

Ersin Tüvar:
**90 yıllık güven,
sarsılmaz
finansal güç:
Geleceğe
kararlılıkla
yürüyoruz.**



"2025, Gelecek stratejilerimize yönelik adımlar attığımız, hedeflerimizi gerçekleştirdiğimiz ve gücümüzü daha net gördüğümüz bir yıl oldu"

Sigorta Postası'nın konuğu senCard Direkt Satış Genel Müdürü Alen Karabetyan, 2026 yılına ilişkin hedeflerini, büyüme ve iş ortaklığı stratejilerini ve doğrudan satış dönüşen rolünü bizlerle paylaştı. Karabetyan, "2026'dan itibaren iş ortaklıklarımızı arttırmayı ve hem iş ortaklarımıza hem de Bupa Türkiye ekosistemine, belirlediğimiz odak alanlardaki stratejik hamlelerle, değerler yaratmayı hedefliyoruz. Bu değerleri de çalışan ve müşteri memnuniyetini merkezimize alarak gerçekleştireceğiz."

s02 RÖPORTAJ



Alen Karabetyan
senCard Direkt
Satış Genel Müdürü

Sigorta Sektöründe Yeni Dönem: TÜMSİDER Kuruldu!

Sigorta destek hizmetleri dünyasını tek bir çatı altında birleştirmeyi hedefleyen Tüm Sigorta Destek Hizmetleri Derneği (TÜMSİDER), resmen faaliyetlerine başladı. Sektördeki paydaşlar arasında iş birliğini güçlendirmek ve standartları yukarı taşımak amacıyla yola çıkan dernek, sigorta ekosistemi için kritik bir boşluğu doldurmaya hazırlanıyor.

Sektörel Standartlar ve Etik Değerler Ön Planda

TÜMSİDER, sadece bir dayanışma platformu olmanın ötesinde, sigorta destek hizmetlerinin teknik, operasyonel ve etik standartlarını belirlemek için aktif rol üstlenecek.

GÜNCEL **s07**



Koray Erdoğan
Ray Sigorta
CEO'su

Ray Sigorta'dan yeni nesil mobil platform: Ray Connect

Ray Sigorta, yeni mobil uygulaması Ray Connect ile sigortayı tek bir platformda, sade ve akıllı bir deneyime dönüştürüyor. Ray Connect; policeden hasara, asistans hizmetlerinden günlük yaşam ayrıcalıklarına kadar tüm süreçleri tek ekranda buluşturuyor.

Müşteri odaklı ve yenilikçi yaklaşımıyla sektörde fark yaratan Ray Sigorta, dijital alandaki yatırımlarına da hız kesmeden devam ediyor. Ray Sigorta'nın müşterileriyle buluşturduğu yeni mobil uygulaması Ray Connect, sigortacılığa bakış açısını değiştiren yeni nesil bir müşteri deneyimi sunuyor.

s04 SEKTÖR

TÜMSİDER TÜM SİGORTA DESTEK HİZMETLERİ DERNEĞİ



Referans Sigorta'da üst yönetim güçleniyor

Ümit Kiler

Referans Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı

SEKTÖR **s05**



AXA Türkiye'den dijital tehditlere karşı yeni nesil güvence

Barış Altın

AXA Türkiye Teknik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi

HABER **s06**

Sompo Sigorta, 2025'te hasar yönetiminde güçlü bir yılı geride bıraktı

Fahri Uğur

Sompo Sigorta Genel Müdürü

s12 SEKTÖR

DASK finansal güvence kapsamını genişletti

Orçun Kızıltepe

sigortaladim.com Genel Müdürü

s08 SEKTÖR



Baturalp Pamukçu
Türk Nippon Sigorta
Genel Müdürü

Türk Nippon Sigorta'dan kasko ve konutta yeni teminatlar

Türk Nippon Sigorta Konut ve Kasko Sigortası tarafından teminat içeriğini çeşitlendirerek 2026 yılına giriyor. Şirket, Kasko ürününe eklediği mekanik arıza teminatı ve konut ürüne eklediği evcil hayvan konaklama teminatı ile müşterilerine sunduğu teminat yelpazesini daha da genişletti.

