

Alen Karabetyan:
Hedefimiz, çok branşlı portföy değeri yaratmak



"Tamamlayıcı emeklilikte henüz olgunlaşmış bir çalışma yok."

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, 2025 yılı değerlendirme ve 2026 Beklentiler Toplantısı'nda ekonomik büyüme, faiz, enflasyon hedefi, emekli maaşları, BES düzenlemesi, küresel riskler ve uluslararası yatırımlar ilişkin birçok konuya dair açıklamalarda bulundu.

s04 HABER

Cevdet Yılmaz

Cumhurbaşkanı Yardımcısı



Mapfre Grup, Dönüşüm Yolculuğunu Yeni Kurumsal Kimliğiyle Geleceğe Taşıyor!

Sigorta sektöründe 100 yıla yaklaşan köklü bir geçmişe sahip olan Mapfre Grup, küresel ölçekte başlattığı dönüşüm yolculuğu kapsamında kurumsal kimliğini yeniledi. Yeni marka kimliği; sadeleşen görsel dili, modernize edilen ikonik yonca sembolü ve samimiyeti vurgulayan küçük harfli logo kullanımıyla markayı daha yakın ve çağdaş bir çizgiye taşıyor.

Sigorta, reasürans ve asistans hizmetleri alanlarında 5 kıtada 38 ülkede faaliyet gösteren Mapfre Grup, teknolojik kurum kültürüne, iş yapış biçimlerinden müşteri deneyimine uzanan dönüşüm yolculuğu kapsamında kurumsal kimliğini yeniledi.

HABER s03



Fahri Uğur

Sompo Sigorta Genel Müdürü

Sompo Sigorta, 2025'te pazar payını artırarak ilk 5'te yerini pekiştirdi

2025 yılında sektör ortalamasının üzerinde performans sergileyen Sompo Sigorta, prim üretimini yüzde 46 artırarak, 51,3 milyar TL seviyesine ulaştı. Pazar payını yüzde 5'e yükselten şirket, Türkiye sigorta sektörünün en büyük 5 şirketi arasındaki konumunu pekiştirdi. 2026 yılında kasko poliçe adedini 1,2 milyona, toplam müşteri sayısını ise 3,5 milyona çıkarmayı hedefliyor.

s05 HABER



mapfre Sigorta

Değer verdiklerinizi önemsiyoruz.

Erdiç Yurtseven

Mapfre Sigorta Genel Müdürü



Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

Türk Nippon Sigorta'da 2026 Ana Hedefi: Karlılık

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu 2025 yılı ile ilgili değerlendirmelerini ve 2026 yılındaki beklentilerini paylaştı. 2025 yılında Şirket olarak dengeli büyüme ve karlılığı hedeflediklerini ileten Pamukçu, 2026 yılında da hedeflerinin aynı olduğunu vurguladı.

Sağlık, kasko ve konut sigortası ürünlerini lokomotif branşlar olarak konumlandıklarını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu "Sağlık, kasko ve konut branşlarımızda 2025 yılının ikinci yarısında hayata geçirdiğimiz kampanyalar ile rekabetçi ve avantajlı fiyatlandırma stratejimiz, hedeflerimize ulaşmamızda önemli rol oynadı."

HABER s05



Taha Çakmak

Türkiye Sigorta Genel Müdürü

Türkiye Sigorta ve Türk Kızılay iş birliğiyle Gazze'ye destek

Türkiye Sigorta ve Türk Kızılay iş birliğiyle Dünya İyilik Günü vesilesiyle başlatılan yardım kampanyasında toplanan bağışlar, Kızılay 19. İyilik Gemisi ile Mersin Limanı'ndan hareket ederek Refah Sınır Kapısı üzerinden Gazze'ye giriş yapmaya başladı.

13 Kasım Dünya İyilik Günü vesilesiyle, Türkiye'nin en büyük yerli ve milli sigorta şirketi Türkiye Sigorta ile Türkiye'nin en köklü ve en büyük sivil toplum kuruluşlarından Türk Kızılay'ın iş birliğiyle başlatılan Filistin-Gazze yardım kampanyasına ilgi büyük oldu.

HABER s05



Asırlık Tecrübe, Sürdürülebilir Gelecek: Anadolu Sigorta 100 Yaşında

Berna Semiz Ergünten

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü

HABER s06



Türkiye'de Bir İlk! Bupa Acıbadem Sigorta'dan Kişiyeye Özel Global Sağlık Sigortası

Aslıhan Duymaz

Bupa Acıbadem Sigorta Genel Müdürü

HABER s07

Doğa Sigorta'dan 2026 Yılına Güçlü Başlangıç: 530 Milyon TL Sermaye Artışı

s09 HABER

Nihat Kırmızı

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı



2025'in En Çok Kazandıran BES Fonu Katılım Emeklilik'ten

s11 HABER

Ayhan Sincek

Katılım Emeklilik Genel Müdürü





Alen Karabetyan

senCard Direkt
Satış Genel Müdürü

"Hedefimiz, çok branşlı portföy değeri yaratmak."

Son olarak, 2030 hedefleriniz arasında neler var? senCard'ı o tarihte nerede görüyorsunuz?

Belgelerde 2030'a dair spesifik sayı paylaşmıyoruz; ancak yön belirgin: Türkiye'nin en yaygın ve güçlü dağıtım kanalı olma vizyonunu sürdürmek, stratejik iş ortaklarını çoğaltmak, teknoloji / kalite altyapısını derinleştirmek ve e-ticaret - wellness hattında ölçekli bir oyuncu konumuna evrilmek. Bu çerçevede "oyun değiştirici" rolümüzü güçlendirerek, paydaşlar için sürdürülebilir değer üreten bir platform olmayı hedefliyoruz. 2030 vizyonumuz, yalnızca büyüme değil; aynı zamanda sektöre yön veren bir dönüşüm hikâyesi yazmak.

"2030 vizyonumuz, yalnızca büyüme değil; sektöre yön veren bir dönüşüm hikâyesi yazmak."

senCard Direkt Satış Genel Müdürü Alen Karabetyan, Sigorta Postası'na verdiği röportajda senCard'ın hızlı büyümesinde direkt satışı ayrı bir şirket olarak konumlandırmanın önemini ve saha ekibinin bu süreçteki güçlü etkisinden bahsetti. Gelecek planları için "Oyun değiştirici rolümüzü güçlendirerek, paydaşlar için sürdürülebilir değer üreten bir platform olmayı hedefliyoruz." dedi.

senCard Direkt Satış, son dönemde etkileyici rakamlara imza attı. Bu başarıyı hangi temel stratejilerle yakaladınız?

Başarıyı; direkt satışı ayrı bir şirket olarak konumlandırıp sahadaki güçlü kadroyu tecrübeli bir telesatış fonksiyonuyla hibritleştirerek, kurumsal Bupa gücü ve yüksek standartlı sistemlerle destekleyerek, dört başlıta "ürünleştirilmiş" iş ortaklığı hizmetleriyle (yeni müşteri kazanımı, yenileme, münhasır satış ekipleri, satış kalite yönetimi) ölçekleyerek yakaladık. Bu sayede Türkiye çapında 20 il / 32 lokasyonda ~1.300 kişilik yapı ve 53 il yüz yüze erişim kapasitesine ulaştık; bir önceki yıla göre prim üretiminde %84 artış ve sigortalı sayısında %43 büyüme gibi sonuçlar gördük. Bu büyüme, sahadaki dinamizmi güçlü bir analitik yönetim anlayışıyla birleştirmemizin doğal sonucu.

Üç yıllık stratejik planınızdan ve bu plana göre önümüzdeki dönemlerde olan hedeflerinizden bahsedermisiniz?

Üç yıllık planımız; yaygınlık ve insan kaynağını öz sermaye ile büyütmek, stratejik iş ortaklıklarını artırmak, dijitalleşme-kalite altyapısını güçlendirmek ve e-ticaret / wellness alanına hazırlık üzerine kurulu. Kısa-orta vadede il sayımızı 22'ye, lokasyonlarımızı 40+ seviyesine taşıma; çalışan sayımızı 1.500'tin üzerine çıkarmak hedefleri bu planın parçası.

Türkiye genelinde 20 ilde 32 lokasyon ve 1.300 kişiye yakın bir ekiple hizmet veriyorsunuz. Bu kadar yaygın bir operasyonu nasıl yönetiyorsunuz?

Yapıyı hibrit (saha + telesatış) modelle, Bupa'nın bilgi güvenliği, iç kontrol ve denetim standartlarıyla çalışan güçlü sistemler üzerinden yönetiyoruz. Operasyonun kuruluşu ve büyümesi öz sermayeyle finanse ediliyor; böylece hem hız hem de kalite standardizasyonu sağlanıyor. Coğrafi yerleşimimiz sayesinde 53 ilde yüz yüze hizmet verebilecek kapsama sahibiz. Tüm süreçlerimizde veri odaklı yönetim prensipleri ve düzenli performans ölçümü öncelikli.

Sağlık branşında oldukça güçlüsünüz. Bu gücünüzü diğer sigorta branşlarına da taşımayı planladığınızı söylediniz. Bu konuda nasıl bir stratejiniz var?

Sağlıktaki birikimi "müşteri değeri"ne çevirip diğer branşlarda da çoklu ürün yaklaşımıyla ilerliyoruz. Bugün 14 sigorta şirketinin ürünlerini sunuyoruz; hedefimiz bu uzmanlığı farklı branşlarda entegre çözümlerle genişletmek, bireysel gücümüzü özellikle KOBİ ve orta ölçekli kurumsal segmentte değerlendirecek çok branş portföy değeri yaratmak. Bu yaklaşım, müşteriyle uzun vadeli ilişki kurmayı ve çapraz satış potansiyelini artırmayı amaçlıyor.

KOBİ'lere yönelik sigorta çözümleri geliştirdiğinizi belirttiniz. Bu segmentte ne tür ürün ve hizmetler sunmayı planlıyorsunuz?

KOBİ ve orta ölçekli kurumsalda yeni iş + yenileme hizmetlerini hibrit kurgularla birleştiriyor; gerekirse

iş ortağına özel saha / telesatış ekipleri kuruyor; satış kalite yönetimiyle müşteri tutundurma ve şikâyet / olası hukuki süreçlerin minimize edilmesine odaklanıyoruz. 2026'ya doğru bu segmentte çitayı daha da yükseltmek üzere kadro ve yetkinlik yatırımlarını artırıyoruz. Ayrıca bu segmentte dijital onboarding ve mikro sigorta çözümleri üzerine de çalışıyoruz.

Farklı sigorta şirketinin ürünlerini müşterilere ulaştırıyorsunuz. Bu kadar geniş bir ürün yelpazesinde müşteri memnuniyetini nasıl sağlıyorsunuz?

Müşteri memnuniyetini üç sac ayağıyla yönetiyoruz: (1) Ürünleştirilmiş hizmet paketleri ve esnek hibrit modeller, (2) satış kalite yönetimiyle tutundurma ve memnuniyetsizlik / hukuki risklerin azaltılması, (3) CRM - dijital raporlama - Bupa standartlarında teknoloji altyapısı. Böylece geniş yelpazeyi kişiselleştirilmiş deneyime dönüştürüyoruz. Her temas noktasında aynı deneyimi sunmak, bizim için sürdürülebilir memnuniyetin anahtarı.

"Stratejik iş ortaklığı" yaklaşımınızdan biraz bahsedermisiniz? Özellikle sağlık branşında yürüttüğünüz bu model nasıl çalışıyor?

Stratejik iş ortaklığını "ürün" gibi tasarlıyoruz; yeni müşteri kazanımı, yenileme, iş ortağına özel münhasır satış ekipleri ve satış kalite yönetimi. Müşteri potansiyeli yüksek kurumlarda sağlık sigortası gibi yapışkan ürünlerle ürün kullanım oranını artırıyor; saha ve çağrı merkezi kaynaklarını hibrit modellerle esnek biçimde kurguluyoruz. Bu model, iş ortaklarının kendi müşteri deneyimini iyileştirmesine de katkı sunuyor.

Yeni dönemde dağıtım kanalı satın almaları ile ilgilendiğinizi açıkladınız. Bu alandaki planlarınızı paylaşır mısınız?

Önceliğimiz organik büyüme; ancak stratejimize değer katan ve inşa ettiğimiz yapıya yapısal uyum gösteren dağıtım kanalı satın alma fırsatlarını seçici biçimde değerlendiririz. Burada "değer yaratma" ve "uyum" kırmızı çizgimiz. Bu nedenle her olası iş birliği, uzun vadeli stratejik fayda analiziyle değerlendiriliyor.

Müşteri deneyimi tarafında nasıl bir yaklaşımınız var? Dijitalleşme ve teknoloji yatırımlarınızdan örnek verir misiniz?

Dijitalleşme iş modelimizin merkezinde: CRM altyapılarını güçlendiriyor, satış kalite yönetimiyle tutundurma performansını artırıyor; dijital raporlama araçlarıyla verimlilik sağlıyoruz. Tüm sistemler Bupa'nın global standartlarıyla uyumlu; saha gücümüzle entegre çalışan bu hibrit kurgu hız, erişilebilirlik ve güven sunuyor.

Önümüzdeki dönemde telesatış ekiplerinizi büyütmeyi hedefliyorsunuz. Bu alandaki çalışmalarınız ne aşamada?

Merkezde tecrübeli bir telesatış fonksiyonumuz var; yeni dönemde bu ekibi güçlendirip fark yaratacak iş

modellerini devreye alacağız. Telesatış büyüme stratejimizin ana bileşenlerinden; hem stratejik iş ortaklarına hem bireysel kanala ivme sağlayacak. Bu alanda eğitim ve performans teknolojilerine de yatırım yapıyoruz.

senCard olarak sektörde "oyun değiştirici" bir rol üstlendiğinizi söylüyorsunuz. Bu vizyonu biraz açar mısınız?

Direkt satışı şirket ölçeğinde konumlandırıp ülke çapında en yaygın ve etkin kanal olma hedefi, stratejik iş ortaklığı modellerini ürünleştirme yaklaşımı ve Bupa kurumsal standartlarıyla çalışmamız; sektörde önemli bir boşluğu kapatan ve oyunun kurallarını müşteri değeri lehine değiştiren bir yapı ortaya koyuyor.

Orta vadede wellness gibi yeni ürün gruplarıyla e-ticaret alanında büyüme planladığınızı ifade ettiniz. Bu konuda yürüttüğünüz çalışmalar neler?

Orta vadede e-ticaret varlığını güçlendirerek global mottomuz doğrultusunda müşterilerimizi daha sağlıklı, enerjik ve neşeli bir yaşama destekleyecek wellness ürünleriyle buluşturmayı planlıyoruz. Bu, mevcut dağıtım yetkinliklerimizi dijital ticaretle bütünleyen bir büyüme eksenini olacak.



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

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi



Mapfre Grup, Dönüşüm Yolculuğunu Yeni Kurumsal Kimliğiyle Geleceğe Taşıyor!

Sigorta sektöründe 100 yıla yaklaşan köklü bir geçmişe sahip olan Mapfre Grup, küresel ölçekte başlattığı dönüşüm yolculuğu kapsamında kurumsal kimliğini yeniledi. Yeni marka kimliği; sadeleşen görsel dili, modernize edilen ikonik yonca sembolü ve samimiyeti vurgulayan küçük harfli logo kullanımıyla markaya daha yakın ve çağdaş bir çizgiye taşıyor.

Sigorta, reasürans ve asistans hizmetleri alanlarında 5 kıtada 38 ülkede faaliyet gösteren Mapfre Grup, teknolojik kurum kültürüne, iş yapış biçimlerinden müşteri deneyimine uzanan dönüşüm yolculuğu kapsamında kurumsal kimliğini yeniledi. Yeni kurumsal kimlik; MAPFRE'nin özündeki değerleri ve mirasını korurken, grubun bugün geldiği dinamik, yenilikçi ve dijital odaklı yapıyı daha net biçimde yansıtmayı hedefliyor. 100 yıla yaklaşan köklü geçmişinden aldığı güçle geleceğe odaklanan Mapfre, bu yenilenmeyle birlikte küresel ölçekte daha sade, daha yakın ve daha çağdaş bir marka dili benimsiyor.

Yeni marka kimliğinin en dikkat çekici unsurları arasında; daha canlı

ve kendinden emin bir tona kavuşan kırmızı renk, bugünün dünyasına uyarlanarak yeniden yorumlanan yonca sembolü ve samimiyet ile erişilebilirliği vurgulayan küçük harfli logo kullanımı yer alıyor. Görsel ve sözel tüm temas noktalarında sadeleşmeyi esas alan bu yaklaşım, MAPFRE'nin müşterileriyle kurduğu bağ güçlendirmeyi amaçlıyor.

