtiyacını karşıladığını, ameliyat durumunda ise sigortanın limitsiz olmasının tamamlayıcı sağlığın cazibesinin artırdığını kaydetti.

İşte özel ve tamamlayıcı sağlık sigortası fiyatları

Tamamlayıcı sağlık sigortası ve özel sağlık sigortasının fiyatları kişinin yaşına, sağlık geçmişine, sigortanın geçerli olduğu hastanelere ve sigorta şirketine göre farklılık gösteriyor.

Ortalama tamamlayıcı sağlık sigortasının fiyatı genç yaşta biri için 15-17 bin lira arasında değişiyor.

40 yaşında kadın bir sigortalının tamamlayıcı sağlık sigortasına ödeyeceği yıllık prim 24-30 bin lira arasında.

40-43 yaşında erkek bir sigortalının tamamlayıcı sağlığa ödeyeceği prim 26.500-28.000 lira arasında.

30 yaşlarında bir kişinin özel sağlık sigortası primi ortalama 40-45 bin lira arasında.

Özel sağlık sigortasında belirli A plus hastaneler sigortanın fiyatını çok yükseltiyor. Bu hastaneler polise dahil edilmezse sigortanın fiyatı yüzde 30, hatta yüzde 40 düşüyor.

Tüm A plus hastaneler dahil edildiğinde ve limitsiz ayakta tedavi alındığında 45 yaşında bir kadın sigortalının ödeyeceği prim 180 bin lirayı geçiyor. Ayakta tedavi alınmayıp, yatarak tedavi alırsa fiyat 75 bin liraya iniyor. 40-45 yaşında erkek bir sigortalı, A plus hastaneler dahil özel sağlık sigortası yaptırdığında ve limitsiz ayakta tedavi de aldığında prim 170 bin lira tutuyor. Sadece yatarak tedavi alırsa fiyat 60 bin liraya düşüyor. Aynı sigortalı A plus hastaneyi kapsam dışında bırakırsa özel sağlık sigortasına ödeyeceği prim 95 bin lira.



2025'in ilk yarısı, doğal afet ve zarar listesi gibi

Aon tarafından yayımlanan 2025 yılı ilk yarı küresel afet raporu, iklim kaynaklı felaketlerin dünya genelinde hem ekonomik hem de sigortalı kayıplarda ciddi artışlara yol açtığını ortaya koydu.

Rapora göre, yılın ilk 6 ayında doğal afetlerden kaynaklanan ekonomik kayıpların en az 162 milyar dolar olduğu tahmin ediliyor.

Bu rakam, 21. yüzyılın ilk yarı ortalamasının (141 milyar dolar) üzerinde yer alırken, 2024'tün ilk yarısındaki 156 milyar dolarlık kayıplarla da benzer düzeyde. Ekonomik hasarın büyük kısmı ABD'de meydana gelirken, özellikle şiddetli konvektif fırtınalar, orman yangınları ve Myanmar'daki yıkıcı deprem öne çıkan afetler arasında yer aldı.

Sigortalı Kayıplar 100 Milyar Doları Geçti

2025'in ilk yarısında küresel ölçekte sigortalı kayıplar 100 milyar doları aştı. Bu tutar, son 20 yılın ortalaması olan 41 milyar dolarlık değerden çok üzerinde. 2011 yılındaki 140

milyar dolarlık rekorun ardından en yüksek ikinci sigortalı kayıp olarak kayıtlara geçti.

Sigortalı kayıpların büyük çoğunluğu ABD'de yaşanırken, başta orman yangınları ve aşırı hava olayları olmak üzere pek çok afetin etkili olduğu belirtildi. Öte yandan, gelişmekte olan ülkelerde sigorta penetrasyonunun düşük olması nedeniyle ciddi bir koruma açığı bulunduğu vurgulandı.

Küresel Sigorta Koruma Açığı %38 Seviyesinde

Sigortalı ve toplam ekonomik kayıplar arasındaki fark, 2025'in ilk yarısında küresel ölçekte yaklaşık %38'lik bir koruma açığına işaret etti. Bu oran, 21. yüzyıl ortalaması olan %69'un oldukça altında. Düşük koruma açığı, ABD gibi sigortalı oranlarının yüksek olduğu bölgelerde yaşanan afetlerin ağırlıkta olmasından kaynaklandı.

Buna karşın, Myanmar depremi gibi gelişmekte olan ülkelerde sigortalılık oranı çok düşük kaldı. Örneğin 12 milyar dolarlık toplam

ekonomik zarara karşılık, sigorta kapsamı yalnızca 100 milyon doların altındaydı.