Şirket yeni yılda sağlık, kasko ve konut sigortası ürünlerinde üretimi daha da arttırmayı planlar-ken, odak hedef olan karlılığı da bu branşlar sayesinde yakalamayı hedefliyor.

Konuya ilişkin bir açıklama yapan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu: "Kasko, konut ve sağlık en önem verdiğimiz branşların başında geliyor. Burada yer alan ürünlerimizde gerçekleştirdiğimiz yeniliklerle müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmayı amaçlıyoruz."

SEKTÖR **s12**

Türkiye genelinde araç arızalarından kaynaklanan yol yardım (RSA) hizmetlerine ilişkin kapsamlı veriler, sürücülerin en sık hangi sorunlarla karşılaştığını ve bu sorunların hangi şehirlerde yoğunlaştığını net biçimde ortaya koydu. RS Holding çatısı altındaki Tur Assist tarafından derlenen istatistikler hem araç parkının teknik durumuna hem de sürüş alışkanlıklarına dair önemli ipuçları sunuyor.

Arıza vakalarının yaklaşık yüzde 25'i İstanbul'da

Verilere göre, Türkiye genelinde araç arızasından kaynaklı toplam 150 binin üzerinde yol yardım hizmeti verildi. Arıza vakalarının en yoğun olduğu şehir İstanbul oldu. İstanbul'da gerçekleşen 36 bin 663 arıza vakası, tek başına toplam vakaların yaklaşık dörtte birini oluşturdu.

s08 HABER



Timur Selçuk Turan
Tur Assist CEO'su

Türkiye'nin Araç Arıza Haritası Belli Oldu



Alen Karabetyan

senCard Direkt
Satış Genel Müdürü

“2025, Gelecek stratejilerimize yönelik adımlar attığımız, hedeflerimizi gerçekleştirdiğimiz ve gücümüzü daha net gördüğümüz bir yıl oldu”

Sigorta Postası'nın konğu senCard Direkt Satış Genel Müdürü Alen Karabetyan, 2026 yılına ilişkin hedeflerini, büyüme ve iş ortaklığı stratejilerini ve doğrudan satışın dönüşen rolünü bizlerle paylaştı. Karabetyan, “2026'dan itibaren iş ortaklıklarımızı arttırmayı ve hem iş ortaklarımıza hem de Bupa Türkiye ekosistemine, belirlediğimiz odak alanlardaki stratejik hamlelerle, değerler yaratmayı hedefliyoruz. Bu değerleri de çalışan ve müşteri memnuniyetini merkezimize alarak gerçekleştireceğiz.

Alen Karabetyan kimdir?

Sigorta sektöründe yaklaşık 25 yıllık bir deneyime sahibim. Marmara Üniversitesi Finansal Bilimler Fakültesi Aktüerya Bilimleri bölümünden lisans, ve aynı üniversitenin Bankacılık bölümünden yüksek lisans derecelerine sahibim. Kariyerim boyunca sektörde dağıtım kanalı, ürün yönetimi ve pazarlama alanlarında sorumluluklar aldım. Bu süreç, hem sigortacılığı hem de finansal yapıları farklı açılardan değerlendirebilmemi sağladı. Ancak ticaret, iş hayatı, ve insana ilişkin deneyimlerinin temelini 11 yaşından 20 yaşına kadar kapalı çarşıda çalışırken edindim.

Yaklaşık 12–13 yıldır Bupa Türkiye bünyesinde görev yapıyorum. Bunun 8,5 yılını Bupa Acıbadem Sigorta'da önce CEO ofiste sonrasında ise dağıtım kanalı yönetiminde geçirdim. son 4 yıldır ise marka dönüşümünden itibaren senCard Direkt Satış'ın Genel Müdürlüğü görevindeyim...

2025 yılı sizin için nasıl geçti?