Mapfre Grubu 100 Yıla Yaklaşan Yolculuğunda Yeni Bir Döneme Giriyor

Yeni kurumsal kimlik kapsamında düzenlenen basın toplantısında bir konuşma yapan Mapfre Sigorta Genel Müdürü Erdoğan Yurtseven, şunları söyledi: "Bugün dünya çok hızlı bir dönüşümden geçiyor. Teknolojinin hayatın her alanına daha fazla nüfuz ettiği, müşteri beklentilerinin değiştiği ve iş dünyasının alışılmış kalıpların çok ötesinde yeniden şekillendiği bir dönemdeyiz. Mapfre olarak biz de son yıllarda bu yeni dünyaya uyum sağlamak için içeride çok önemli bir dönüşüm sürecinden geçtik. İş yapış biçimlerimizden müşteri bakışımıza, teknolojiyi kullanma şeklimizden organizasyonel yapımıza kadar pek çok alanda değiştik; daha çevik, daha

açık ve daha fazla sorumluluk alan bir yapı inşa ettik. Tüm bu yolculuk bize şunu net biçimde gösterdi: İçeride nasıldır Mapfre'ye dönüştüysük, dışarıda görünen Mapfre'nin de bunu yansıtmaları gerekiyordu. Zamanın ruhunu yakalayan, değişen dünyaya ve beklentilere daha doğru yanıt veren bir dile ihtiyaç vardı. Kurumsal kimlik değişimimiz, tam olarak bu ihtiyacı bir sonucu olarak hayata geçti. Bu anlamda dönüşümü sadece bir 'yenilenme' olarak değil, kim olduğumuzu daha doğru anlatma olarak görüyoruz.

Yeni kurumsal kimlik, MAPFRE'yi dijital dünyaya uygun; daha okunur, daha erişilebilir ve daha çağdaş bir yapıya taşıyor

Yeni kurumsal kimliğin yalnızca görsel bir yenilenme olmadığını vurgulayan Erdoğan Yurtseven, sözlerine şöyle devam etti: "Bu süreçte öncelikle iletişim dilimizi sadeleştirdik. Görsel kimliğimizden kullandığımız dile kadar, müşterilerimizin Mapfre ile temas ettiği her noktada daha net ve daha kolay anlaşılır bir ifade sunmayı hedefledik. Markamızı artık küçük harflerle kullanıyoruz; bu yaklaşım, müşterilerimizle eşit, samimi ve yan yana duran bir ilişki kurma anlayışımızın görsel bir yansıması. Aynı zamanda dijital dünyada çok daha güçlü ve erişilebilir bir duruş sağlıyor. MAPFRE'nin en köklü simgelerinden biri olan yoncayı koruduk; ancak bugünün dünyasına uyarladık. Yonca, birlikteliği, yakınlığı, nezaketi, çevikliğimizi ve sürekli hareket halinde oluşumuzu simgeliyor. Kırmızı rengimizi ise daha canlı, daha cesur ve dijital dünyada daha görünür hale getirdik. Bu da MAPFRE'nin enerjisini, gücünü ve her müşterimizin yaşam tarzına uyum sağlayan yaklaşımını daha güçlü biçimde yansıttı."

"Yeni kurumsal kimliğimiz, Mapfre'nin son yıllardaki finansal sürdürülebilirlik ve istikrarlı büyüme stratejisini destekliyor."

Yeni kurumsal kimliğin, Mapfre Sigorta'nın güçlü finansal yapısı ve uzun vadeli büyüme yaklaşımıyla da birebir örtüştüğünü vurgulayan Erdoğan Yurtseven, finansal görünümüne ilişkin şu değerlendirmelerde bulundu: "Bugün Mapfre'nin hisseslerinin %70'i, MAPFRE Vakfı'na aitken, kalan %30'luk pay halka açık olup hisse senetleri borsada işlem görüyor. Bu günün yapısıyla MAPFRE, toplumdun aldığını; insanların yaşam kalitesini iyileştirmeyi amaçlayan çok uluslu programlar ve sosyal faaliyetler aracılığıyla yeniden topluma kazandıran bir grup olarak konumlanıyor. Bu yaklaşım, Mapfre'nin yalnızca sosyal etki üretme biçimini değil, aynı zamanda finansal büyüme ve karlılık yaklaşımını da uzun vadeli bir perspektifle şekillendiriyor. 2025 Eylül sonuçlarına baktığımızda, MAPFRE Grup'un prim üretimini 22,4 milyar Euro seviyesine taşıdığını görüyoruz. Grubun yaklaşık 9 milyar Euro düzeyindeki güçlü özkaynak yapısı, finansal sağlamlığımızın en önemli göstergelerinden biri. Karlılık tarafında ise 2025'in ilk dokuz ayında, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 27'lik artışla 830 milyon Euro net kar elde ettik. MAPFRE için finansal sağlamlık her zaman en temel önceliklerden biri. Nitekim 2025 Eylül itibarıyla yüzde 201 seviyesindeki yükümlülük karşılama oranımız, grubun ne kadar güçlü ve dayanıklı bir finansal zemine sahip olduğunu açıkça ortaya koyuyor. Türkiye'ye baktığımızda ise Mapfre Sigorta, Grup içinde doğrudan sigortacılık faaliyetinde bulunulan 25 ülke arasında hem prim üretimi hem de net kar büyüklüğü açısından 6'ncı sırada yer alıyor. 2025 yılını yaklaşık 26,5 milyar TL prim üretimiyle kapattık; bu da bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 40'lık güçlü bir büyüme işaret ediyor."

Mapfre Sigorta, Dönüşümü Bütüncül Bir Yaklaşımla Sahipleniyor

Mapfre Sigorta'nın bu dönüşümün bir parçası olduğunu ifade eden Erdoğan Yurtseven, "Mapfre Sigorta olarak, Türkiye'de bu dönüşümü; hizmet deneyiminden süreç yönetimine, ekip kültüründen müşteri temas noktalarına kadar her alanda sahipleniyor. 'Değer verdiklerinizi önemsiyoruz,' yaklaşımımızla yolumuza devam ediyoruz," dedi.

2026 Stratejisi: Sürdürülebilir Büyüme, Dijitalleşme ve İnsan Odaklı Dönüşüm

Erdoğan Yurtseven, 2026 yılına ilişkin stratejik yol haritasını da şu sözlerle özetledi: "Mapfre Sigorta olarak 2026 stratejimizi; sürdürülebilir büyüme, dijitalleşme, müşteri deneyimi ve insan odaklı etrafında şekillendiriyoruz. Dengeli portföy yapımızı koruyarak, sektör ortalamasının üzerinde ancak kontrollü bir büyüme hedefliyoruz. Teknolojiyi, müşterilerimizle kurduğumuz bağ güçlendiren, onları daha iyi anlamamızı sağlayan stratejik bir unsur olarak görüyoruz. Bu doğrultuda veri analitiği ve dijital yetkinliklerimizi geliştirerek, her müşterimize ihtiyacına göre şekillenen, daha kişisel çözümler sunmaya devam edeceğiz. Tüm bu hedeflerin merkezinde insan var. Hem çalışanlarımızın hem de müşterilerimizin deneyimini birlikte yükselten, güvene dayalı ve sürdürülebilir bir kültürü güçlendirmeyi öncelikli hedeflerimiz arasında görüyoruz. Çünkü uzun vadeli başarıyı mümkün kılan en önemli unsurun; yetkin, gelişen ve bu yolculuğa sahiplenen insanlar olduğuna inanıyoruz."

PRİMLERİ OTOMOBİLE DÖNÜŞTÜREN HAYAT SİGORTASI

Borçlanmadan araç sahibi olmanın anahtarı: Lüks Hayat Sigortası

Lüks Hayat Sigortası, herkes için yepyeni bir araç sahipliği yolu sunuyor. Primlerini öde, biriken tutarı ister nakit al ister QCAR ayrıcalığıyla borca girmeden direksiyona geç. Bütçen kısıtlıysa aracına ortak ol, diletiğin gibi kullan.

Üstelik %40'a varan vergi avantajı ve yaşam kaybı teminatı da yanında. Bugünden bir adım at, yarının anahtarlarını eline al.

%40'a varan vergi avantajı
Dilersen ortaklık modeliyle düşük maliyet
Dilersen aracın tamamına sahip olma fırsatı
Yaşam kaybı teminatıyla finansal güvence

QCAR MOBİLİTE İŞBİRLİĞİ İLE

QR KODU OKUT, DETAYLARI ÖĞREN

*Etiler ve Hoşkarlı geçitleri. Arac. sahipliği öznel. Hedeflenen birkirne ulaşması için ödenen prim tutarına ve esnekler arac değerlendirme göre değişiklik gösterebilir.

QUICK HAYAT



FLATS KURTKÖY

GÜVENLİ KONUTLARA GÜVENLE SAHİP OLMAK

HEPİMİZİN HAKKI

Hem sağlam ve güvenli hem de yatırım değeri olan bir eve sahip olmak hakkınız.

QFlats; MHR GYO güvencesiyle, alanında uzman şirketlerle birlikte güvenle yükseliyor.

Deprem güvenliği, modern yaşam alanları, sosyal donatılar ve merkezi konumuyla sadece bir ev değil, kazandıran bir yaşam sunuyor.

Üstelik size özel ödeme seçenekleriyle...

%20 PEŞİNAT
48 AY VADE
0,99 VADE ORANI

0216 227 58 34 | QFLATS.COM.TR | qflats@mhrgyo.com.tr

ARSA SAHİBİ: QCAR İNŞAAT | GELİSTİRİCİ: MHRGYO | ANA YÖKLENCİ: TEPE

DEPREM PERFORMANS ANALİZİ: Allianz | BINA TAMAMLAMA SİGORTASI: QUICK | İNŞAAT TÜM RİSKLER SİGORTASI: CORPUS



Bupa Acıbadem Sigorta'dan Zorlu Sağlık Sorunlarına Karşı Finansal Güvence: Kişiy Özel Kritik Hastalıklar Sigortası

Bupa Acıbadem Sigorta, bireylerin değişen sağlık beklentilerini ve sağlık alanındaki gelişmeleri dikkate alarak tehlikeli hastalıklar sigortasını kapsamlı şekilde yeniden tasarladı. Yenilenen "Kişiy Özel Kritik Hastalıklar Sigortası" daha geniş kapsam, daha esnek teminat seçenekleri ve kişiselleştirilmiş plan yapısıyla hizmete sunuldu.

Kritik hastalıkların yalnızca tıbbi değil, aynı zamanda ciddi bir mali yük oluşturduğuna dikkat çeken Bupa Acıbadem Sigorta, sigortalıların zorlu dönemlerde finansal güçlerini korumalarına, yaşam standartlarını sürdürmelerine ve tedavi süreçlerine güvenle odaklanabilmelerine destek olmayı hedefliyor.

Bireyin hayatını doğrudan tehdit eden ve yaşam kalitesinde ciddi değişikliklere yol açan kritik hastalıkların tıbbi olduğu kadar ekonomik ve sosyal yük oluşturduğunu vurgulayan Bupa Acıbadem Sigorta, Kişiy Özel Kritik Hastalıklar Sigortası'm bu çok boyutlu etkileri hafifletmek amacıyla geliştirdi. Uzun tedavi süreçleri, iş gücü kaybı ve artan yaşam giderlerini göz önünde bulunduran bu özel poliçe, bireylere hem tedavi masraflarında hem de günlük yaşam standartlarını korumada güçlü bir finansal güvence sunuyor.

Kapsayıcı Koruma Ve Esnek Alternatifler

Kişiy Özel Kritik Hastalıklar Sigortası, kanser, kalp krizi, inme/ felç, böbrek yetmezliği, önemli organ nakilleri ile işitme ve ko-

nuşma kaybı gibi 19 farklı kritik hastalığa karşı güvence sunuyor. Sigortalılar, farklı teminat tutarları, risk profili, yaş ve ihtiyaçlara göre tasarlanmış üç farklı plan alternatifinden ihtiyaçlarına en uygun olabilecek güvenceye sahip olabiliyorlar. Sunulan teminatlar, tedavi ve bakım giderleri, evde bakım ve rehabilitasyon süreçlerinin yanı sıra hane halkının temel ihtiyaçlarının karşılanması ve iş gücü kaybından kaynaklanan gelir eksikliğinin dengelenmesi amacıyla da özgülce kullanılabilir.

Vergi Avantajı Ve Ek Faydalar Erişim

Yeni ürün, sigortalılarına finansal koruma sunarken aynı zamanda vergi avantajı da sağlıyor. Mevzuat kapsamında belirlenen oranlar doğrultusunda, poliçe primleri gelir vergisi matrahından indirilebilir. Buna ek olarak, sigortalılar senCard üyeliği sayesinde çok sayıda markada geçerli avantajlara erişim fırsatı elde ediyor.

Bupa Acıbadem Sigorta'dan Topluma Değer Katan Bir Adım Daha

Şirket, yenilenen ürünüyle hem bireylerin hem de ailelerin sağlık risklerine karşı daha dirençli bir finansal yapıya sahip olmasını hedefliyor. Kritik bir hastalıkla karşılaşıldığında bireyin yalnızca tedaviye değil, aynı zamanda yaşam düzenine odaklanabilmesini önemseyen Bupa Acıbadem Sigorta, geliştirdiği yeni ürünle topluma uzun vadeli değer katmayı amaçlıyor.

SİGORTA POSTASI
SİGORTACILIK İNŞAAT YENİ HALİ

Bu gazeteyle yazın makaleleriyle fikirler paylaşmaya atılır. Yayıncıların sorumluluğu ilen sahiplerine aittir. Yayıncıların yazın ve diğerleri konusunda ya da tamamını kaynak gösterilmeden kullanılmamalıdır. Sigorta Postası, tüm medya haklarını saklı tutmaktadır.

ISSN: 2923-8897
Yayıncı Sahibi: Gamze Sayan
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Özge Akın
Halkla İlişkiler Uzmanı: Ay. Enes Balık

Genel Yönetim: Gamze Sayan
Yayıncı Sahibi: Gamze Sayan
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Özge Akın
Halkla İlişkiler Uzmanı: Ay. Enes Balık

Baskı Yeri: Beşiktaş, İstanbul
Yayıncı: MHR GYO
Adres: Akmerkez, Karlıbağ Cd., 34220, Yediköy, Beşiktaş

Abonelik: info@sigortapostasi.net
İletişim: 0216 491 53 21 | AKADE: 0532 867 83 43
İletişim: info@sigortapostasi.net | sigortapostasi.net



Cevdet Yılmaz
Cumhurbaşkanı
Yardımcısı

"Tamamlayıcı emeklilikte henüz olgunlaşmış bir çalışma yok."

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, 2025 yılı değerlendirme ve 2026 Beklentiler Toplantısı'nda ekonomik büyüme, faiz, enflasyon hedefi, emekli maaşları, BES düzenlemesi, küresel riskler ve uluslararası yatırımlar ilişkin birçok konuya dair açıklamalarda bulundu.

BES'te devlet katkısı yüzde 20'ye düşürüldü

Cevdet Yılmaz, Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) ilişkin devlet katkısının yüzde 30'dan yüzde 20'ye düşürülmesinin, sistemden vazgeçildiği ya da teşvikin azaltıldığı anlamına gelmediğini, BES'i desteklerini söyledi. Yılmaz, bütçenin hazırlanma aşamasında bu varsayım hareket edildiğini belirterek, söz konusu oranın normalleşen finansal koşullar içinde hâlâ güçlü ve cazip bir teşvik sunduğunu vurguladı.

BES'in hem bireylerin emeklilik döneminde gelirlerini artırması hem de tasarruf oranlarını yükselterek makroekonomik istikrara katkı sağlaması açısından önemini koruduğunu ifade eden Yılmaz, sigortacılık sektörünün Türkiye'de en yüksek gelişme potansiyeline sahip alanlardan biri olduğunu söyledi.

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, tamamlayıcı emeklilik sistemine ilişkin olarak, şu aşamada gündemlerinde olgunlaşmış bir çalışma bulunmadığını belirterek, bu tür adımların ancak kapsamlı bir etki değerlendirmesi ve hazırlık süreci sonrasında ele alınabileceğini söyledi. Yılmaz konu hakkında şu ifadeleri kullandı:

"Tamamlayıcı emeklilik sisteminde gündemimizde henüz olgunlaşmış bir çalışmamız şuan için yok. Bu tür konular ancak iyi bir etki değerlendirme, bir hazırlık yapıldıktan sonra

tartışılması gereken konular diye ifade etmek isterim. İnsanların alternatiflerini arttırmakta her zaman fayda var, alternatif tasarruf imkanlarını arttırmakta fayda var. Yaşlanan bir nüfusuz, işte demografiden sorduk ama, demografi her şeyi etkiliyor, sosyal güvenlik sistemini de köklü bir şekilde etkiliyor."