Afetlerde Hayatını Kaybedenlerin Sayısı 7.700'ü Aştı

Yılın ilk 6 ayında afetler nedeniyle dünya genelinde en az 7.700 kişi yaşamını yitirdi. Bu sayı, 21. yüzyıl ortalaması olan 37.000'in altında kalmasına rağmen, özellikle Myanmar'daki depremin 5.400'den fazla can kaybına neden olması dikkat çekti.

1 Milyar Doları Aşan 19 Felaketin 18'i ABD'de

Rapor, 2025'in ilk yarısında sigortalı zararı 1 milyar doları aşan 19 felaket yaşandığını ve bunlardan 18'inin ABD'de meydana geldiğini ortaya koydu. ABD dışındaki tek olay ise Haziran ayında Avrupa'yı etkisi altına alan şiddetli fırtına oldu. Ayrıca, Avustralya'da yaşanan Alfred Kasırgası yaklaşık 900 milyon dolarlık sigortalı zarara, Birleşik Krallık ve İrlanda'da etkili olan Eowyn Kasırgası ise yaklaşık 690 milyon dolarlık kayba neden oldu.



Uğur Gülen
TSB Başkanı

Temeli atın, geri kalanı Bina Tamamlama Sigortası hallediyor!

Son yıllarda sigorta sektörünün sunduğu en dikkat çeken teminatlardan biri haline gelen Bina Tamamlama Sigortası (BTS), özellikle kentsel dönüşüm ve ön ödemeli konut projelerinde hak sahiplerine güçlü bir koruma sunuyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, bu ürünün hem tüketicilerin hem de sektörün geleceği açısından kritik bir rol oynadığını vurguladı.

BTS, inşaat firmalarının iflas ya da projeyi tamamlayamama gibi durumlarında devreye girerek, tüketicilere projenin tamamlanması ya da maddi kayıplarının karşılanması seçeneklerini sunuyor. Bu yönüyle hem bireylerin mağduriyetinin önüne geçiliyor hem de sektöre olan güven artıyor. Sigorta şirketleri, üstlendikleri bu teminat ile aynı zamanda projeye yönelik idari, tek-

nik ve mali denetim sürecini de başlatıyor.

Yeni Düzenleme ile Kapsam Genişledi

2024 Temmuz ayında yürürlüğe giren yeni düzenlemelerle birlikte, BTS'nin kapsamı genişletilerek artık sadece ön ödemeli konut projeleri değil, kentsel dönüşüm dahil olmak üzere tüm inşaat projeleri sigorta kapsamına alınabiliyor. Bu sayede artık yalnızca konut alıcıları değil, arsa sahipleri de müteahhit ile yaptıkları anlaşmalar çerçevesinde bu güvenceyi talep edebiliyor.

İkinci Bir Kontrol Mekanizması

BTS, yalnızca sigortalama işleyle sınırlı kalmayıp, aynı zamanda bir kontrol mekanizması

da sunuyor. Sigorta şirketlerinin projeye yönelik yaptığı değerlendirmeler, kaliteyi artırırken projelerin sürdürülebilirliğini ve güvenilirliğini de artırıyor. Bu yapı, ekonomik dalgalanmalara karşı sektörü daha dirençli hale getirirken, sigorta sektörünün finansal sigortalarda gelişmesine de katkı sağlıyor.

Güçlenen Güvence, Artan Farkındalık

Bina Tamamlama Sigortası, özellikle son dönemde artan kentsel dönüşüm ihtiyacı ve konut arzında yaşanan durağanlığa çözüm olabilecek potansiyele sahip. TSB ve ilgili kurumların farkındalık artırıcı çalışmalarıyla, bu ürünün daha fazla kişi ve proje tarafından tercih edilmesi hedefleniyor.



Nissan sahiplerine Somp'o'dan ayrıcalıklı kasko avantajı

Sigorta sektörünün güçlü markası Somp'o ile otomotiv dünyasının köklü temsilcisi Nissan, kullanıcı deneyimini odağına alan bir iş birliğine imza attı. Niskasko sayesinde araç sahipleri, yalnızca standart kasko korumasıyla yetinmeyip Somp'o Sigorta ayrıcalığıyla, orijinal yedek parçaların kullanıldığı Nissan yetkili servis onarımlarından sınırsız anahtar kaybı teminatına kadar birçok ek avantajdan faydalanabiliyor.