2025 yılı, grubumuz ve şirketimiz açısından oldukça heyecan verici ve öğretici bir yıl oldu. Büyüme ivmemizi sürdürdüğümüz, yıl sonu kapanış sonuçları itibarıyla hem sermayedarlarımızı hem de çalışanlarımızı memnun eden bir performans ortaya koyduğumuz bir yıl geride bıraktık. Kolay bir yıl değildi. Her yılın kendi içinde farklı zorlukları oluyor. Ekonomik koşullar, sektörel rekabet, müşteri beklentilerindeki değişim gibi birçok başlıkla aynı anda mücadele ettik. senCard Direkt Satış olarak belirlediğimiz hedeflere ulaşmayı başardık.

2025 büyüme oranımıza baktığımızda, hayat dışı sektör büyüme oranının yaklaşık iki katı oranında bir büyüme yakaladık. Bu büyüme oranı, sağlık branşındaki üretimimizle bu branşa sektördeki ilk 10 şirket büyüklüğünde olduğumuz düşünüldüğünde, oldukça anlamlı. Bu açıdan baktığımızda 2025 yılı, gelecek stratejilerimize yönelik adımlar attığımız planladığımız, hedeflerimize ulaştığımız ve gücümüzü daha net gördüğümüz bir yıl oldu.

2026 yılı için hedefleriniz neler?

Biz hedeflerimizi yalnızca bir yıl özelinde değil, şirket vizyonu doğrultusunda orta ve uzun vadeli olarak oluşturuyoruz. Bu kapsamda sigortalı sayımızı artırmak, çalışan sayımızı büyütmek ve lokasyon sayımızı genişletmek temel hedeflerimiz arasında yer alıyor. Ancak asıl önemli olan, bu hedeflerin hangi amaçlara hizmet ettiği.

2026 yılında özellikle stratejik iş ortaklıklarımızı artırmayı hedefliyoruz. senCard Direkt Satış olarak, yüz yüze doğrudan satış, uzaktan satış ve kurumlar aracılığıyla son kullanıcıya ulaşmayı hedefleyen farklı modellerle hizmet verebilen, sektörde gerçekten benzersiz bir organizasyon yapısına ve deneyime sahibiz. Bu yapıyı daha da güçlendirecek adımlar atacağız. 2026'nın ikinci yarısından itibaren bu adımların somut sonuçlarını almayı ve uzun vadeli iş birliklerini hayata geçirmeyi planlıyoruz.

senCard Direkt Satış organizasyonunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu büyüme mümkün kılan unsurlar neler?

2010–2012 yılları, sektörde birçok sigorta şirketinin doğrudan satış organizasyonlarını kapattığı yıllar. Çünkü doğrudan satış, yönetimi zor olan, maliyetli ve meşakatli bir dağıtım kanalıdır. Diğer yandan sadece tek bir şirketin sanki alt fonksiyonu gibi kurulan satış organizasyonlarının yatay büyüme sağlaması ve bu anlamda müşteriye alternatifli seçim imkanı ile değer yaratması zordur. O dönemde biz ters yönde bir karar aldık ve bu yapıyı koruyarak geliştirmeye devam ettik. Ancak özellikle marka değişimi ile birlikte tamamen bir dönüşüm sürecinden geçtik.

Bugün geldiğimiz noktada, senCard Direkt Satış'ın sektörde örnek gösterilen bir model haline gelmiş olması bizim için çok kıymetli. Bizi farklı kılan en önemli unsur, senCard Direkt Satış yalnızca tek bir sigorta şirketinin tek bir ürününü satmak üzere kurgulanmış bir yapı değil. Bugün 14 farklı hayat, emeklilik ve sigorta şirketinin ürünlerini müşterilerimize sunabilen bir dağıtım kanalıyız. Misyonumuz; müşterilerimizin tüm sigorta ihtiyaçlarını tek elden, aynı anda ve tek bir merkezden karşılayabilen “sağlıklı ve mutlu yaşam danışmanları” olabilmek. Uzun vadeli hedefimiz ise, hizmet sağlama-çığımız tüm ekosistemin ve müşterilerinin “sağlıklı ve mutlu yaşam danışmanı” olmak.

Direkt satış müşteri deneyimiyle nasıl birlikte kurguluyorsunuz?