Taha Çakmak
Türkiye Sigorta
Genel Müdürü

Türkiye Sigorta ve Türk Kızılay iş birliğiyle Gazze'ye destek

Türkiye Sigorta ve Türk Kızılay iş birliğiyle Dünya İyilik Günü vesilesiyle başlatılan yardım kampanyasında toplanan bağışlar, Kızılay 19. İyilik Gemisi ile Mersin Limanı'ndan hareket ederek Refah Sınır Kapısı üzerinden Gazze'ye giriş yapmaya başladı.

13 Kasım Dünya İyilik Günü vesilesiyle, Türkiye'nin en büyük yerli ve milli sigorta şirketi Türkiye Sigorta ile Türkiye'nin en köklü ve en büyük sivil toplum kuruluşlarından Türk Kızılay'ın iş birliğiyle başlatılan Filistin-Gazze yardım kampanyasına ilgi büyük oldu.

Türk Kızılay ile yürütülen 19. İyilik Gemisi Gazze Yardım Kampanyası kapsamında, Türkiye Sigorta'nın ve Türkiye Sigorta çalışanlarının desteğiyle Gazze'ye 9.834 gıda kolisi ulaştırıldı.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak konuya ilişkin şöyle konuştu: "Ülkemizin güvencesi konumundaki Türkiye Sigorta ve Türk Kızılay'ın iş birliğinde Gazze'de yaşanan insani krize karşı ilk günden itibaren başlattığımız iyilik seferberliği kapsamında hem kurumumuzun hem çalışanlarımızın katkılarıyla toplanan bağışlar, Kızılay 19. İyilik Gemisi ile Mersin Limanı'ndan hareket ederek Refah Sınır Kapısı üzerinden Gazze'ye ulaşmaya başladı. Bu iyilik yolculuğunda değerli çalışanlarımızın desteğiyle tamamladığımız kampanya, kadirşinas ve duyarlı milletimizin bir yansıması oldu. Türkiye Sigorta Ailesi olarak bu hayra vesile olan tüm çalışma arkadaşlarımıza insanlık adına teşekkür ediyorum. Bugün Gazze'ye ulaşan her bir koli, bir ailenin kapısını çalan bir umut mesajı niteliğindedir. Umarım 7 tırı aşan yardım malzemelerimiz-

le yardımlarımız Gazze halkına bir nebze umut olsun. 2026 yılında da devam edecek bu dayanışma ve iş birliği hem kurumumuz hem de Gazze halkı için çok kıymetli ve anlamlıdır. Sabırla direnen Gazze halkına ve bu dayanışmaya katkı sunan tüm çalışma arkadaşlarımıza minnettarım."



Faruk Gökçen
Bereket Sigorta
Genel Müdürü

Bereket Sigorta Grubu, dijital dönüşüm çalışmalarını hızlandırarak müşterilerine daha hızlı, kolay ve erişilebilir hizmet sunmak amacıyla birçok sigorta ürününü web sitesi ve mobil uygulama üzerinden satışa hazır hale getirdi.

Şirketin dijital platformlarında kasko, konut, DASK, seyahat sağlık, ferdi kaza, bireysel emeklilik gibi ürünlerin satışı gerçekleştiriliyor. Kullanıcı dostu arayüzler sayesinde ürünlere ilişkin teminat kapsamı, fiyat bilgileri ve tüm detaylar kolayca görüntülenebiliyor.

Bereket Sigorta'dan Geliştirilmiş Dijital Deneyim!

Bereket Sigorta Grubu, 2020 yılından bu yana sürdürdüğü online satış altyapısını sürekli geliştirerek dijital kanallarında daha kapsamlı ve kesintisiz bir hizmet sunmayı hedefliyor. Yenilenen altyapı ile satın alma sürecindeki adımlar sadeleştirilirken, ürün çeşitliliği artırdı; dijital deneyim daha hızlı ve anlaşılır bir yapıya kavuşturuldu. Böylece kullanıcılar, ihtiyaç duydukları sigorta ürünlerine zamandan bağımsız olarak güvenle erişebiliyor.

Bereket Mobil Uygulaması, Bereket Sigorta Grubu'nun müşteri deneyimini merkeze alan dijitalleşme vizyonunun önemli bir parçası olarak öne çıkıyor. Güncel teknolojilerle geliştirilen uygulama, sigorta işlemlerinin minimum adımda, hızlı ve kesintisiz şekilde tamamlanmasına imkân tanıyor. Akıllı yönlendirmeler, sade tasarım ve optimize edilmiş işlem akışları sayesinde poliçe satın alma, poliçe yönetimi ve hasar süreçleri kullanıcılar için daha anlaşılır ve erişilebilir hale geliyor. Bereket Mobil üzerinden kullanıcılar poliçe satın alma ve yönetme işlemlerinin yanı sıra poliçeleri kapsamında sunulan ücretsiz asistans hizmetlerine ilişkin detaylı bilgilere erişebiliyor. Mobil uygulama aracılığıyla zaman ve mekandan

bağımsız şekilde randevu oluşturulabiliyor ve hizmetlerden hızlı ve kolay bir şekilde faydalanabiliyor. Bu kapsamda Bereket Sigorta, güçlü dijital altyapısı ile sigortacılığı kullanıcı dostu bir deneyime dönüştürüyor.

Sigorta süreçlerinin dijital ortama taşınması, özellikle yoğun iş temposuna sahip kullanıcılar için önemli bir zaman avantajı ve kullanım kolaylığı sağlıyor. Tüm işlemlerin fiziksel görüşmeye ihtiyaç duymadan tamamlanabilmesi ise Bereket Sigorta Grubu'nun müşteri deneyimini odağına alan hizmet anlayışını yansıttıyor.

Dijitalleşme vizyonunun merkezinde hız, erişilebilirlik ve kullanıcı memnuniyetini artırma hedeflerinin bulunduğu vurgulayan Bereket Sigorta Grubu, dijital platformları ile birlikte hizmet kalitesini daha da yükseltmeyi amaçlıyor. Web sitesi ve mobil uygulama üzerinden sunulan bu kullanıcı dostu deneyim, sigortalıların hayatını kolaylaştırırken şirketin sektördeki yenilikçi yaklaşımını da güçlendiriyor.

HDI
SİGORTA
Her Anında **DAİMA YANINDA**

Web sitemizi ziyaret etmek için QR kodu okutabilirsiniz.

0850 222 8 434

hdisigorta.com.tr



Ataman Kalkan
Sigortam.net
CEO'su

2025'te 25. yılını kutlayan Sigortam.net, müşteri odaklı projeler ve yeni ürünlerle yılı tamamladı

Sigortam.net, 2025 yılında müşteri odaklı yaklaşımını güçlendiren projeleri, yenilenen ürün portföyü ve genişleyen iş ortaklıklarıyla dikkat çekti. 25. yılını kutladığı bu özel yılda 11 milyon üzerinde müşteriye ulaştı, teknolojiyi insan odaklı çözümlerle buluşturmaya devam etti.

Türkiye'nin ilk ve lider dijital sigorta platformu Sigortam.net Sigortam.net, 2025 yılını hem büyüme hem de dönüşüm yılı olarak tamamladı. Kuruluşunun 25. yılını kutlayan şirket, yılı 11 milyon üzerinde müşteriyle bitiren müşteri deneyimini merkeze alan projeleri, yenilikçi ürünleri ve genişleyen iş ortaklıklarıyla sektördeki liderliğini pekiştirdi.

2025 yılında hayata geçen, müşterilerin en kritik anlarında hızlı ve güvenilir çözümlere ulaşabilmesi amacıyla geliştirilen 3 saniyede bağlanılabilen Noter Çözüm Hattı, özellikle araç alım satım süreçlerinde önemli bir ihtiyaca yanıt verdi. Bunun yanı sıra 7/24 Uzman Sağlık Sigortası Danışmanı hizmetiyle, sağlık sigortasıyla ilgili sorulara günün her saati uzman desteği sunmaya devam ederek müşteri memnuniyetini bir adım ileri taşıdı.

2025 yılında Sigortam.net, değişen müşteri beklentileri ve yeni kullanım senaryolarını dikkate alarak

ürün portföyünü de genişletti. Yurt dışına araçla seyahat eden müşteriler için Yeşil Kart Sigortası, ikinci el araç alacaklar için 2. El Trafik Sigortası sunuldu.

Sigortam.net, 25. yılını müşterileriyle birlikte kutlanan anlamlı bir yolculuk olarak ele aldı. Bu kapsamda, farklı müşteri hikayelerinin yer aldığı 25. Yıl Röportajları hayata geçirildi. Aynı zamanda geleceğe umutla bakmanın bir simgesi olarak düzenlenen Çocuk Resim Yarışması, markanın toplumsal duyarlılığını ve değerlerini yansıtan projelerden biri oldu. Yıl içinde çeşitli kampanya ve çekilişler de düzenlenerek müşterilerle kurulan bağ yıl boyunca pekiştirildi.

Ataman Kalkan: "Sigortam.net 25 yıl önce bir hayalle başladı"

Sigortam.net CEO'su Ataman Kalkan, 2025'in kendileri için özel bir yıl olduğuna dikkat çekerek şunları söyledi: "Sigortam.net 25 yıl önce bir hayalle başladı ve Türkiye'de sigortacılığı dijitalle taşıdı. Bugün 11 milyonu aşan müşterimizle, hâlâ aynı motivasyonla çalışıyoruz. Tüm projelerimizi müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmak, onlara ihtiyaç duydukları anda güven vermek için geliştiriyoruz. Önümüzdeki dönemde de teknolojiyi insan odaklı çözümlerle birleştirerek, sigortacılığı herkes için daha erişilebilir hale getirmeye devam edeceğiz."

Sompo Sigorta, 2025'te pazar payını artırarak ilk 5'te yerini pekiştirdi

2025 yılında sektör ortalamasının üzerinde performans sergileyen Sompo Sigorta, prim üretimini yüzde 46 artırarak, 51,3 milyar TL seviyesine ulaştı. Pazar payını yüzde 5'e yükselten şirket, Türkiye sigorta sektörünün en büyük 5 şirketi arasındaki konumunu pekiştirdi. 2026 yılında kasko poliçe adedini 1,2 milyona, toplam müşteri sayısını ise 3,5 milyona çıkarmayı hedefliyor.

Ekonomik öngörülebilirliğin arttığı ve finansal istikrarın güçlendiği 2025 yılında sigorta sektörü büyümesini sürdürdü. Enflasyondaki düşüş eğilimi ve artan risk bilinci, hayat dışı sigorta pazarında prim üretimini destekledi. Yılın ilk 11 ayında hayat dışı sigorta sektörü 89,4 milyar TL prim üretimle yüzde 43 büyürken, artan araç satışlarının etkisiyle otomotiv sigortaları sektöründeki büyümenin lokomotif oldu; tamamlayıcı sağlık ve yangın branşlarında da prim ve poliçe adetleri arttı. Bu tablo içinde Sompo Sigorta, sektör ortalamasının üzerinde bir performans göstererek prim üretimini yüzde 46 artırdı. 51,3 milyar TL üretimle, pazar payını yüzde 5'e yükselten şirket; özellikle oto sigortalarındaki teknik disiplin, hasar yönetimi ve müşteri deneyimi odağındaki düzenlemelerle güçlü sonuçlara ulaşarak büyüme ivmesini artırdı.

"2025 yılı, Sompo tarihinde rekorlar kıldığımız bir yıl oldu"

Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri



Burak Bayhan

Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Fahri Uğur

Sompo Sigorta Genel Müdürü

ri Uğur, 2025 yılını değerlendirdiği açıklamasında 2,9 milyon müşteri ve 950 bin kasko adedine ulaştıklarını belirterek "2025 hedeflerimizin üzerine çıktığımız verimli bir yıl oldu. Özellikle kasko branşında 15,1 milyar TL prim üretimi ve yüzde 68 büyümeyle tarihimizin en yüksek kasko pazar payı seviyesine ulaştık. Rekabetin yoğun olduğu bu dönemde, hasar yönetimi ve müşteri deneyimini merkeze alan yaklaşımımızla güçlü bir performans ortaya koyduk. 1.300'ü aşkın oto servisinden oluşan yaygın ağıımız sayesinde hasar süreçlerini hızlı ve şeffaf bir şekilde yönetiyoruz. TSB verilerine göre kasko ödeme sürelerinde sektörde 23 gün ile en hızlı 4. şirketiz. Tüm bunlarla beraber 2025 yılında 3,8 milyon yaşayan poliçemiz bulunuyor. Prim üretimimiz, müşteri ve acente sayılarımızdaki artışla Sompo Türkiye tarihinde rekorlar kıldığımız bir yıl oldu. 2026 yılında da aynı büyüme ivmesini sürdürmeyi planlıyoruz." dedi.

Son üç yılda acente sayısını 2 katından fazla artırdıklarına dikkat çeken Uğur, 6.500 acente ile saha erişimini ve etkinliklerini önemli ölçüde desteklediklerini söyledi. Fahri Uğur konuşmasında şu ifadeleri kullandı; "Bu büyümeyi yalnızca sayısal değil, niteliksel bir dönüşüm olarak ele alıyoruz. Acentelerimizi uzun vadeli iş ortaklarımız olarak konumlandırıyor; daha donanımlı, daha danışmanlık odaklı bir yapı oluşturmayı hedefliyoruz."

"Normale Dön" ile hayatın akışına güçlü bir vurgu: "Sompo Sigorta ile Hayat Yolunda"

Geçtiğimiz yıl marka yatırımlarını hızlandıran ve gerçekleştirdiği çalışmalarla marka sıralamasında yerini bir sıra üstte taşıyan Sompo Sigorta, 2026 yılına da güçlü bir iletişim kampanyasıyla giriyor. Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, yeni iletişim kampanyası "Normale Dön" ile ilgili açıklamalarda bulundu; "Bu kampanyanın çıkış noktasında, hayatın normal akışının ne kadar kıymetli olduğu içgörüsü yer alıyor. Çoğu zaman fark edilmeden yaşanan bu konforun değeri, bir kaza ya da beklenmedik bir durumla karşılaşıldığında çok daha net anlaşılıyor. "Normale Dön" ile Sompo'nun sigortalılarına yalnızca teminat değil, hayatlarına hızla geri dönmelerini sağlayan bir güven sunduğunu anlatmak istedik. Kampanyayı kasko ile başlatırken müşteri deneyimi odağımızı ve hızlı çözüm anlayışımızı merkeze aldık; yıl içinde bu yaklaşımı tamamlayıcı sağlık sigortası iletişimiyle genişleterek, Sompo'nun farklı sigorta alanlarında da aynı kalite ve hızla hizmet sunduğunu vurgulamayı hedefliyoruz. Amacımız, Sompo'yu müşterilerin ilk aklına gelen ve doğrudan talep ettiği sigorta markası haline getirmek."

Bayhan konuşmasında, geçtiğimiz yılın sonunda hayata geçirilen Sompo Club sadakat programına da dikkat çekti. Program kapsamında acentelere ve poliçe sahiplerine, sigortanın ötesine geçen farklı alanlarda özel avantajlar ve farklılaştırılmış fırsatlar sunulduğunu ifade etti. 25 marka anlaşmasıyla hayata geçen ve bu sayının her geçen gün

arttığını belirten Bayhan, Sompo Club'un hem müşteri bağlılığını hem de acente ekosistemini destekleyen, bütüncül bir yapı olarak kurgulandığını altını çizdi. Sompo Club, müşterilerine poliçe alımlarında puan kazandırırken bu puanların Sompo ve anlaşmalı markalarda indirim olarak kullanılmasını sağlıyor. Program ayrıca hasar anında sunulan hasar deneyim uzmanı desteği ve seçili servislerdeki ayrıcalıklar ile müşteri deneyimini uçtan uca güçlendiriyor.

2026'da odağında büyüme ve müşteri deneyimi var

Sompo Sigorta, 2026 yılında da kurumsal büyümeyi merkeze alan bir yol haritası izlemeyi hedefliyor. Bu kapsamda şirket, oto branşındaki güçlü konumunu pekiştirmeyi, sağlık alanındaki mevcut pozisyonunu güçlendirmeyi ve tüm kategorilerde müşteri deneyimini uçtan uca geliştirmeyi önceliklendiriyor. Büyümenin yalnızca hacimle değil; teknik disiplin, hizmet kalitesi ve dengeli portföy yapısıyla desteklenmesi amaçlanıyor.

Bu doğrultuda Sompo Sigorta, 2026 yılında kasko poliçe adedini 1,2 milyon seviyesine, toplam müşteri sayısını ise 3,5 milyona çıkarmayı hedefliyor. Sompo Club aracılığıyla müşteri deneyiminin iyileştirilmesi, sadakat ve bağlılığı artırılması da öncelikli başlıklar arasında yer alıyor; şirket hem bireysel hem de kurumsal segmente daha derin ve uzun vadeli müşteri ilişkileri kurmayı hedefliyor.