Türkiye'nin lider sigorta şirketlerinden Somp'o Sigorta ile otomotiv sektörünün öncü firması Nissan arasında gerçekleştirilen yeni iş birliği, kasko hizmetlerinde kullanıcı odaklı yepyeni bir dönemi başlatıyor. Niskasko ile sürücüler, ihtiyaçlarına özel olarak tasarlanmış poliçelere ulaşırken, aynı zamanda onarım süreçlerinde Nis-

san Yetkili Servis güvencesinden faydalanabiliyor. Bu iş birliğiyle sunulan Nissan Markalı Kasko, yalnızca teminat kapsamıyla değil; araçların orijinalliğini koruyan parça kullanımı, eğitimli teknisyen desteği ve hizmet kalitesine dayalı müşteri deneyimiyle de öne çıkıyor. Hasar anlarında araçlar, Nissan'ın ileri teknoloji altyapısı ve uzman ekipleriyle, güvenli ve hızlı şekilde marka standartlarında onarılıyor.

Niskasko'ya Türkiye genelindeki 5.000'in üzerindeki Somp'o Sigorta acentesi aracılığıyla ulaşmak mümkün. Kullanıcılar hem kendi bütçelerine hem de kullanım alışkanlıklarına uygun alternatifleri değerlendirerek, Nissan araçları için özel olarak hazırlanmış kapsamlı bir güvence paketine sahip olabiliyor.

"Nissan kullanıcılarına sadece poliçe değil, bütünsel bir güvenlik deneyimi sunuyoruz"

İş birliğine ilişkin değerlendirmede bulunan Somp'o Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, şu ifadeleri kullandı: "Bu iş birliğiyle birlikte Nissan kullanıcılarına sadece poliçe değil, bütünsel bir güvenlik deneyimi sunuyoruz. Kasko alanındaki uzmanlığımızı, müşteri ihtiyaçlarına odaklanan hizmet anlayışımızla bir araya getiriyor; Nissan'ın yetkili servis ağı ve teknik güvencesiyle destekliyoruz. Somp'o olarak hedefimiz, kullanıcılarımıza hem güvenilir hem de uzun vadeli bir memnuniyet sunmak. Müşteri deneyimini merkezine alan bu gibi stratejik iş birliklerini önümüzdeki dönemde de sürdürmeyi amaçlıyoruz."



Furkan Ereriken

*Santra Marketing Medya
ve İletişim Uzmanı*

► **Köşe Yazısı**

Sektördeki Sürdürülebilirlik Yanılgısı

Sigorta sektörü ve ‘hep büyüün bu çiçek’ sendromu üzerine küçük bir taşlama

Sürdürülebilirlik... Ne tatlı kelime değil mi? Söylerken bile bir ferahlık hissi veriyor. Sanki doğayla barışıyoruz, karbon ayak izimizi toprakla örtüyoruz, bütün canlılara sarılıyoruz da bir tek panda kalıyor sarılmadık.

Ama gerçek şu ki, sigorta sektöründe sürdürülebilirlik kelimesi genellikle ‘büyümenin bozulmadan devam etmesi’ anlamına geliyor. Hani şu Avrupa’dan ithal ettiğimiz süslü kavramlar var ya, onlardan biri daha. Geldiği yerde yeşil dönüşüm, çevresel hassasiyet, sosyal adalet gibi anlamlar taşıyan bu kavram; burada geldiği gibi değil, giydirildiği takım elbiseyle anlaşılıyor: “Kârlarımız sürdürülebilir mi?” O zaman sürdürülebilirlik tamamdır.

Şirketin CEO’su “sürdürülebilir büyüme hedefliyoruz” dedi mi, sanırsınız ekosistemi kurtaracaklar. Oysa hedefledikleri şey çoğu zaman daha çok polişe, daha çok müşteri, daha çok ciro ve haliyle daha büyük ikramiyeler. Ekosistem dedikleri de kendi sistemleri oluyor genelde. Eco’su yok, sistem kısmı kâr hanesine yazılmış.

Sigorta sektöründe “sürdürülebilirlik” sözü geçtiğinde, akla gelmesi gereken şey aslında şu olmalı: Do-

ğayla, toplumla, gelecek kuşaklarla uyumlu, uzun vadeli düşünülmüş bir denge hali. Ama hayır. Onlar bu kavramı alıyor, kurumsal strateji dosyasının içine bir buket grafik- le gömüyor. İklim değişikliği mi? “Risk primini artırdık, tamam.” Su krizleri? “Hasar yönetimini yeni- den yapılandırdık, o da tamam.” Sosyal eşitsizlikler? “Dijital sigor- tacılık çözümleriyle ulaşamadığı- mız yerlere bile erişiyoruz,” denilip konu geçiştiriliyor.