Bupa politikaları kapsamında bağımsız kurumlar tarafından müşterilerimiz aranarak Net Tavsye Skoru (NPS) ölçümü yapılmaktadır. senCard Direkt Satış son üç yıldır her yıl 100 üzerinden 85'in üzerinde puan alıyor. Pazarlama literatüründe bu seviye “mükemmel” olarak değerlendirilir. Bu skor, teklifin iletilme hızı, teklifin anlatım şekli, danışmanın yaklaşımı ve ürün bilgisi gibi birçok alt başlığın birleşimiyle ortaya çıkıyor. Tüm bu alanlarda yüksek müşteri memnuniyetine sahibiz.

Özellikle sağlık sigortası gibi doğru anlatım gerektiren ürünlerde, yüz yüze iletişimin hala çok önemli olduğuna inanıyoruz. Türkiye'de insanlar hala birebir temas kurmayı, sorularına net yanıt almayı önemsiyor. Bu nedenle uzman kadrolarla, doğru anlatım üzerine yoğunlaşıyoruz.

Sağlık sigortasına bakışta nasıl bir dönüşüm gözlemliyorsunuz?

Sektör verilerine ve şirketimizin performansına baktığımızda, sağlık sigortasına olan ilginin her geçen yıl arttığını net görüyoruz. Bu büyümenin en önemli tetikleyicisi tamamlayıcı sağlık sigortası. Tüketiciler açısından daha ulaşılabilir olması, bu ürünün hızlı büyümesini sağladı. Bu durum özel sağlık sigortasına olan ilginin azaldığı anlamına gelmiyor. Orada da bir büyüme var. Ancak özellikle bireysel segmentte pazar payının tamamlayıcı sağlık sigortası lehine döndüğünü görüyoruz.

Burada bir de parantez açmak istiyorum. Özellikle de senCard'ın geçen yıl yeni çıkarmış olduğu 2'si 1 Arada isimli ürünü, hibrit bir ürün ve benim özellikle çok inandığım bir ürün. Yaptığım bütün şube ziyaretlerinde, şirketimizdeki çalışma arkadaşlarıma da üstüne basa basa anlattığım bir ürün. Bence gerçekten sağlık sigortacılığı ihtiyacının çok önemli bir bölümüyle, çok önemli bir kitleyle ilgili olan bir ürün olduğunu dü-

şünüyorum. Doğru anlatıldığında, ihtiyaç sahiplerine ulaşıldığında çok önemli bir hedef kitleye ulaşacağına inanıyorum. Yatarak da özel sağlık sigortasını, ayakta da TSS'yi tek bir üründe bir araya getiriyor. Bu ürünün ve bu türevdeki bir ürünün gelecekte de satış ivmesinin artacağını düşünüyorum.

Rekabet ortamında senCard Direkt Satış nasıl konumlanıyor?

Biz rekabeti öncelikle müşterinin ihtiyacını doğru anlamak üzerinden tanımıyoruz. Eğitimlerimizde de danışmanlarımıza ilk öğrettiğimiz şey, müşterinin ihtiyacını doğru analiz etmek. Pazardaki rekabet çoğu zaman şirketler arasında yaşanıyor. Biz ise müşteriye en doğru, en gerçekçi ve ihtiyacına en uygun çözümü sunmaya odaklanıyoruz. Rekabet ettiğimiz nokta da tam olarak burası.

Sigorta çözümlerinin dönüşümünde satış organizasyonunun rolü nasıl değişiyor?

Özellikle sağlık, hayat ve bireysel emeklilikte müşteri ile uzun süreli birliktelik kurmak önemli. Bu ürünler yapışkan ürünler, dolayısıyla doğrudan satış müşteri ile kurulan uzun süreli güçlü iletişim taahhüdüyle bu kapsamda fark yaratıyor.