Birlikte Güvende Birlikte Gelecekte



Araç Sigortaları

Konut Sigortaları

Sağlık Sigortaları

Emeklilik Planları

Hayat Sigortaları

Ferdi Kaza Sigortaları

Araç, konut, sağlık ve ferdi kaza sigortalarından emeklilik çözümlerine uzanan geniş ürün yelpazemizle sigortanın ötesinde hayatın tam içindeyiz.

BEREKET
SİGORTA EMeklİLİK

Bereket
Mobil'i
İndirin



Türk Nippon Sigorta'da 2026 Ana Hedefi: Karlılık



Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu 2025 yılı ile ilgili değerlendirmelerini ve 2026 yılındaki beklentilerini paylaştı. 2025 yılında Şirket olarak dengeli büyüme ve karlılığı hedeflediklerini ileten Pamukçu, 2026 yılında da hedeflerinin aynı olduğunu vurguladı.

Sağlık, kasko ve konut sigortası ürünlerini lokomotif branşlar olarak konumlandıklarını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu "Sağlık, kasko ve konut branşlarında 2025 yılının ikinci yarısında hayata geçirdiğimiz kampanyalar ile rekabetçi ve avantajlı fiyatlandırma stratejimiz, hedeflerimize ulaşmamızda önemli rol oynadı. Ancak büyüme yalnızca finansal ve adetsel artış olarak değerlendirilmeyi. Müşteri memnuniyetinin artırılması, port-

föy çeşitliliğinin geliştirilmesi ve sürdürülebilir kârlılığın sağlanması gibi alanlarda da önemli çalışmalar yürüttük. Attığımız bu adımların, önümüzdeki yıllar için güçlü ve sağlıklı bir büyüme zemini oluşturacağımıza inanıyoruz. Müşterilerimizin ve acentelerimizin ihtiyaçlarını hızlı şekilde analiz ederek, kısa sürede aksiyon alabiliyoruz. Operasyon süreçlerimizde benimsediğimiz şeffaf, erişilebilir ve çözüm odaklı iletişim anlayışı, sektörde farklı bir konum elde etmemizi sağlıyor. İletişimdeki gücümüz, sahaya yakın olmamız ve esnek yapımız sayesinde hem acentelerimizle hem de müşterilerimizle uzun vadeli ve güvene dayalı ilişkiler kurabiliyoruz." dedi.

2026 yılı ile ilgili de beklentilerini paylaşan Dr. E. Baturalp Pamukçu "Dünya genelinde artan doğal afetler ve iklim değişikliği, sigorta sektörü açısından riskleri yeniden tanımlarken; aynı zamanda değişen müşteri beklentileri, teknolojiyi daha etkin ve entegre kullanma zorunluluğunu beraberinde geti-



Berna Semiz Ergünten

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü

Anadolu Sigorta, bir asrı geride bırakırken toplumsal fayda odaklı vizyonunu sadece bir kutlama olarak değil, sürdürülebilirlik ve sosyal sorumlulukla harmanlanmış bir gelecek sözü olarak konumlandırıyor. Kurumsal İletişim, Sürdürülebilirlik ve Afet Yönetimi Koordinatörü Berna Semiz Ergünten, şirketin bu köklü mirası nasıl daha yaşanabilir bir dünyaya dönüştürdüğünü aktardı.

Anadolu Sigorta'nın sosyal sorumluluk konusundaki bakış açısını öğrenebilir miyiz? Bugüne kadar yürüttüğünüz projeleri ve bu projeler aracılığıyla topluma sağladığınız katkıları aktarabilir misiniz?

Anadolu Sigorta olarak, kurulduğumuz günden bu yana toplumsal değer yaratma sorumluluğumuzun bilinciyle sürdürülebilir kalkınmaya katkı sağlayacak sosyal sorumluluk projeleri yürütüyoruz. "Bir Usta Bin Usta", "Ormanın Gözleri", "Anadolu Sigorta Kütüphaneleri" ve "Kurtaran Araç" gibi projelerimiz sayesinde geleceğe uzanırken, toplumsal değer yaratma konusunda öncü bir rol üstleniyoruz. Şirketimiz, geçmişte olduğu gibi 100'üncü yılında da yürüttüğü sosyal sorumluluk projeleri aracılığıyla ülkemiz için değer yaratmaya devam ediyor.

Kaybolmaya yüz tutmuş mesleklerin canlandırılması ve yeni ustaların yetiştirilmesi, orman yangınlarının önlenmesi, çocukların bilgiye erişiminin desteklenmesi ve sokak hayvanlarının tedavisi gibi farklı alanlarda hayata geçirdiğimiz projeler, sürdürülebilir kalkınma doğrultusunda kalıcı katkılar sunuyor.

Bir Usta Bin Usta

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın katkılarıyla, Anadolu'da kaybolmak üzere olan meslekleri yeniden canlandırmak için hayata geçirdiğimiz ve 10 yıl süren "Bir Usta Bin Usta" projemizle 1000 usta adayı yetiştirdik. 5 yıl önce tamamlanan "Bir Usta Bin Usta" sosyal sorumluluk projemiz, yeni uygulamalarda hayat bulmayı sürdürüyor. "Bir Usta Bin Usta" projesinin özünü oluşturan, meslek ustalarının deneyimlerini yeni nesillere aktarma ve kültürel sürdürülebilirliği sağlama hedefiyle Mardin'de gerçekleştirdiğimiz çömlek yapımı eğitimini 2024-2025 eğitim öğretim yılının ikinci döneminde başlandı. Mayıs ayının sonuna kadar Mardin'deki 20 okulda toplam 2000 öğrenci çömlek sanatını deneyimleme fırsatı buldu. Şirketimiz, projeye katılan ustalara ve usta adaylarına desteğini sürdürerek 100. yaşında da kültürel mirasın yaşatılmasına katkı sunmaya devam ediyor. Ustalarımıza desteğimizi sürdürmek ve etki alanını genişletmek amacıyla yeni bir iş birliği projesi daha planlıyoruz. Bu kapsamda, Pazarama platformunun el emeği kategorisinde Bir Usta Bin Usta adıyla özel bir bölüm açılacak. Seçilen ustalar, el emeği ürünlerini bu platformda satışa sunabilecekler.

Ormanın Gözleri

İklim krizine bağlı olarak özellikle son yıllarda ülkemizde artan orman yangınları ile mücadele etmek şirketimiz için öncelikli konular arasında yer alıyor. Bu kapsamda 2022 yılında Tarım ve Orman Bakanlığı

- Orman Genel Müdürlüğü iş birliğiyle başlattığımız "Ormanın Gözleri" projesi büyük anlam ve önem taşıyor. Ormanın Gözleri projemizle orman yangınlarının erken tespiti ve önlenmesi için teknolojiyi seferber ediyoruz. İlk insansız gözetleme kurusunu Adana Balcalı'da 2022 yılında devreye aldık. 2023'te Çanakkale, Muğla, Adana ve Antalya'da; 2024'te ise İstanbul, İzmir, Bursa, Kahramanmaraş ve Mersin'de yeni nesil kuleler tamamlandı ve ormanın gözleri olmaya başladı. 2025 yılında ise İstanbul, Kastamonu, Muğla, Denizli, Bilecik ve İzmir kuleleri devreye alındı. Üç yılda yapımı tamamlanan toplam 16 kuleyle 812.700 hektarlık bir alan gözetleniyor. Bugüne kadar yaklaşık 250 yangın, kulelerimiz sayesinde, erkenden tespit edildi ve yangınların büyümesi önendi. Kulelerimiz yalnızca yangın değil; kakçak ağaç kesimi, yasa dışı yapılaşma ve yaban hayatını tehdit eden unsurlara karşı da etkin koruma sağlıyor. İletişimi güçlendiren baz istasyonu işleviyle afet müdahale ekiplerinin koordinasyonunu kolaylaştırıyor. Ayrıca, bu sene yazılım anlamında destek olduğumuz "Video Analitik Yazılım ve Duman Algılama Sistemi" ile yapay zekâ tabanlı çözümler, yangınların daha hızlı tespit edilmesine imkân tanıyor.

En değerli karbon yutakları olan orman alanları "Ormanın Gözleri" projesi ile korunarak atmosferdeki sera gazı birikimi sınırlanmaktadır ve ekosistem dengesi sürdürülmektedir. Proje sadece teknolojik bir yatırım değil, aynı zamanda iklim kriziyle mücadelede örnek bir uygulama niteliğinde. Özel sektörün kamu kurumlarıyla iş birliği içinde hareket etmesi ise, iklim krizine karşı farkındalık artışı ve sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarından biri olan "Amaçlar İçin Ortaklıklar" açısından çok önemli.

Ormanın Gözleri projemizle aynı vizyonun bir adımı olarak TEMA Vakfı ile yaptığımız değerli iş birliğinden de bahsetmek isterim. Kuruluşumuzun 100. yılı dolayısıyla TEMA Vakfı iş birliği ile hayata geçirdiğimiz, 100 bin fidanı toprakla buluşturacak "Anadolu Sigorta 100. Yılda 100 Bin Fidan Projesi" kapsamında, 5 Aralık'ta Bursa'da geniş katılımlı bir fidan dikimi etkinliği gerçekleştirdik.

Bursa'dan sonra Gaziantep Durmuşlar Sahası'nda 10.000 adet fidanımızın dikimi tamamlandı. TEMA Vakfı tarafından belirlenecek olan ağaçlandırma sahalarında toplam 100.000 fidan dikerek gelecek kuşaklara olan sorumluluğumuzu yerine getiriyoruz.

TEMA Vakfı ile hayata geçirdiğimiz bu iş birliği, şirketimizin çevresel sürdürülebilirliğe verdiği önemi ve toplumsal fayda odaklı kurumsal yaklaşımımızı bir kez daha ortaya koyuyor. Her biri Anadolu Sigorta'nın yüz yıllık geçmişinin bir sembolünü temsil edecek olan bu fidanlar, Türkiye'nin farklı bölgelerinde toprakla buluşarak doğaya can olacak.

Anadolu Sigorta Kütüphaneleri

Nitelikli eğitim her çocuğun hakkı olduğuna inanarak 2023'te başlattığımız "Anadolu Sigorta Kütüphaneleri" projesiyle bugüne kadar İstanbul, Mardin, Şanlıurfa ve Eskişehir'de toplam 28 okulda kütüpha-

ne kurduk, 40 binin üstünde kitabı öğrencilerle buluşturduk. Okullarda sadece raf, masa ve kitap değil farklı ihtiyaçlar da söz konusu olabiliyor. Örneğin, Şanlıurfa Haliliye'deki Görme Engelliler Okulu'na braille alfabeyle zenginleştirilmiş özel bir kütüphane kazandırırken, Tohum Otizm Vakfı iş birliğiyle İstanbul'da bir özel eğitim sınıfına bilgisayar, tablet ve eğitim materyalleri sağladık. Çocuklarımızın bilgiye erişimini artırmak ve okuma alışkanlığını yaygınlaştırmak için projemizi genişletmeye devam ediyoruz.

Kurtaran Araç

2024 yılında Kurtaran Ev Derneği iş birliğinde hayata geçirdiğimiz "Kurtaran Araç" projesiyle sokak hayvanlarının tedavisi ve rehabilitasyonu için mobil bir çözüm geliştirdik. Tam donanımlı bir klinik olarak tasarlanan aracımızda veteriner hekimler görev alıyor. Kurtaran Araç ayrıca afet durumlarda o bölgelere giderek afetten etkilenen can dostlarımızın tedavisine de destek oluyor. Geçtiğimiz aylarda İzmir ve Bursa'da gerçekleşen orman yangınlarında 700'ün üzerinde evcil ve yaban hayvanı sağlık kontrolünden geçirildi, onlarca test ve tedavi uygulandı, yaban hayvanlarına yerinde müdahale edildi. Ayrıca yangın alanlarında su ve mama desteği sağlandı. Kurtaran Araç, afet dönemlerinde olduğu kadar sokak hayvanlarının günlük yaşam koşullarının iyileştirilmesinde de önemli bir rol üstleniyor.

Bu projemizle de diğer projelerimiz gibi birçok ödüle layık görüldük. Kurtaran Araç projesini hayata geçirirken tek bir hedefimiz vardı: Nerede olursa olsun her canlının yaşam hakkını korumak. Tam da amaçladığımız gibi Kurtaran Araç ile Temmuz ve Ağustos aylarında gerçekleşen İzmir ve Bursa'daki orman yangınları da dahil, 3450 sokak hayvanına yardım ettik.

Bir canın bile hayatta kalmasına katkı sağlayabildiyseniz, aslında en büyük ödülü çoktan almışsınız demektir. Biz, artan motivasyonumuzla, her canlı için daha güvenli bir yaşam mümkün olsun diye çalışmaya devam edeceğiz.

Çünkü biz Anadolu Sigorta olarak, doğayı koruyan, eğitimi destekleyen ve hayvan dostlarımızın yaşamına dokunan projelerimizle sürdürülebilir bir gelecek için çalışıyoruz. Kuruluşumuzdan bu yana üstlendiğimiz toplumsal sorumluluk anlayışını, ikinci yüzyılımda da aynı kararlılıkla sürdürmeye devam edeceğiz.

Anadolu Sigorta bu sene 100. yılını kutluyor. Yüzyıllık bir şirket olarak sürdürülebilirlik stratejinizden bahsedebilir misiniz? Sürdürülebilirlik sizin için ne ifade ediyor?

Sürdürülebilirlik, bizim için yalnızca bir sorumluluk değil, aynı zamanda iş stratejimizin bir parçası. Anadolu Sigorta, 100 yıllık köklü geçmişle yalnızca sigortacılık alanında değil, sürdürülebilirlik ve toplumsal fayda projeleriyle de öncü rol üstlenmeyi sürdürüyor. Sigortacılık faaliyetlerinin çevresel, sosyal ve yönetimsel (ÇSY) sürdürülebilirlik ilkeleri çerçevesinde yürütülmesi, ürün ve hizmetlerin doğal kaynakları ve ekosistemleri koruyarak, çevresel ve sosyal riskleri hesaba katarak

Asırlık Tecrübe, Sürdürülebilir Gelecek: Anadolu Sigorta 100 Yaşında

Şirketinizin kapsayıcılık ve toplumsal cinsiyet eşitliği konusundaki yaklaşımını ve bu alanda hayata geçirdiğiniz uygulamaları bizimle paylaşır mısınız?

Toplumun her kesimine hizmet edebilecek kapsayıcı ürünler geliştirerek sosyal refahı yükseltmeyi amaçlayan şirketimiz, görme engelliler için yapay zekâyı ve sesi bir araya getiren teknolojiler üreten BlindLook ile geçtiğimiz yıllarda çok kıymetli bir iş birliğine imza attı ve web sitesinde sesli yönlendirmeler ile yalnızca görsel odaklı iletişimin getirdiği engellemeleri ortadan kaldırarak tüm işlemleri herkes için erişilebilir duruma getirdi. Geçtiğimiz yıl ise web sitemize herkesin erişebilmesi için Engelsiz Çeviri ile de iş birliğine başladık. Ürünlerimizin bilgilendirme dokümanlarına seslendirme ve yapay zekâ destekli işaret dili ekleyerek müşterilerimize engelsiz ve eşit hizmet sunuyoruz.

Çalışanlarımızın yarısından fazlası kadınlardan oluşan bir şirket olarak toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamak için çok sayıda uygulamaya ve projeye hayata geçirdik. 2021 yılında Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ni (WEPS) imzaladık. Şirket bünyesinde toplumsal cinsiyet eşitliği çalışmalarını yürütmek üzere, hiyerarşiden uzak ve cinsiyet dengeli bir Eşitlik Komitesi kurduk ve #DahaEşit isimli Top-

lumsal Cinsiyet Eşitliği Programı'nı başlattık. Bu kapsamda tüm çalışanlarımızın katıldığı toplumsal cinsiyet eşitliği eğitimleri düzenledik. Eşitlik konusundaki taahhütlerimizi gösteren Eşitlik Politikası'm yayımladık.

UN Global Compact - Hedef Cinsiyet Eşitliği Programı'nın ve Sabancı Üniversitesi Ev İçeride Karşı Şirketler Ağı'nın (BADV) katılımcıları arasında yer alıyoruz. Yönetim kurullarında ve üst yönetimde kadın oranını artırmayı amaçlayan %30 Kulübü'nün de imzacısıyız. 2023 yılında Birleşmiş Milletler Kadın Birimi (UN Women) tarafından gerçekleştirilen Sözden Eyleme WEPS Programı'na katılan 10 şirketten biri olduk. 2025 yılı başında acentelerimizin katılımı ile "Eşitlik Elçileri" programını başlattık.