Yahu siz sigortayı sadece satıl- cak bir ürün, sürdürülebilirliği de “kârın sürdürülebilirliği” olarak görürseniz, bu işin içinden nasıl çıkacağız? Sürdürülebilirlik; her yıl aynı hızda büyüme değil, belki de bazı yıllar hiç büyümeyi göze alıp doğaya, topluma, çalışanları- na nefes alacak alan bırakabilmek demektir. Ama anlıyoruz ki bu ce- saretle değil, size göre “verimsizlik.”

Düşünsenize, biri çıkıp dese ki “Bu yıl daha az büyüyelim ama karbon emisyonumuzu yarıya indirelim, çalışanların ruh sağlığını önem- seylim, tedarik zincirimizi daha adil hale getirelim.” Muhtemelen o kişiye “performans düşüklüğü” notu verilir. Kurumsal sistemde sürdürülebilirlik, içinde sürdü- rülemeyen tek şey barındırmıyor: Gerçekten sürdürülebilir olan bir hayat tarzı.

Sigorta sektörü, iklim krizinden en çok etkilenecek sektörlerden biri. Afetlerin artışıyla risklerin çarpan etkisi büyüyor. Ama bu durum, bazı yöneticilerde “Ooo, daha fazla polişel” sevinci yara- tıyor. Riskin arttığı bir dünyada, sigortanın sorumluluğu yalnızca riskleri fiyatlamak değil, risklerin oluşmasını önleyecek sistemler- de aktif rol almak olmalı. Ama gel de anlat... O sunumda “proaktif sigorta çözümleri” var, altına da sürdürülebilirlik logosu konmuş. Oldu sana doğa dostu vizyon!

Şimdi dürüst olalım: Sürdürülebi- lirlik sizin için gerçekten ne ifade ediyor? İki çam fidanı dikmekle bitmiyor bu iş. Eğer bu kavramı sadece sürdürülebilir kâr eğrisi çizmek için kullanıyorsanız, bari adımı doğru koyun: “Kârlılık 2.0” deyin. “Yeşil maskeli kapitalizm” deyin, ama sürdürülebilirlik de- meyin. Çünkü gerçek sürdürülebi- lirlik, bazen büyümeyi durdurmak, yön değiştirmek, hatta geri çekil- meyi bile göze almak demektir.

Kalkınma ve büyümeyi sürdürü- lebilirlikle aynı tencereye koyup “bu harika bir yemeğe benziyor” diyemezsiniz. Çünkü o tencerede bir süre sonra sadece karbon kalır, ayak izi değil; bildiğiniz yanık dibi.

Velhasıl... Sürdürülebilirlik sizin düşündü- ğünüz gibi “hep daha fazlası” değil. Bazen “biraz azı”, bazen de “artık yeter” diyebilmektir. Tabi diyebi- lene aşk olsun.

Küresel ticari sigorta fiyatları 2025 yılı ikinci çeyreğinde yüzde 4 düştü

Siber sigorta fiyatları ortalama yüzde 7 oranında düştü. Bu düşüş tüm bölgelerde görülürken, en belirgin gerileme Asya, Latin Amerika ve Karayipler’de yüzde 17, Avrupa’da ise yüzde 15 olarak gerçekleşti.

Rapor sonuçlarını değerlendi- ren Marsh Türkiye CEO’su Yeşim Aksüt, “İddialı büyüme hedefleri olan sigorta şirketleri arasındaki artan rekabet, daha düşük fiyatlar ve daha geniş teminat seçenekleri sunulmasını beraberinde getiri- yor. Ancak bu rekabetçi ortamda, ABD’de sorumluluk sigortası fiyat- larının artışı müşteriler açısından endişe kaynağı olmaya devam edi- yor. Gümrük tarifeleri, sınır ötesi çatışmalar ve diğer jeopolitik geliş- meler ise sigorta ve risk yönetimi açısından yeni belirsizlikler yara- tıyor. Bu karmaşık risk ortamında, şirketlerin hem geleneksel hem de alternatif finansman stratejilerine erişimi bulunuyor; bu da risklerini yönetmede daha esnek ve yaratıcı çözümler geliştirmelerine olanak tanıyor. Müşterilerimize; maruz kalabilecekleri riskleri değeri- lendirmek, bu risklere teminat sunabilecek şirketleri belirlemek ve önceki dönemlere kıyasla daha avantajlı hale gelen teminat seçe- neklerini gözden geçirmek ama- cıyla Marsh ile yakından çalışma- larını öneriyoruz” dedi.

yipler (LAC) ile Hindistan, Orta Doğu ve Afrika (IMEA) bölgelerin- de faiz oranları yüzde 5 gerilerken; Kanada ve Avrupa’da yüzde 4 ora- nında düşüş kaydedildi.