Toplumsal cinsiyet eşitliğini yalnızca bir İK politikası değil, kurumsal kültürümüzün ayrılmaz bir parçası olarak görüyoruz. Anadolu Sigorta'da Kasım 2025 itibariyle toplamda 1850 kişi çalışıyor. Kadın çalışanlarımız toplamın %52,4'ünü oluşturuyor. Yönetimdeki kadın oranımız %48. Kadın yönetici oranındaki güçlü temsil, liderlik programlarımız, acentelerimize kadar yayılan eşitlik elçiliği girişimleri ve uluslararası platformlarda aldığımız sorumluluklar; şirketimizi bu alanda öncülerden biri haline getiriyor.

Hayat Şaşırtırsa
memnuniyetin
SİGORTASI
NEOVA





Aslıhan Duymaz

Bupa Acıbadem Sigorta Genel Müdürü

Türkiye’de Bir İlk! Bupa Acıbadem Sigorta’dan Kişiyeye Özel Global Sağlık Sigortası

Bupa Acıbadem Sigorta, Türkiye’de bir ilke imza atarak dünyanın her yerinde sağlığını güvence altına almak isteyenler için Kişiyeye Özel Global Sağlık Sigortası’nı satışa sundu. Bupa Global’in 50 yılı aşkın uluslararası sigortacılık deneyimi ile Bupa Acıbadem Sigorta’nın Türkiye’deki uzmanlığı bir araya getiren bu sağlık güvencesi; doğrudan provizyon hizmeti sunan ilk uluslararası sağlık sigortası olarak dikkat çekiyor.

Dünyanın her yerinde, sağlık güvencesi sunabilen Kişiyeye Özel Global Sağlık Sigortası, sigortalıların dün-

ya çapında 2 milyonu aşkın sağlık kurumuna erişmesini sağlayarak her coğrafyada aynı kalite standartlarında sağlık hizmeti alabilmelerine imkân tanıyor. 190’dan fazla dilde müşteri desteği sunan global hizmet ağı, farklı ülkelerde yaşanan sağlık ihtiyaçlarında iletişim engellerini ortadan kaldırırken; hızlı ve etkin provizyon süreçleri ile tedavi deneyimini her aşamada kolaylaştırıyor.

Dijital sağlık deneyimini güçlendiren MembersWorld ve Blua uygulamaları, kullanıcıların ihtiyaç duydukları anda profesyonel sağlık desteğine ulaşmasını

sağlıyor. Sigortalılar, bu uygulamalar üzerinden dünyanın dört bir yanındaki uzman doktorlarla 7/24 görüntülü ya da online görüşme yapabiliyor, kişisel sağlık kayıtlarını güvenle takip edebiliyor, randevu ve işlem süreçlerini dijital olarak yönetebiliyor. Ayrıca uygulama, tıbbi yönlendirmeleri, reçete ve tedavi plan takibini, acil durum desteğini ve poliçe kapsamına dair tüm bilgilere anlık erişimi tek bir platformda birleştirerek kullanıcıların sağlık yolculuğunu çok daha hızlı, pratik ve erişilebilir hale getiriyor.

Bununla birlikte, ikinci tıbbi görüş alma hizmeti, gerekli durumlarda uluslararası çapta hasta nakli imkânı, mental sağlıkta ayakta ve yatarak tedavi teminatları, gebelik ve aile sağlığı desteği, göz ve diş tedavileri gibi çok yönlü sağlık çözümleriyle sigortalılar kapsamlı ve bütüncül bir sağlık deneyimine ulaşıyor.

Türkiye’de ilk kez sunulan bu uluslararası sağlık güvencesinin önemi ne değişen Bupa Acıbadem Sigorta Genel Müdürü Aslıhan Duymaz, açıklamasında şunları söyledi:

“Globalleşen yaşam pratiklerinin hızla dönüşmesi, bireylerin, özellikle de yurtdışında yaşayan veya farklı coğrafyalarda çalışan bireylerin sağlık ihtiyaçlarını da sınırların ötesine taşıyor. Bu gelişen ihtiyaçları dikkate alarak sunduğumuz Kişiyeye Özel Global Sağlık Sigortası ile Türkiye’deki sağlık sigortacılığı tecrübemizi, grup şirketlerimizden Bupa Global’in yarım asrı aşkın uluslararası uzmanlığıyla bir araya getirdik. Dünyanın neresine giderseniz gidin faydalanabileceğiniz kapsamlı sağlık güvencesi küresel sağlık ekosistemindeki güçlü konumumuzu yansıtan yenilikçi bir yaklaşımın sonucudur.

Sık seyahat eden üst düzey yöneticiler, yurtdışında yaşayan, çalışan ya da çocuğu eğitim gören bireyler için kapsam, erişim ve güveni tek çatı altında topladık. Amacımız, sigortalılarımızın dünyanın her noktasında kesintisiz ve yüksek standartlı bir sağlık deneyimine ulaşmasını sağlamak. Sağlık, herkes için ortak ve en değerli hazinedir. Türkiye’de bir ilk olan bu global sağlık güvencesiyle, insanların sağlığını yalnızca yerel değil, dünya genelinde koruyoruz. Artık coğrafi sınırlar, sağlık hizmetine erişimde bir engel değil.”

Dünya Çapında Hareket Halindeki Bireyler İçin Tasarlandı

Kişiyeye Özel Global Sağlık Sigortası, küresel ölçekte hareket halinde yaşayan geniş bir kitleye hitap ediyor. Özellikle yurt dışına sık seyahat eden üst düzey yöneticiler, expat’lar, dijital göçebeler ve yaşamını birden fazla ülke arasında sürdüren bireyler için güvenilir ve sürekli bir koruma sunan premium poliçe karşılaştırmaları sağlık risklerine karşı güçlü bir çözüm oluşturuyor. Sınırları aşan premium sağlık güvencesi modeli, yurtdışında eğitim gören öğrencilerin ailelerine ise yüksek maliyetli tedavi risklerine karşı güven veren, kesintisiz bir sağlık koruması sağlıyor. Böylece global yaşam dinamiklerine sahip tüm bireyler için kapsamlı, esnek ve uluslararası standartlarda bir sağlık güvencesi yaratılıyor. bir yansıması oldu.”

TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK
Güçlü, Adanmış

Türkiye Hayat Emeklilik’ten ‘BES Birikimin Yolu’ Reklam Filmi

Türkiye Hayat Emeklilik, “BES Birikimin Yolu” ve “Devlet Katkısı Üst Limit” reklam filmlerini yayınladı.

Türkiye Hayat Emeklilik, BES’e yönelik iki yeni reklam filmini izleyiciyle buluşturdu. “BES Birikimin Yolu” reklam filmi; şirketin bireysel emeklilik sektöründe en yüksek getiri performansı ile öne çıktığı ve kişiyeye özel uzman fon yönetimi sayesinde birikimlerin istikrarlı şekilde büyüdüğü; finans sektöründe çalışan bir profesyonelin günlük deneyimi üzerinden anlatılıyor. Serinin devam filmi niteliğindeki “Devlet Katkısı Üst Limit” reklam filminde ise BES katılımcılarına, 31 Aralık’a kadar BES katkı payı ödemelerini 312.066 TL’ye tamamlayarak 93.619,80 TL’lik devlet katkısı üst limitinden yararlanma çağrısı yapılıyor. Türkiye Hayat Emeklilik’in BES alanındaki hizmetlerini yansıtan reklam filmleri; televizyon, radyo, açık hava ve dijital mecralar başta olmak üzere geniş bir iletişim ağıyla izleyiciyle buluşuyor.

Türkiye Hayat Emeklilik Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Direktörü Selda Çamlıbel Özkoyuncu reklam filmine ilişkin şu değerlendirmelerde bulundu: “Bireysel Emeklilik Sistemi, emeklilik dönemlerinde ek bir gelire sahip olarak aktif çalışma hayatlarındaki yaşam standartlarını korumak isteyen ya da uzun vadeli birikim yapmayı hedefleyenler için en etkili tasarruf ve birikim yöntemlerinin başında geliyor. BES’in, ekonomiyeye uzun vadeli kaynak yaratarak istihdamın artırılması ve ekonomik kalkınmaya da olumlu etkileri bulunuyor. Dolayısıyla “BES Birikimin Yolu” reklam filminin, gücünü bu topraklardan alan Türkiye Hayat Emeklilik’in uzun vadeli bir stratejiyle ilerlediği finansal sağlamlık vizyonunu ortaya koyuyor. Devlet Katkısı üst limit reklam filminizle de 2025 yılı bitmeden katılımcılarımızı devlet katkısı üst limitinden yararlanmak üzere sisteme ek katkı payı yapmaya davet ediyoruz.”

AXA SİGORTA

Küçük İşletmelere Büyük Güvence:

Esnaf Sağlığım Tamam Sigortası!

Küçük işletmeniz varsa, yatarak ve ayakta tedavinin yanı sıra birçok ek teminatla hem kendinizin hem de ekibinizin sağlığını güvence altına alın. Kapsamı ihtiyaçlarınıza göre genişletip eşinizi ve çocuklarınızı da dahil edebilirsiniz.

Siz İşinizi Büyütmeye Odaklanın, Olası Sağlık Risklerini Bize Bırakın.

6, 8 veya 10
Taksit
Fırsatıyla!



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta A.Ş. Acenteleri

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



AgeSA, Aksigorta ve Medisa Ataşehir’deki Yeni Genel Merkezlerine Taşındı

AgeSA, Aksigorta ve Medisa, yeni büyüme stratejileri doğrultusunda tek çatı altında buluşarak, güçlü iş birliği fırsatları sunan, daha çevik ve daha verimli bir çalışma ortamı oluşturdu.

Sabancı Topluluğu’nun sigorta alanındaki üç güçlü markası AgeSA, Aksigorta ve Medisa, aralık ayı itibarıyla Ataşehir’deki yeni merkez ofislerine taşındı. Yeni büyüme stratejisi doğrultusunda şirketler bağımsız faaliyetlerini sürdürmeye devam ederken; farklı uzmanlıkların aynı çatı altında buluşması sayesinde daha entegre, verimli ve çevik bir çalışma ortamı oluşturulması hedefleniyor. Bu yeni yapı, ekipler arası iş birliğini de önemli ölçüde güçlendirecek.

Tek Çatı Altında Daha Güçlü Bir Ekosistem Kuruldu

AgeSA, Aksigorta ve Medisa İnsan, Kültür ve Sürdürülebilirlik Genel Müdür Yardımcısı Burak Yüzgöl, yeni ofis yapılanmasına ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi:

“AgeSA, Aksigorta ve Medisa olarak; deneyimlerimizi paylaşabileceğimiz, birbirimizin gücünden beslenebileceğimiz ve birlikteliğimizin sinerjisinden doğacak pozitif etkiyi daha güçlü şekilde hissedebileceğimiz bir çalışma alanı hayal ettik. Bu doğrultuda, üç şirketi aynı çatı altında buluşturan modern, enerjik ve etkileşimi artıran bir ofis yaratma hedefiyle yola çıktık. Çalışma düzenimizi destekleyen, sosyalleşmeyi kolaylaştıran ve geleceğin ihtiyaçlarına yanıt verebilecek harika bir alan tasarladık. Yeni genel merkezimiz, 8.000 m²’lik tek katlı bir alana yayılıyor. Farklı katların ve şirket/departman ayrımlarının olmadığı bu yerleşim yapısı ekipler arası iletişimi güçlendiren ve verimliliği artıran bir mimari sunuyor. Daha fazla çalışma alanı, daha fazla toplantı odası ve farklı ihtiyaçlara göre tasarlanmış sosyalleşme alanlarıyla bu yeni yapı; daha keyifli, üretken ve ilham veren bir çalışma deneyimi sağlayacak.”

Yeni Ofis, Çevresel ve Sosyal Sürdürülebilirlik İlkeleriyle Tasarlandı

Ofisin yapısı ile ilgili de bilgi veren Yüzgöl sözlerine şöyle devam etti: “Bu tasarım yaklaşımının merkezine çevresel ve sosyal sürdürülebilirlik ilkelerini yerleştirdik. LEED Gold sertifikasını hedefleyen planlamamız kapsamında; gün ışığından en yüksek verimi alan yerleşim düzeni, enerji tasarruflu aydınlatma sistemleri, su tüketimini azaltan armatürler ve düşük VOC içerikli boyalar gibi uygulamalarla hem çevresel etkimizi azaltan hem de çalışan sağlığını destekleyen bir yapı oluşturduk. Mobilyadan kaplama malzemelerine kadar geri dönüştürülebilir, yerel ve düşük karbon ayak izine sahip seçimlerle bu yaklaşımı daha da güçlendirdik.”

Bu yeni yapılanma, üç şirketin birbirini tamamlayan güçlü yetkinliklerini aynı çalışma ortamında buluşturarak ortak etki kapasitesini önemli ölçüde artırırken, sektör için daha güçlü bir değer üretim zemini oluşturuyor.



Orçun Kızıltepe
sigortaladim.com
Genel Müdürü

DASK'ın sağladığı finansal güvence kapsamı genişletildi

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından yapılan yeni düzenlemeyle Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) azami teminat tutarı 2 milyon 95 bin TL'ye yükseltildi. 1 Ocak itibarıyla yürürlüğe giren tebliğ kapsamında betonarme konutlar için inşaat birim maliyetleri metrekare başına 9 bin 884 TL olarak güncellenirken, risk gruplarına göre asgari prim tutarlarında da artışa gidildi.

Depreme karşı alınabilecek en güçlü finansal önlemlerden biri olan Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS) Tarifesi'nde yeni bir dönem başlıyor. Türkiye genelindeki milyonlarca konut sahibini yakından ilgilendiren DASK tarifelerindeki güncelleme Resmi Gazete'de yayımlandı. Yeni dönemle birlikte bir mesken için verilebilecek en yüksek teminat tutarı 1 milyon 704 bin 162 liradan, 2 milyon 95 bin 462 liraya çıkarılarak konut sahiplerine sağlanan finansal güvence artırıldı. Düzenleme kapsamında metrekare birim maliyetleri ve risk gruplarına bağlı asgari prim tutarları, güncel ekonomik veriler ve inşaat maliyetleri doğrultusunda yeniden belirlendi. Sigorta bedeli hesabına esas metrekare bedeli, betonarme konutlar için 9 bin 884 liraya, diğer konutlar için 6 bin 590 liraya asgari prim tutarlarında da artışa gidilerek, birinci gruptan yedinci gruba kadar olan asgari rakamlar risk gruplarına göre sırasıyla 1951 TL, 1737 TL, 1474 TL, 1384 TL, 1038 TL, 740 TL ve 505 TL'den az olmayacak şekilde revize edildi.

Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan sigortaladim.com Genel Müdürü Orçun Kızıltepe, "Ülkemizin deprem gerçeği göz önüne alındığında, Zorunlu Deprem Sigortası en temel finansal önlemlerin başında geliyor. Limitlerin ve metrekare birim maliyetlerinin güncellenmesi, olası bir hasar durumunda vatandaşlarımızın konutlarını yeniden inşa edebilmeleri için sunulan desteğin güncel maliyetlerle uyumlu hale getirilmesi açısından kritik bir adım. sigortaladim.com olarak, bu yeni dönemde de kullanıcılarımızın güncel teminatlarla konutlarını güvence altına almalarını kolaylaştırıyoruz. Geniş teminat seçeneklerimiz ve bütçe dostu fiyatlarımızla, sınırlar içinde doldurulabilen formlar üzerinden her bütçeye uygun en iyi hizmeti sunmaya ve depreme karşı hazırlıklı olma sürecinde rehberlik etmeye devam ediyoruz" dedi.

Türkiye'nin dijital sigorta platformu sigortaladim.com, sunarsı- laştırılmı fiyat teklifleri sunarak kullanıcıların en doğru kararı kolayca verebilmelerine olanak tanıyor. Kullanıcılar, sigortaladim.com üzerinden form doldurarak ihtiyaçlarına en uygun poliçeyi hızlıca belirleyebiliyor; online olarak teklifleri görüntüleyip sınırlar içinde satın alma işlemini tamamlayabiliyor. Ayrıca 150 TL'ye varan hediye fırsatı ve taksitli ödeme seçenekleri sayesinde sigorta işlemleri avantajlı ve kolay bir şekilde gerçekleştirilebiliyor. Uzman kadrodan alınan detaylı destekle süreç güvenle tamamlanıyor.

Hayat Dışı Sigortacılıkta Dağıtım Kanalları: Acenteler %60 Payla Lider



Kasım 2025 itibarıyla dağıtım kanalı kırılımı, hayat dışı sigortacılıkta sahadaki erişim gücü ve hizmet yaygınlığını ortaya koyuyor.