Raporda öne çıkan bazı önemli bulgular şöyle;

o Sabit kaymet sigorta fiyatları, böl- gelere göre farklılık göstermekle birlikte, 2025’in ilk çeyreğinde- ki yüzde 6’lık düşüşün ardından ikinci çeyrekte yüzde 7 oranında geriledi. ABD ve Pasifik bölgeleri, sırasıyla yüzde 9 ve yüzde 13 ile en büyük düşüşleri yaşarken, diğer tüm bölgelerde fiyatlar yüzde 4 ila yüzde 7 arasında azaldı.

Sorumluluk sigortası fiyatları, kü- resel ölçekte yüzde 4 oranında artış gösterdi. Bu artışın temel nedeni, ABD’de sorumluluk hasarlarının frekans ve büyüklüğündeki artışa bağlı olarak yaşanan yüzde 9’luk fi- yat artışı olarak değerlendirilebilir.

Finansal sigortalar ve mesleki so- rumluluk sigortalarında fiyatlar, 2025’in ilk çeyreğinde kaydedilen yüzde 6’lık düşüşün ardından ikin- ci çeyrekte küresel olarak yüzde 4 oranında azalmaya devam etti. ABD’de fiyatlar sabit kalırken, diğer tüm bölgelerde düşüş göz- lemlendi.



Yeşim Aksüt
Marsh Türkiye
CEO’su

Müşterilerinin sektörleri- ne özel riskleri etkili bir şekilde yönetmeleri için yaratıcı çözümler sunan Marsh’ın yayınladığı ‘Küresel Sigorta Piyasa Endeksi’ne göre küresel ticari sigorta fiyatları 2025 yılının ikinci çeyreğinde yüzde 4 düşüş gösterdi. Dünyanın lider sigorta brokeri ve risk danışmanı Marsh, ‘Küresel Si- gorta Piyasası Endeksi’nin 2025 yılı ikinci çeyrek sonuçlarını açıkladı. Verilere göre, küresel ticari sigor- ta fiyatları yüzde 4 düşerek, yedi yıl süren artış trendinin ardından ilk kez üst üste dört çeyrek boyunca geriledi.

Sigorta sektöründe artan rekabet; piyasa kapasitesindeki büyümenin, daha avantajlı oranların ve çeşitle- nen teminat seçeneklerinin başlıca nedeni olarak öne çıkıyor.

ABD hariç tüm bölgelerde, yıllık bileşik faiz oranları ikinci çeyrekte yüzde 4 ile yüzde 11 arasında düşüş gösterdi. ABD’de ise oran sabit kaldı. Yedi yıldır süregelen fiyat artışların ardından, piyasa üst üste dördüncü çeyreğini de düşüşle kapattı. Bu eği- lim, 2021’in ilk çeyreğinden bu yana ılımlı seyreden fiyatların devamı ni- telğinde değerlendiriliyor.

En yüksek bileşik faiz düşüşü yüzde 11 ile Pasifik bölgesinde görülürken, Birleşik Krallık’ta bu oran yüzde 6 oldu. Asya, Latin Amerika ve Kara-



Aysun Yıldız Özer'in kaleminden: "Yeni Küresel Dinamikler, Artan Riskler ve Sigortanın Kritik Rolü"

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreter Yardımcısı Aysun Yıldız Özer, geçtiğimiz hafta Belçika’nın Başkenti Brüksel’de gerçekleşen ve TSB adına katılım sağladığı GFIA (Sigorta Birlikleri Küresel Federasyonu) ve Insurance Europe (Avrupa Sigorta ve Reasürans Birlikleri Birliği) Genel Kurul Toplantıları ile Uluslararası Si- gorta Konferansı’nda öne çıkan konuları kaleme aldı.

Aysun Yıldız Özer, LinkedIn hesa- bından paylaştığı ve “Brüksel’den Notlar: Yeni Küresel Dinamikler, Artan Riskler ve Sigortanın Kritik Rolü” başlıklı makalesinde, artan risk ortamında sigortanın kritik rolünün ve öneminin bir kez daha ön plana çıktığına vurgu yaptı.