Hayat dışı sigorta üretiminde acenteler %60 payla liderliğini sürdürürken, broker satış kanalı %17 payla dikkat çekiyor. Merkez satış kanalı %8, banka aracılığıyla yapılan satışlar ise %13 seviyesinde izleniyor. Dağıtım kanallarına ilişkin veriler, sigortacılık hizmetlerinin farklı temas noktalarıyla geniş kitlelere ulaştığını ve çok kanallı yapının sektörün erişim kapasitesini güçlendirdiğini gösteriyor.



Magdeburger Sigorta'dan Sağlık Turizmi İçin Komplikasyon Güvencesi

Magdeburger Sigorta, Türkiye'nin hızla gelişen sağlık turizmi sektörüne yönelik olarak geliştirdiği yeni ürünü "Sağlık Turizmi Komplikasyon Sigortası"nı hizmete sundu. Cerrahi ve invaziv işlemlerden estetik cerrahi uygulamalarına kadar geniş bir yelpazede Türkiye'ye gelen yabancı hastaların operasyon sonrasında ortaya çıkabilecek öngörülemeyen tıbbi komplikasyonlara karşı güvence sağlayan bu poliçe, sektörün önemli bir ihtiyacını karşılıyor.

2026 yılı itibarıyla sağlık turizmi kapsamında gerçekleştirilen tüm operasyonlarda "Komplikasyon Sigortası"nın zorunlu hale gelmesi, bu ürünün artık sektör standartlarının ayrılmaz bir parçası olacağını gösteriyor. Magdeburger Sigorta, söz konusu düzenleme yürürlüğe girmeden önce pazara sunduğu bu yeni ürün ile hem hastaların güven duygusunu artırmayı hem de sağlık hizmeti sunan kurumların risk yönetimi ve portföy yapılarını güçlendirmeyi hedefliyor.

Komplikasyon, tedavi kalitesiyle doğrudan ilişkili olmayan, operasyon sonrası beklenmedik şekilde gelişebilen ve ek müdahale gerektiren tıbbi durumlar olarak tanımlanıyor. Yeni ürün, bu durumların yol açtığı finansal yükü azaltmayı ve hastaların kendi ülkelerinde tedavi süreçlerini güvenli biçimde sürdürebilmelerini desteklemeyi hedefliyor.

Geniş kapsam, güçlü koruma Sağlık Turizmi Komplikasyon Sigortası, hastanın kendi ülkesine döndükten sonra ortaya çıkabilecek operasyon sonrası komplikasyonlara ilişkin tedavi giderlerini, revizyon veya tekrar operasyon masraflarını, belirlenen limitler kapsamında ulaşım ve konaklama giderleri ile acil tıbbi nakil ve transfer hizmetlerini teminat altına alıyor. Türkiye'de gerçekleşen komplikasyonlar, önceden mevcut hastalıklar, hastanın tedavi planına uymamasından kaynaklanan talepler ve estetik memnuniyetsizliğe ilişkin başvurular ise teminat kapsamı dışında tutuluyor.

Yeni ürün, yalnızca sağlık turizmi yetki belgesine sahip hastaneler, klinikler ve aracı kurumlar tarafından kullanılabilen ve sadece hastanın kendi ülkesinde meydana gelebilecek komplikasyonlara yönelik güvence sağlıyor. Komplikasyon sonrası hasta tercihiyle ilgili olarak tedavisini kendi ülkesinde ya da Türkiye'ye dönerek sürdürebiliyor. Altı ay süreyle geçerli olan poliçe, 70 yaşına kadar yabancı uyruklu hastalara yönelik olarak düzenlenebiliyor.

Sektörde yenilikçi yaklaşımlarıyla öne çıkan Magdeburger Sigorta, yeni ürünüyle Türkiye'nin sağlık turizmi alanındaki halihazırda güçlü konumunu desteklemeyi ve sektörde yeni bir standart oluşturulmasına katkı sağlamayı amaçlıyor.



Bereket Sigorta Grubu, Tarım Kredi Grubu Yıl Sonu Değerlendirme Toplantısına Katıldı!

Bereket Sigorta Grubu, iştiraki olduğu Tarım Kredi tarafından Antalya'da düzenlenen 2025 Yıl Sonu Değerlendirme Toplantısı'na üst düzey katılım sağladı. Toplantıya, Tarım Kredi Genel Müdürü Hüseyin Aydın, Bereket Sigorta Grubu Genel Müdürü Faruk Gökçen ve diğer grup şirketlerinin Genel Müdür ve yöneticileri katıldı.

Tarım Kredi ekosisteminin kooperatifleri ve grup şirketlerini bir araya getiren toplantıda; yıl içindeki faaliyetler, üretici odaklı hizmetler değerlendirildi. Bölge birlikleri, kooperatif temsilcileri ve iştirak şirket yöneticilerinin

katılımıyla gerçekleşen oturumlarda saha deneyimleri ve stratejik öncelikler ele alındı.

Tarım Kredi Genel Müdürü Hüseyin Aydın, kooperatifçilik modelinin güçlendirilmesi, üreticinin desteklenmesi ve grup şirketlerinin verimlilik odaklı faaliyetleri hakkında önemli mesajlar paylaştı. Bereket Sigorta Grubu, Tarım Kredi Grubu ile yürüttüğü stratejik iş birliği kapsamında; tarımsal sigortacılık alanındaki uzmanlığını üreticilerin kullanımına sunmaya ve sektörün gelişimine katkı sağlamaya devam edecek.

Rahat bir emeklilik büyük fark yaratır.
Bireysel Emeklilik Birikimi fark yaratır.





Türkiye Sigorta'dan Basketbol Araştırması: Türkiye'de Basketbola İlgili ve Millî Maçları İzleme Oranı Artıyor

Sporun birleştirici ve dönüştürücü gücüne inanan Türkiye Sigorta'nın yaptırdığı iki kapsamlı araştırma, Türkiye'de basketbola olan ilginin ve millî takımlara duyulan bağlılığın her geçen gün güçlendiğini ortaya koydu.

Türkiye Sigorta, Basketbol Süper Ligi ile başlayan; Türkiye Basketbol Ligi ve Kadın ve Erkek Basketbol Millî Takımlar ana sponsorluğuyla devam eden spora verdiği desteğini kararlılıkla sürdürüyor. Türkiye Sigorta'nın yaptırdığı iki önemli araştırma, basketbolun ülkemizde giderek daha fazla ilgi gördüğünü ve millî maçların izlenme oranlarının her yıl belirgin biçimde yükseldiğini gösterdi.

ERA Research & Consultancy tarafından yürütülen çalışmalarda, Türkiye'de basketbol izleme alışkanlıkları, A Millî Basketbol Takımları sponsorluğunun genel değerlendirilmesi ve Türkiye Sigorta'nın A Millî Kadın ve Erkek Basketbol Takımları sponsorluğuna yönelik farkındalık

çalışmaları detaylı biçimde incelendi. Telefonla ve yüz yüze görüşme yöntemiyle gerçekleştirilen saha çalışması 4-10 Ekim 2025 tarihlerinde yapıldı; Haziran-Eylül aylarındaki millî maçları takip eden, 15 yaş ve üzeri, farklı sosyo-ekonomik gruplardan toplam 311 kişiyle görüşüldü. Araştırma, hem basketbolun ülkemizde nasıl takip edildiğine hem de Türkiye Sigorta'nın sponsorluk faaliyetlerinin toplumdaki yansımalarına ışık tuttu.

Araştırma sonuçlarına göre katılımcıların yüzde 45'i A Millî Basketbol Takımlarını düzenli olarak takip ederken, yüzde 55'i millî maçların markaya sağladığı güçlü itibarı da detaylandırdı. Katılımcıların yüzde 82'si Basketbol Süper Ligi'ni takip ediyor. Yaz dönemindeki A Millî Erkek Takımı maçlarının ise yüzde 77 ile ağırlıklı olarak televizyondan ve yüzde 62 ile internet üzerinden izlendiği görüldü. Sokak ekranlarından takip edenlerin oranı da yüzde 4 seviyesinde ölçüldü.

Türkiye Sigorta'nın yaptırdığı araştırma, millî takım sponsorluğunun markaya sağladığı güçlü itibarı da detaylandırdı. Katılımcıların yüzde 69'u, Türkiye Sigorta'nın A Millî Kadın ve Erkek Basketbol Takımları resmi sponsoru olduğunu bildiğini belirtiyor. Bu bilgi, marka algısı üzerinde belirgin bir pozitif etki yaratıyor. Sponsorluğu bilen katılımcılar arasında Türkiye Sigorta'nın genel beğeni oranı yüzde 79'a yükseliyor.

Katılımcıların yüzde 65'i Türkiye Sigorta'nın millî takımlara verdiği desteğin marka hakkındaki görüşlerini olumlu etkilediğini ifade ediyor. En önemli gerekçeler arasında "yerli ve millî bir şirket

olması", "Türk sporuna katkı sunması" ve "basketbola destek vermesi" öne çıkıyor.

Sponsorluk, iş tercihleri üzerinde de anlamlı bir etki yaratıyor. Katılımcıların yüzde 63'ü, bu bilginin Türkiye Sigorta ile çalışma kararlarını etkileyebileceğini belirtiyor; sponsorluk farkındalığı olan grupta bu oran yüzde 75 seviyesine yükseliyor.

"Ülkemizin millî değerlerinin yanında durmaya devam edeceğiz"

Araştırma sonuçlarının sponsorluk stratejilerinin toplumsal karşılığını net biçimde ortaya koyduğunu belirten Türkiye Sigorta Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Direktörü Selda Çamlıbel Özkoyuncu, şu değerlendirmede bulundu: "Türkiye Sigorta olarak ülkemize her alanda katkı sunmayı bir sorumluluk olarak görüyoruz. Yapılan bu çalışma; halkımızın basketbola ve millî takımlarımıza duyduğu büyük sevgiyi bir kez daha ortaya koydu. Türkiye Sigorta'nın millî takımlar sponsorluğunun, markanın "yerli ve millî bir kurum", "sporu destekleyen güvenilir bir şirket" ve "çalışılabilir bir marka" olarak algılanmasına güçlü katkı sağladığını; sponsorluk bilgisinin olduğu tüm katmanlarda algı puanlarımızın anlamlı ölçüde yükseldiğini gördük. Biz Türkiye Sigorta olarak her zaman ülkemizin millî değerlerinin yanında durmaya ve basketbolun gelişimine katkı sunmaya devam edeceğiz. Bu destek uzun soluklu, sürdürülebilir ve kararlılıkla ilerleyen bir vizyonunun parçasıdır."



Nihat Kırmızı
Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı

Doğa Sigorta'dan 2026 Yılına Güçlü Başlangıç: 530 Milyon TL Sermaye Artışı

Türkiye sigorta sektörünün öncü şirketlerinden Doğa Sigorta, 2026 yılına finansal yapısını daha da güçlendiren stratejik bir hamleyle girdi. Şirket, büyüme hedefleri doğrultusunda tamamı nakit olarak karşılanan 530 milyon TL tutarında sermaye artışı gerçekleştirdi.

larımız için sürdürülebilir değer yaratmak amacıyla, tamamı nakit olarak karşılanan 530 milyon TL tutarında ilave bir sermaye artışı gerçekleştirmiş bulunmaktayız. Bu adım, 2026 yılı için planladığımız büyüme hedeflerimizin ve sektördeki konumumuzu güçlendirme kararlılığımızın somut bir göstergesidir."

Böylece, uzun vadeli stratejik hedeflerimizi destekleme, paydaşlarımıza değer yaratma istikrarımızı bir kez daha ortaya koymuş oluyoruz. Bu adım, aynı zamanda 2026 yılı için güçlü büyüme hedeflerimizi desteklemektedir."

"Başarı Hikayemizin Doğal Bir Devamı"

Açıklamasında kurum çalışanlarına ve iş ortaklarına da teşekkür eden Nihat Kırmızı, konuşmasını şu şekilde tamamladı; "Bugün ulaştığımız bu noktada, değerli çalışanlarımızın özverili katkıları ve iş ortaklarımızın güveni en büyük gücümüzdür. Atılan bu adımı, birlikte inşa ettiğimiz başarı hikayesinin doğal bir devamı olarak görüyoruz.

Geleceğe olan inancımız tam; yolculuğumuza da daha güçlü ve kararlı biçimde aynı ortak hedefler etrafında kenetlenmiş bir şekilde devam ediyoruz. Emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarımıza ve bizlere güven duyan; acentelerimiz, brokerlerimiz, banka kanallarımız ve diğer tüm iş ortaklarımıza da en içten teşekkürlerimi sunarım."

Sektördeki istikrarlı büyümesini sürdüren Doğa Sigorta, kurumsal dayanıklılığını ve rekabet gücünü artırmak amacıyla sermaye yapısında önemli bir güçlendirmeye gitti. Gerçekleştirilen 530 milyon TL'lik sermaye artışı ile şirketin toplam öz sermaye büyüklüğü 4 milyar TL'ye ulaştı.

Nihat Kırmızı: "Geleceğe Emin Adımlarla İlerliyoruz"

Sermaye artışına ilişkin değerlendirmelerde bulunan Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, bu hamlenin şirketin vizyoner hedefleri için kritik bir atılım olduğunu vurguladı. Kırmızı, şunları söyledi:

"Şirketimiz, bugüne kadar sergilediği sağlam finansal duruşuyla sektörde güven veren bir konuma ulaşmıştır. Bu güçlü yapıyı daha da ileriye taşımak ve tüm paydaş-

"Şirketimizin Sermaye Yeterlilik Oranı ve Likidite Gücü Artıyor"

"2025 Aralık ayında yaptığımız bu sermaye artışı, 2025 Eylül ayı itibarıyla şirketimizin %115 seviyesinde olan sermaye yeterlilik oranını 2025 kapanışında daha da yukarı taşıyacak, ayrıca; likidite gücümüzü, risk taşıma kapasitemizi ve sürdürülebilir büyüme potansiyelimizi de önemli ölçüde artıracaktır.

Gerçekleştirilen bu adımı; mevcut güçlü bilanço yapımızı pekiştirmenin yanı sıra; büyüme ve yatırım hedeflerimizi desteklemeyi, değişen piyasa koşullarına karşı kurumsal esnekliğimiz ile dayanıklılığımızı artırmayı ve uzun vadeli rekabet gücümüzü daha da kuvvetlendirmeyi amaçlamaktadır.



QPAY ile Bilsoft'tan mali müşavirlere uçtan uca ödeme entegrasyonu

Maher Holding bünyesinde faaliyet gösteren ödeme sistemleri şirketi QPAY ile e-dönüşüm ve ticari yazılımlar alanında faaliyet gösteren Bilsoft, mali müşavirlik mesleğinde ödeme süreçlerini uçtan uca dijitalleştiren yeni entegrasyon projelerini tanıttı.

QPAY ve Bilsoft'un birlikte geliştirdiği entegrasyon modeli, 7 Ocak 2026 tarihinde Quick Tower'da düzenlenen "Mali Müşavirlik Mesleğinin Değişimi ve Fırsatlara Uyum" başlıklı seminerde sektör temsilcileriyle paylaşıldı. Etkinlikte, mali müşavirlerin ödeme, tahsilat ve muhasebe süreçlerini tek akışta yönetmelerini sağlayan çözüm mimarisi, uygulama örnekleriyle aktarıldı.

Quick Finansall ekosisteminde yeni temas noktası

Seminerin açılış konuşmasını yapan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, QPAY'in sahada ki yaygınlaşmasını Quick Finansall ekosisteminin doğal bir uzantısı olarak değerlendirdiklerini belirtti:

"Sigorta ile başlayıp finans ve ödeme sistemlerine uzanan bütünsel bir ekosistem kurduk. QPAY ve Bilsoft iş birliği, bu ekosistemde ürünlerin ve entegrasyonların sahaya temas ettiği önemli bir adım. Regülasyona tabi şirketlerden oluşan yapımız, paydaşlarımız için güven zemini oluştururken; uzman iş ortaklarımızla geliştirdiğimiz çözümler, sektörde gerçek ihtiyaçlara karşılık veriyor."

QPAY ile ödeme, tahsilat ve açık bankacılık tek mimaride

QPAY Genel Müdürü Dr. Onur Baran

Çağlar, QPAY'in projedeki rolünü şu sözlerle aktardı: "QPAY'i kullanıcıya görünmeyen ama kusursuz çalışan bir ödeme altyapısı olarak konumluyoruz. Ödeme, tahsilat ve açık bankacılık kabiliyetlerini regülasyona uyumlu ve çevik bir mimariyle tek akışta sunuyoruz. Hedefimiz, ödeme yolculuğundaki sürtünmeyi azaltarak güvenli ve kesintisiz bir deneyim sağlamak."

Sahadaki ihtiyaca dayalı çözüm

Seminerde, e-belge ve e-defter süreçlerinde dijitalleşmenin büyük ölçüde tamamlandığı; buna karşın ödeme adımının hâlâ birçok işletmede ayrı kanallardan yürütüldüğü vurgulandı. Bu kopuk yapının manuel veri girişini artırdığı, hata riskini yükselttiği ve mali müşavirlerin zamanını operasyonel rutine bağladığına dikkat çekildi. QPAY - Bilsoft entegrasyonunun, bu boşluğu "uçtan uca akış" yaklaşımıyla kapatmayı hedeflediği ifade edildi.

"Teknoloji mali müşaviri güçlendirir"

Bilsoft Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Veli, iş birliğinin odağını şöyle özetledi: "Bu entegrasyonla mükellefin ödeme adımını da muhasebe akışına dahil ederek manuel işlemleri azaltıyoruz. Teknoloji mali müşavirin yerine geçmez; tam tersine onu daha güçlü kılar."

Bilsoft Genel Müdürü Erhun Öcal ise mali müşavirlerin değişen rolüne dikkat çekti: "Otomasyon sayesinde mali müşavirler, operasyonel işlerden ziyade danışmanlık ve risk analizi rollerini daha fazla ön plana çıkarabilecek."

Entegrasyon projesi neleri kapsıyor?

Yeni model kapsamında:

- Bilsoft altyapısı üzerinden QPAY'in ödeme ve tahsilat kabiliyetlerine tek noktadan erişim,
- Fatura ve ödeme verilerinin otomatik aktarımıyla hız ve doğruluk kazanımı,
- LUCA entegrasyonu sayesinde muhasebeleştirme süreçlerinde hata payının azaltılması,

- Mali müşavirlere özel portal üzerinden mükellef süreçlerinin izlenmesi ve yönetimi hedefleniyor.

İşNet'ten güvenli altyapı katkısı

Projeye veri merkezi ve siber güvenlik katmanında destek veren İşNet adına konuşan Grup Müdürü Ayhan Akgöç, ödeme sistemlerinin dijital dönüşümde "eksik kalan parça" olduğuna dikkat çekti.

Uygulama senaryoları ilgi gördü

Seminerin soru-cevap bölümünde, Noyan Doğan moderatörlüğünde; yoğun bankacılık hareketlerinin konsolidasyonu, tahsilat hızının artması ve hatalı eşleştirmelerin azalması gibi başlıklar öne çıktı. Katılımcılar, otomasyonun mali müşavirlikte zaman kazandırıcı ve katma değer üreten bir dönüşüm yarattığı konusunda ortak görüş bildirdi.





Bina tamamlama sigortası kentsel dönüşümde "güven" yaratıyor

473 bin müteahhidin bulunduğu Türkiye'de kentsel dönüşümün "güven" sorunu sigortayla aşıyor. 1. Kentsel Gelişim Zirvesi'nde konuşan Soner Tekbaş, bina tamamlama sigortasının yarım kalmış bina riskini ortadan kaldırarak ve projeyi iskan alma aşamasına kadar denetleyen bir mekanizma olduğunu belirtti.

İnşaat ve Gayrimenkul Geliştiricileri Derneği (İNDER) tarafından "2026: İnsan Odaklı Dönüşüm Yılı" temasıyla düzenlenen 1. Kentsel Gelişim Zirvesi'nde sektör kentsel dönüşümün finansmanı, planlama ve mevzuat başlıkları ekseninde bir araya geldi. Quick Sigorta'nın da sponsor olduğu zirvenin açılış konuşmasını İNDER Yönetim Kurulu Başkanı Engin Keçeli yaparken Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Soner Tekbaş, zirvenin "Gelişen Kentlerde Plan, Mevzuat ve Gerçeklik" başlıklı panelinde Ph. D. Mimar ve TAÇ Vakfı Eski Başkanı Dr. M. Sinan Genim, İNDER Y.K. Üyesi ve Mimar İlhan Turan, Gayrimenkul Hukukçusu Avukat Serkan Çakmaklı ile birlikte değerlendirmelerini paylaştı. Panelin moderatörlüğünü ise İNDER Y.K. Üyesi ve İnşaat Mühendisi Ayten Babaoğlu üstlendi.

Güven problemi. Ölçek büyüdükçe kritikleşiyor

Tekbaş, kentsel dönüşümde "güven" başlığının yalnızca algısal bir mesele olmadığını, pazarın ölçeği büyüdükçe sistematik bir seçim ve denetim ihtiyacına dönüştüğünü ifade etti. Türkiye'de aktif müteahhitlik belgesine sahip müteahhit sayısının 473 bin seviyesinde olduğunu, benzer nüfusa sahip olduğumuz Almanya'da ise bu sayının yaklaşık 3 bin civarında seyrettiğini hatırlatarak güveni standartlaştıracak mekanizmaların zorunlu hale geldiğine işaret etti. Arsa sahiplerinin komşularına ve müteahhide, müteahhidin arsa sahiplerine güvenmediği bu kaotik güvensizlik ortamında bina tamamlama sigortasının devreye girdiğine dikkat çekti.

"Yarım kalmış bina" riski yönetilebilir hale geliyor

Tekbaş'ın paylaştığı çerçevede bina tamamlama sigortası, projenin sözleşmede belirlenen süre içinde bitirilememesi durumunda devreye girerek binanın tamamlanmasını güvence altına alan bir yapı olarak konumlanıyor. Bu sayede başta depreme karşı dönüşüm süreci-

nin en kritik endişelerinden biri olan "evin gecikmesi" ve "projenin yarım kalması" riski yönetilebilir hale geliyor.

Bina tamamlama sigortası, ön ödemeli konut satışlarında 6502 sayılı Kanun, kentsel dönüşüm projelerinde ise 6306 sayılı Kanun kapsamındaki süreçlerde tüketiciyi ve hak sahiplerini koruyan bir güvence modeli olarak tanımlanıyor.

Denetim, iskan aşamasına kadar devam ediyor

Sigorta yaklaşımının yalnızca hasar anında devreye giren bir model olmadığını söyleyen Tekbaş, şöyle devam etti: "Sigorta; projenin başından itibaren hukuki çerçevenin kurulması, müteahhidin finansal yeterlilik analizinin yapılması ve projenin hak sahiplerinin menfaatlerini koruyacak şekilde değerlendirilmesi adımlarını içeriyor. Süreç, inşaatın iskan almasına kadar devam eden izleme ve denetim katmanıyla tamamlanıyor."

Teminat mektubuna alternatif güvence!

Panelde ayrıca ruhsat süreçlerinde teminat mekanizmalarının

gündemde olduğu vurgulandı. Bu çerçevede bina tamamlama sigortasının, bazı projelerde belediyeye verilecek teminat mektubu yerine alternatif bir güvence yaklaşımı sunabildiği ve hak sahipleri tarafından güveni güçlendirdiği paylaşıldı. Tekbaş, bina tamamlama sigortasının konut alıcısını, hak sahiplerini, yatırımcıyı ve müteahhidi yüzde 100 koruma yaklaşımıyla ele alan finansal bir sigorta olduğunu vurguladı. Bu modelde Quick Sigorta'nın müteahhit seçiminden inşaat sürecinin tüm aşamalarının finansal yeterlilik analizine, projenin teknik, mali ve hukuki alt yapısının değerlendirilmesinden inşaat sürecinin tüm aşamalarının izlenmesi ve denetlenmesine kadar süreci MHR GYO ve QC İnşaat işbirlikleriyle, sahip olduğu yetkinlikle baştan sona üstlendiğini ifade etti. Tekbaş, Quick Sigorta'nın 2018'den bu yana bina tamamlama sigortası alanında talebe karşılık veren uygulamalar geliştirdiklerini belirtti.



Sigorta Terimleri

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

■ Muhteviyat Nedir?

Muhteviyat kelimesi bir ticarethane veya sanayi kuruluşunda bulunan makine tesisat, elektronik cihazlar, demirbaşlar ve emtiayı kapsamaktadır. Poliçe yaptırılınca her birinin sigorta bedeli ayrı ayrı belirtilmelidir. Ticarethanelerde bulunan 3. Şahıslara ait makine ve emtialar için ayrıca sigorta bedeli belirtilerek teminat alınması gerekmektedir.

■ SİSBİS Nedir?

SİSBİS (Sigorta Suistimalleri Bilgi Paylaşım Sistemi), sigorta suistimallerini ve yanlış sigorta uygulamalarını kaydeden merkezi bir veri tabanıdır. Sigorta suistimali, sigorta şirketinin kararını etkileyecek şekilde bilgi ya da belgelerin kasıtlı olarak değiştirilmesi veya saklanmasıdır. SİSBİS, tüm sigorta dallarını kapsar ve sigorta şirketlerinin finansal kayıplarını azaltmaya, risklerin daha doğru fiyatlandırılmasına ve suistimalin önlenmesine yardımcı olur. Sigortalılar için de dürüst hakların korunmasını ve prim maliyetlerinin düşürülmesini sağlar. SİSBİS, sahte belgeler, yanlış beyanlar ve kasıtlı zarar gibi suistimalleri tespit etmek için kullanılır.

■ Aktüer Nedir?

Mesleki bir unvandır. Aktüer, sigorta rizikolarını ve prim bedellerini istatistiksel ve olasılık hesaplamaları ile belirleyip, geleceğe yönelik stratejik değerlendirmeler yapan kişidir. Sigorta sektöründe önemli bir rol oynayan aktüer, rizikoların olası etkilerini öngörerek, finansal zararları azaltmaya çalışır. Görevleri arasında sigorta prim bedelleri, kar payları ve rezervleri hesaplamak bulunur. Ayrıca, karmaşık verileri analiz edip net bir şekilde sunarak sigorta sektörüne katkı sağlar.

Sigorta Hikayeleri

■ Denizde Kaybolma Numarası

Long Island'da (New York) Raymond Roth, mali sıkıntılar nedeniyle kendini denizde boğulmuş bir dalgıç gibi göstererek hayat sigortası talep etti. Eşi Rusty, kocasının yokluğunu anlamaya çalışırken onun bir tatil beldesinde havuz başında içki keyfi yaptığını öğrendi. Polis ve savcılık devreye girince Roth'un dolandırıcılığı ortaya çıktı.

■ Üçkağıtçı Aşçı Kazası

Delaware'da, uğursuz bir mutfak kazası sigorta şirketini şüphelendirdi. Nicholas DiPuma isimli ev sahibi, tencere yangınına söndürmek isterken evini ve arabasını kasten ateşe vermekle suçlandı. Senaryosunda tava alev alıyor, atığı bez tutuyor, ocağı dışarı fırlatırken başka bir tava alev alıyor ve tökezleyip üçüncü tava kanepeye çarpıyor. Bu "sahte trajedi", mahkemece belgelendi ve DiPuma

sahtekarlıkla suçlanıp para cezası ve adli gözetim cezası aldı.

■ Unutulan Alet Kasası

Bir çiftçi, uzun bir iş günü sonunda evine dönerken araç kasasını açık unuttuğu için tüm aletleri yola döküldü. İşin tuhafı, sadece bir el testeresi kurtuldu. Sigorta müfettişleri kasanın açık kalması hatasını not düşse de aletlerin kaybını tazmin etmeyi kabul etti.

■ Rüzgarla Uçan Otomobil

Birleşik Krallık'ta bir motor sigortası şirketinin reklam kampanyasında yer alan gerçek bir olayda, şiddetli rüzgar nedeniyle bir oto-

mobil havalanarak bir binanın çatısına savruldu. Polis raporunda "anormal hava koşulları" gerekçe olarak gösterildi ve şirket, poliçe kapsamına uygunluk nedeniyle araç sahibine tazminat ödedi.

■ Denize Uçan Protez Diş

Bir cruise gemisinde tatil yapan adam, şiddetli dalgalar nedeniyle fenalaşınca koridorda kusarken ağzındaki diş protezi denize uçtu. Sigorta şirketi başlangıçta "diş" konusundaki talebi reddetti. Ancak olayın zorunlu bir sağlık durumu olduğuna karar verince, yeni protez masrafları karşılandı.

İstedikiniz her şey OtoKonfor'da!

OtoKonfor





2025'in En Çok Kazandıran BES Fonu Katılım Emeklilik'ten

Türkiye'de bireysel emeklilik sistemi, 2025 yılında katılma sayısı, fon büyüklüğü ve reel getiriler bakımından dikkat çekici bir performans ortaya koydu. Bu güçlü tablo içinde Kıymetli Madenler Katılım Emeklilik Yatırım Fonu (KJM), tüm BEFAS fonları arasında yüzde 139 getiri sağlayarak açık ara en yüksek kazancı elde eden emeklilik fonu oldu.

Türkiye'de bireysel emeklilik sistemi (BES), 2025 yılında güçlü bir büyüme performansı ortaya koydu. Sistemde katılımcı sayısı 10 milyonu aşarken, otomatik katılım sistemi (OKS) ve 18 yaş altı BES dâhil toplam adet 18 milyon seviyesine ulaştı. BES ve OKS kapsamındaki toplam fon büyüklüğü 2 trilyon TL'yi aşarak yaklaşık 50 milyar dolarlık bir ekosisteme dönüştü. Bu büyümede, toplam büyüklüğü yaklaşık 800 milyar TL'ye ulaşan katılım esash fonlar, 2025 yılında enflasyonun üzerinde sağladıkları reel getirilerle öne çıktı. Altın, değerli madenler ve kira sertifikaları gibi varlık sınıflarının performansı, BES'in uzun vadeli bir tasarruf ve gelir tamamlayıcı sistem olarak önemini bir kez daha ortaya koydu.

Katılım Emeklilik KJM Fonu, 2025'te BES'in En Yüksek Getiri Sağlayan Fonu Oldu

Yüzde 139 getiri ile 2025 yılının açık ara en yüksek fon getirisi, Kıymetli Madenler Katılım Emeklilik Yatırım Fonu (KJM)'nden geldi. KJM, BEFAS'ta işlem gören 394 emeklilik yatırım fonu arasında yıllık yüzde 139 getiri sağlayarak 2025'in en yüksek performans gösteren emeklilik fonu oldu.

KJM'nin yanı sıra Altın Katılım Emeklilik Yatırım Fonu (KEF) da 2025 yılını yüzde 102,45 getiri ile tamamlayarak yatırımcısına yüzde

yüzün üzerinde kazanç sağladı. Ayrıca 26 Eylül 2025 tarihinde yatırımcılarla buluşan, Türkiye'nin ilk gümüş emeklilik yatırım fonu olma özelliğini taşıyan KGC, halka arz edildiği tarihten yıl sonuna kadar yüzde 57,46 getiri elde etti. Kısa sürede gösterdiği güçlü performansla diğer fonlar arasında pozitif ayrışan KGC, aynı zamanda enflasyonun üzerinde getiri sağlayarak yatırımcıların dikkatini çekti.

Yüzde 100 faizsiz yatırım prensibiyle oluşturulan 20 emeklilik fonu ile yatırımcıların beklenti ve portföy çeşitliliğine önem veren Katılım Emeklilik, 2026 yılında da fon getirilerindeki iddiasını sürdürmeyi hedefliyor.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sıncek, fon performanslarına ilişkin yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Fonlarımızın elde ettiği bu güçlü getiriler; disiplinli portföy yönetimi anlayışımızın, piyasa koşullarını yakından takip eden aktif yönetim stratejilerimizin ve faizsiz finans ilkelerine bağlı kalarak oluşturduğumuz doğru varlık dağılımının bir sonucudur. Özellikle kıymetli madenler tarafından yatırımcılarımıza sürdürülebilir ve enflasyonun üzerinde getiri sağlamayı amaçlıyoruz. 2026 yılında da yatırımcılarımızın birikimlerini güvenle büyütebilecekleri yenilikçi ve güçlü fon seçenekleri sunmaya devam edeceğiz."

Katılım Emeklilik Fon Büyüklüğü 2025'te %93 arttı

Katılım Emeklilik, 2025 yılını 63 milyar TL'yi aşan fon büyüklüğü, yüksek fon performansı ve istikrarlı büyüme ile tamamladı. 2025 yılına 32,79 milyar fon hacmi ile giren Katılım Emeklilik gösterdiği

yüksek performansla fon hacmini yüzde 92,94 oranında artırarak 2025 yıl sonunda 63,28 milyar lira fon büyüklüğüne ulaştı. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sıncek, elde edilen sonuçların şirketin uzun vadeli ve disiplinli yatırım yaklaşımının bir yansıması olduğunu belirterek, "Yüksek fon performanslarımızla katılımcılarımıza reel getiri sunmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Önümüzdeki dönemde de risk-getiri dengesini gözetken, yenilikçi ve güçlü fon alternatifleriyle büyümemizi istikrarlı şekilde sürdürmeyi hedefliyoruz" dedi.