Aysun Yıldız Özer’in paylaşımı şöyle:

Brüksel’den Notlar: Yeni Küresel Dinamikler, Artan Riskler ve Sigortanın Kritik Rolü

Geçtiğimiz hafta, üyesi olduğumuz GFIA (Sigorta Birlikleri Kü- resel Federasyonu) ve Insurance Europe (Avrupa Sigorta ve Reasü- rans Birlikleri Birliği) genel kurul toplantıları ile uluslararası sigorta konferansına katıldık.

Toplantılarda özellikle son dö- nemdeki ticaret politikalarının küresel belirsizlikleri artırdığı ve bu durumun küresel büyümeyi önemli ölçüde yavaşlatmasının beklendiği vurgulandı. Artan risk ortamında sigortanın kritik rolü ve önemi bir kez daha ön plana çıktı.

Geneva Association’dan Kai-Uwe Schanz, küresel parçalanma (glo- bal fragmentation) kavramına ve bunun sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin zorlu piyasa koşullarında dirençli kalma, si- gortalananabilirliği sürdürebilme kabiliyetine etkilerine odaklanan “Parçalanmış Bir Dünya Ekono- misinde Sigortacılık” başlıklı son raporunu sundu.

OECD’den Tomasz Koźluk ise top- lantılarda küresel makroekonomik görünümünü aktardı. Yeni yayımla- nan OECD Ekonomik Görünü- mü çerçevesinde, ticaretteki yeni düzenlemeler, yatırımlar üzerin- deki baskılar, artan enflasyonist eğilimler ve 2024-2025 dönemine dair küresel ekonomik beklentiler paylaşıldı. OECD analizine göre, süregelen belirsizlikler tüketici güvenliğini olumsuz etkilerken enflasyonist baskıları artırmakta, yatırımlar ise küresel finansal kriz (GFC) ve pandemi öncesi seviye- lerin altında seyretmektedir. Bu bağlamda, OECD, özellikle G-20 ülkeleri için büyüme tahminlerini aşağı yönlü revize etmiş durum- da. Yatırımlardaki bu yavaşlama, gelirleri azaltarak sigortaya olan talebi de olumsuz etkileyebilir.

Tüm bu zorluklara rağmen, Avru- pa sigorta sektörünün 10 trilyon Euro’luk varlık yönettiği hatırlatıl- dı. Bu belirsizlik ortamının, sigorta sektörünün sunduğu hizmetlerle liderlik etmesi için bir fırsat sun- duğu vurgulandı. Ayrıca şu başlık- ların altı çizildi:

• Belirsizlik dönemlerinde sigor- talanabilirlik daha da önem kaza- mıyor.

• Sigortaya erişim; ürünlerin ula- şılabilirliği ve satın alınabilirliği kritik öneme sahip.

• Sigorta, toplumların dayanıklılı- ğını artıran önemli bir güç.

• Sigortalananabilirlik, sadece sek- törün değil; regülatörler ve kamu otoriteleriyle birlikte paylaşılması gereken bir sorumluluk.

GFIA ve Insurance Europe’un önü- müzdeki dönem gündeminde ise şu başlıklar öne çıkıyor:

• Sigortanın bireyler için sunduğu değer

• Sigortalananabilirliğin sürdürüle- bilirliği

• Aşırı ve karmaşık regülasyonlar yerine ‘Akıllı Regülasyon’ yakla- şımları

• Risk azaltma ve önleme (risk mi- tigation)

• Avrupa için yatırımları destekle- yen Tasarruf ve Yatırım Birliği (SIU)

• İklim değişikliği ve doğal afetlerle mücadele

• Yenilikçilik, yapay zeka ve veri yönetimi: Yeni teknolojilere ve özellikle yapay zekaya ilişkin daha esnek bir düzenleme anlayışı

Özetle, yapay zekâ ve yeni tica- ret düzenlemeleriyle şekillenen ‘slowbalisation’ ortamında, sigor- ta sektörü küresel ekonomiye en yüksek katkıyı sağlayan anahtar sektörlerden biri olmaya devam etmektedir.

TRAMER 360

Araç Alırken Sürprizlere Yer Yok!

Yeni hizmetimiz TRAMER360 ile araç geçmişini tek bir raporda görüntüleyin.

TRAMER360 araç hasar sorgulama raporuna şimdi ulaşın!

Hemen sorgula: Sigortam360.com