Katılım Emeklilik'e Uluslararası Çifte Ödül

Başarı bir yılı geride bırakan Katılım Emeklilik, 2025 yılı boyunca sergilediği performansla ulusal ve uluslararası platformlarda da dikkat çekti. Şirketin sürdürülebilir büyüme stratejisi ve yenilikçi ürün yaklaşımı, uluslararası alanda da takdir gördü. Katılım Emeklilik, International Finance Awards 2025 kapsamında "Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen Katılım Şirketi" ve "Türkiye'nin En Yenilikçi Sağlık Sigortası Şirketi" ödüllerine layık görüldü.

2026 yılına ilişkin beklentilerini paylaşan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sıncek, elde edilen başarıların tesadüf olmadığını vurgulayarak: "2025 yılındaki dinamizminizi 2026 yılına da taşıyacağız. Dijitalleşme ve müşteri odaklı yenilikçi ürünlerimizle katılım sigortacılığında pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz. 2026'da sadece finansal büyümede değil, hizmet kalitesinde de çtayı yukarı taşıyacağız" dedi.



Destech Teknoloji Grubu'nda Üst Düzey Atama

RS Holding çatısı altında, sektörün dijital dönüşümüne AffinityBox, SigortaAcentesi.com gibi kilit iştirakleriyle liderlik eden Destech Teknoloji Grubu, büyüme ve operasyonel mükemmeliyet hedefleri doğrultusunda üst yönetim kadrosunu güçlendirdi.

Sigorta ve teknoloji sektörlerinde 17 yılı aşkın deneyime sahip Melek Yılmaz, 1 Aralık 2025 tarihini itibarıyla grubun Chief Operating Officer (COO) görevine atandı.

RS Holding'in teknoloji vizyonunu sahaya taşıyan Destech Teknoloji

Grubu, bu atama ile operasyonel verimlilik, ölçeklenebilirlik ve teknoloji üretimi odaklı stratejisini daha da ileri taşımayı hedefliyor. Sigorta ve teknoloji sektörlerinde 17 yılı aşkın deneyime sahip olan Melek Yılmaz, yeni görevinde grubun tüm operasyonel süreçlerinden, teknoloji yatırımlarının etkinliğinden ve sürdürülebilir büyüme stratejilerinden sorumlu olacak.

Kariyeri boyunca Anadolu Sigorta ve HDI Sigorta gibi sektörün önde gelen kurumlarında kritik roller üstlenen Melek Yılmaz, son olarak Aveon Global Sigorta'da Chief Technology Officer (CTO) olarak görev yaptı.

Yılmaz, Destech Teknoloji Grubu'ndaki yeni görevinde; AffinityBox başta olmak üzere grubun teknoloji iştiraklerinin operasyonel ve ticari olarak ölçeklenmesi, grup genelinde uçtan uca operasyonel verimliliğin sağlanması, teknoloji odaklı iş modellerinin geliştirilmesi ve sürdürülebilir büyüme stratejilerinin hayata geçirilmesinden sorumlu olacak. Yapay zekâ destekli ürünlerin ticarileştirilmesi ve sigorta ekosistemine değer katan çözümlerin yaygınlaştırılması da öncelikli sorumluluk alanları arasında yer alıyor.



ALC Servis, 2026 Yılı'nın İlk Anlaşmasını Orient Sigorta ile Gerçekleştirdi

Sektörünün öncü markalarından ALC Servis, büyüme stratejisi kapsamında 2026 yılının ilk stratejik iş birliğine imza attı. ALC Servis, mini onarım hizmet prosesi için Orient Sigorta ile el sıkışarak hizmet ağı ve müşteri erişilebilirliğini bir üst seviyeye taşıdı.

Müşteri Odaklı Hizmet ve Geniş Ağ

Bu yeni anlaşma ile Orient Sigorta müşterileri, araçlarında oluşan küçük ölçekli hasarlar için ALC Servis'in yüksek standartlı mini onarım çözümlerinden Türkiye genelindeki geniş servis ağına ya-

rarlanabilecekler. İş birliği, sigortalıların hasar süreçlerini hızlandırmayı ve yüksek kaliteli işçilikle müşteri memnuniyetini maksimize etmeyi hedefliyor.

"Büyümemizi Kararlılıkla Sürdürüyoruz"

Anlaşmaya ilişkin değerlendirmede bulunan ALC Servis Genel Müdürü Mahmut ŞEVLUK, 2026 yılına hızlı bir giriş yaptıklarını vurgulayarak şunları kaydetti: "2026 yılının ilk anlaşmasını sektörün köklü kurumlarından Orient Sigorta ile yapmaktan mutluluk duyuyoruz. Bu iş birliği, mini onarım prosesindeki uzmanlığımızı daha geniş kitlelere ulaştırma vizyonumuzun bir parçasıdır. Hizmet ağıımızı genişletmeye ve sektördeki büyüme ivmemizi hız kesmeden sürdürmeye kararlıyız."



2026 yılı Katılım Sigortacılığı Etkinliklerinin ilki Marmara Üniversitesinde gerçekleştirildi

Marmara Üniversitesi İslam Ekonomisi ve Finans Enstitüsü (MÜİSEF) tarafından düzenlenen "Katılım Sigortacılığında Güncel Gelişmeler" başlıklı etkinlik 14 Ocak 2026 Çarşamba günü Marmara Üniversitesi evsahipliğinde akademisyenler, sektör temsilcileri ve öğrencilerin katılımıyla gerçekleştirildi.

Etkinliğin açılış konuşması, MÜİSEF Müdürü Prof. Dr. Ertuğrul Boynukalan tarafından yapıldı.

Açılışın ardından, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Katılım

Düzenleme Daire Başkanı Şanbaz Yıldırım tarafından gerçekleştirilen sunumda; katılım sigortacılığı ve katılım bireysel emeklilik sisteminin genel görünümü ele alındı. Sunumda ayrıca, Körfez İşbirliği Konseyi (KİK), Doğu Asya ve Pasifik (EAP) ile Avrupa ve Orta Asya (ECA) ülkelerindeki katılım sigortacılığı mevzuatının mevcut durumu, katılım finans alanında faaliyet gösteren uluslararası standart belirleyici kuruluşların düzenlemeleri ve katılım sigortacılığı danışma komitelerinin kararlarında en sık karşılaşılan konular akademik ve uygulamaya yönelik değerlendirildi.

Bunun yanı sıra, söz konusu uluslararası kuruluşlar ve küresel uygulamalarla uyumu güçlendirmeye yönelik olarak SEDDK tarafından hazırlanan taslak yönetmeliğin genel yaklaşımı ve kapsamı katılımcılarla paylaşıldı. Programın interaktif kısmında ise katılımcılardan gelen sorular cevaplandı.

Etkinlik sonrasında gerçekleştirilen özel toplantıda ise katılım sigortacılığı alanında akademik-sektör iş birliğinin geliştirilmesine yönelik değerlendirmelerde bulunuldu ve geleceğe dönük iş birliği imkanları ele alındı.





Türk P&I Sigorta, Xone SuperYacht Grup iş birliğiyle yat asistans hizmetini başlattı

Türk P&I Sigorta, 1 Ocak 2026 itibarıyla Xone SuperYacht Grup iş birliğiyle Yat Asistans hizmetini hayata geçirdi. 7/24 kesintisiz destek sunan hizmet, Türkiye kıyıları ve Yunan Adaları dâhil geniş bir coğrafyada yat sahiplerine güvenli ve konforlu seyir imkânı sağlamayı hedefliyor.

Türk P&I Sigorta, yat sahiplerinin denizde karşılaşılabilecekleri her türlü ihtiyaca hızlı ve profesyonel çözümler sunmak amacıyla yeni Yat Asistans hizmetini devreye aldı. Sektörün deneyimli firmalarından Xone SuperYacht Grup ile yapılan iş birliği kapsamında sunulan hizmet, yat sahipleri ve kaptanlara 7/24 kesintisiz asistans sağlamayı amaçlıyor.

Denizcilik operasyonlarında ortaya çıkabilecek beklenmedik durumlara hızlı ve etkin müdahale imkânı sunan Yat Asistans paketi; seyir güvenliğini artırırken denizde geçirilen

zamanı daha konforlu ve sorunsuz hale getiriyor. Hizmetin, Türkiye kıyıların yanı sıra Yunan Adaları başta olmak üzere geniş bir coğrafyada etkin şekilde yürütülmesi planlanıyor.

Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker, imza töreninde yaptığı konuşmada yat sahipleri için asistans hizmetinin önemine dikkat çekerek şunları söyledi: "Ticari gemilerde sigortanın önemi herkes tarafından bilinir. Yat sahipleri için ise denize çıkmak çoğu zaman bir plan değil, bir hayaldir. Ancak deniz her zaman sürprizlere açıktır. Yat asistans hizmeti, böyle anlarda yat sahibinin teknik detaylarla uğraşmasını değil, yalnızca denizin tadını çıkarmasını sağlar. Asistans, 'bir sorun olursa ne yaparım?' kaygısını daha yola çıkmadan ortadan kaldıran görünmeyen ama çok değerli bir yol arkadaşıdır."

Xone SuperYacht kurucusu Levent

Baktır ise iş birliğine ilişkin değerlendirmesinde, ticari denizcilikte olduğu gibi yat dünyasında da sigorta ve asistans hizmetlerinin birbirini tamamladığını vurguladı. Baktır, "Türk karasuları başta olmak üzere Ege, Akdeniz ve Adriyatik hattında sunduğumuz yat asistans hizmetiyle; yat sahiplerinin kendilerini güvende hissetmelerini ve denizde geçirdikleri zamanı keyifle yaşama-larını hedefliyoruz" dedi.

Teknik destekten kaza ve arıza yönetimine, marina, restoran ve rota önerilerinden hava durumu danışmanlığına kadar geniş bir kapsam sunan Yat Asistans hizmeti; talep edilmesi halinde yat kullanımına yönelik bilgilendirme ve yıllık tek-ne bakım hizmetlerini de içeriyor.

Türk P&I Sigorta, bu yeni hizmetle denizcilik alanındaki çözüm odaklı yaklaşımını güçlendirirken, yat sahiplerine daha yüksek güvenlik, konfor ve sürdürülebilir hizmet sunmayı hedefliyor.

Devlet Katkısının Ötesinde BES



TÜRKİYE SİGORTA

TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK

Türkiye Hayat Emeklilik, "Devlet Katkısının Ötesinde BES" raporunu yayımladı

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Ekonomik Araştırmalar Müdürlüğü, "Devlet Katkısının Ötesinde BES" raporunda BES'in piyasadaki reel getiri üretme kapasitesini ve BES fonlarının performansını değerlendirdi.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Ekonomik Araştırmalar Müdürlüğü tarafından hazırlanan "Devlet Katkısının Ötesinde BES" raporunda BES fonlarının performansı ve yüzde 20 devlet katkısının hâlâ piyasadaki en yüksek "risksiz başlangıç getirisi"ni sunduğu, kapsamlı bir çerçevede analiz edildi.

BES kararında, enflasyona karşı korunma ihtiyacı öne çıkıyor

Son 12 yıllık verilerle yapılan araştırma sonucunda elde edilen temel bulgulara göre katılımcıların BES kararında, devlet teşviğine kıyasla ekonomik konjonktürün ve piyasa koşullarının daha etkili olduğu ortaya konuyor. Buna göre katılımcılar, devlet katkısı oranındaki değişimlerden bağımsız olarak, sisteme öncelikli olarak "varlıklarım enflasyona karşı koruma" ve "ekstra getiri" ihtiyacıyla yaklaşıyor.

Ekonomik Araştırmalar Müdürlüğü'nün incelediği fon performanslarının son 10 yıllık periyodunda, BES fonlarının istikrarlı bir şekilde enflasyonun üzerinde performans sergileyerek katılımcısına "reel getiri" sunmayı başardığı görülüyor. BES'in, katılımcısına "yüzde 20 getiri" sunarak, dünyanın en yüksek "başlangıç getirisini" sağlayan finansal ürünlerinden biri olma özelliğini koruduğu dikkat çekiyor.

Türkiye, nakit desteği sunan dünyadaki nadir ülkelerden biri

Türkiye'nin uluslararası emeklilik sistemleri içerisinde pozitif ayrıştığı belirten araştırma, Türkiye'de sunulan yıllık devlet katkısı tavan tutarının, benzer "doğrudan katkı" sistemlerine kıyasla çok daha yüksek olduğuna vurgu yapıyor. OECD ülkelerindeki özel emeklilik teşvik modelleri incelendiğinde, Türkiye ve Yeni Zelanda'nın, BES sistemine vergi avantajları yerine "doğrudan nakit desteği" sunan nadir örneklerden birisi olduğu görülüyor.

BES fonları; enflasyona karşı reel getiri sunabilen birikim aracı

Fon çeşitliliğinin piyasa koşullarına göre esnek portföy yapıları oluşturulmasına imkân tanıdığı belirtilen raporda; riskin dengelenmesinin uzun vadeli ve istikrarlı reel getirileri desteklediği ifade ediliyor. Sadece son bir yıl içinde, devlet katkısı hariç BES fon getirilerinin enflasyonu ikiye katlaması, sistemin reel getiri üretme kapasitesini net bir biçimde kanıtıyor.

Türkiye Hayat Emeklilik'in fon getirileri sektörün üzerinde

Emeklilik döneminde ek gelir elde etmek ve uzun vadeli birikim yapmak isteyenler için BES, en etkili tasarruf yöntemlerinin başında geliyor. Türkiye Hayat Emeklilik'in fon getirileri de birikimlere sektör ortalamasının üzerinde bir katkı sunuyor. 2025 yılında BES'in (OKS dahil) sektör ortalama getirisi yüzde 58 iken, Türkiye Hayat Emeklilik'in fon getirisi yüzde 65 olarak sektörün üzerinde kaydedildi.

2025 Yılı Aralık Sonu İstatistikleri Belli Oldu



Türkiye Sigorta Birliği

Türkiye'deki sigorta şirketlerinden derlenen son veriler, sektörün 2025 yılını güçlü bir büyüme grafiğiyle kapattığını ortaya koydu. Aralık sonu itibarıyla açıklanan resmi rakamlara göre, toplam prim üretimi bir önceki yılın aynı dönemine oranla %45,8 oranında dikkat çekici bir artış gösterdi.

Bu büyüme ivmesiyle birlikte, sektörün toplam üretim hacmi 1.222.997.134,91 TL seviyesine ulaşarak tarihi bir eşiği geride bıraktı. 1,2 trilyon lirayı aşan bu rakam, sigorta sektörünün hem ekonomik dalgalanmalara karşı direncini hem de Türkiye'nin finansal ekosistemindeki stratejik payını bir kez daha tescillendi.

Sektör temsilcileri, ulaşılan bu hacmin sadece enflasyonist etkiden kaynaklanmadığını; aynı zamanda toplumdaki risk farkındalığının artması ve yeni nesil sigorta ürünlerine olan talebin yükselmesiyle desteklendiğini vurguluyor. 2025 yılını rekorla kapatan sigorta dünyası, 2026 yılına çok daha güçlü bir sermaye yapısı ve güven tazelemiş bir pazar hacmiyle giriyor.

Türkiye'deki katılım esası sigorta şirketlerinden derlenen veriler, bu branşın 2025 yılında genel sektör ortalamasının üzerinde bir performans sergilediğini kanıtladı. Aralık sonu itibarıyla Katılım Sigortacılığı toplam prim üretimi, bir önceki yılın aynı dönemine göre %62,9 oranında rekor bir artış kaydetti.

Bu güçlü büyüme ivmesiyle birlikte katılım sigortacılığında toplam üretim hacmi 70.160.897.166 TL seviyesine ulaştı. Faizsiz finans ilkelerine dayalı ürünlere olan ilginin artmasıyla birlikte, katılım sigortacılığının toplam pasta içerisindeki payı da belirgin bir şekilde güçlendi.

Sektör paydaşları, yaklaşık 70,1 milyar TL'lik bu hacmin; hem kurumsal hem de bireysel segmentteki yoğun talep ve gelişen ürün çeşitliliği sayesinde yakalandığını belirtiyor. 2025 yılını %62,9 gibi yüksek bir büyüme oranıyla kapatan katılım sigortacılığı, gelecek yıl için sektörün en dinamik alanlarından biri olmaya aday olduğunu bir kez daha gösterdi.

2025 Yılı Aralık Sonu Katılım Sigortacılığı İstatistikleri Belli Oldu



Türkiye Sigorta Birliği

Sıkıntı Yok Sigortamız Var



RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Millî Takımlar Ana Sponsoru