Diğer yandan bugün sağlık sigortası dendiğinde akla özel sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortası geliyor. Ancak önümüzdeki dönemde sağlıklı yaşam, önleyici sağlık, koruyucu hizmetler ve evde bakım gibi alanların çok daha fazla önem kazanacağını düşünüyorum. Satış organizasyonlarının rolü de yalnızca poliçe satmaktan çıkıp, bireylerin sağlıklı yaşam yolculuğuna eşlik eden bir danışmanlık modeline dönüşecek. Biz bu dönüşüme erken başlamayarak gerek müşterilerimize gerekse iş ortaklarımızın müşterilerine oyun değiştiren bir hizmeti sunabilmeyi hedefledik.

Uzaktan sağlık ve erişim konusunda neler söylemek istersiniz?

Check-up, ağız ve diş sağlığı, evde kan tahlili, online doktor gibi ürünlerle müşterilerimizin bütünsel sağlık ihtiyaçlarına yanıt veriyoruz. Özellikle önleyici sağlık ve erişilebilir hizmetlerin önümüzdeki dönemde çok daha fazla talep göreceğine inanıyorum. Biz müşterilerimizin sağlıklı bir yaşam sürmesine yönelik ürünlerimizi sunmaya senCard olarak devam edeceğiz. senCard Direkt Satış'ta bu anlamda bu yapının paydaş ekosisteminin satış gücü olma hedefiyle büyümeye devam edecek. Sigortacılığın bu alanda fark yaratacağına ve müşterilerin sağlıklı yaşamını destekleyen çözümlerin öneminin artacağına inanıyoruz.

Direkt satış kanallarının sektördeki payı nasıl evrilecek?

Bugün sektörde çok fazla bağımsız doğrudan satış organizasyonu yok. Ancak bu kanalın doğru şekilde kullanıldığında çok büyük bir değer yarattığını düşünüyorum. Doğrudan satışın algısının zamanla değişeceğine, daha fazla tercih edileceğine inanıyorum. Bu sadece pazar payı meselesi değil, yaratılan değer meselesi. Ancak bu alandaki başarının bu alana odaklanan profesyonel yapılarda mümkün olabileceğini de vurgulamak isterim.

"Uzman kadrolarla, doğru anlatım üzerine yoğunlaşıyoruz"



senCard Direkt Satış'ın yolculuğunda nereye gidiyorsunuz?

Gerçekten ben bireysel olarak nereye gittiğini anlatırken çok heyecanlanıyorum. Çünkü ben 2030 yılı geldiğinde işte ocak ayında yayınlanan röportajımın girişinde şöyle bir ifade vardı. 2030 yılında sadece büyümeyi değil yeni bir hikâye daha yazmayı hedefliyoruz. Kısaca senCard Direkt Satış zaten bir hikâye yazdı. Son 3,5 yılda 220 kişilik bir yapıdan, 1.300 kişi üzerinde çalışanla sahip olan 34 adet kendi finansal gücü ile kurduğu ve yönettiği şubesi bulunan dev bir organizasyona dönüştü. Türkiye'nin 53 ilinde, nüfusun yüzde 85'ine doğrudan hizmet verebilen bir yapıyız. Ötümüzdeki dönemde sigortanın ötesine geçen, sağlıklı ve mutlu yaşamı merkeze alan çok daha farklı niteliklere sahip alternatifsiz bir organizasyon olmayı hedefliyoruz.

Organizasyon olarak oluşturduğumuz bu vizyonla da tüm çalışanlarımıza hem maddi hem de manevi olarak daha fazla değer yaratmak diğer hedefimiz. Çünkü tüm bu stratejik hamleleri hayata geçirirken kurumları değerli kılanların çalışanları olduğuna tüm kalbimizle inanıyoruz. Bizi bu noktaya taşıyan organizasyonumuzun, bizi geleceğe taşıyacağına inanıyoruz tam.

2025 aralık ayının Türkiye Sigorta Birliği rakamlarına baktığınızda, senCard Direkt Satış Sağlık Branşında ilk 10 şirket arasında. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Sağlık branşında ilk 10 şirket büyüklüğüne ulaşmak, marka dönüşümünde kendimize koyduğumuz hedeflerden biriydi. Nitekim bugün üretiminin %92'sini bireysel sağlık müşterisi ile yapmamıza rağmen son 3 yıldır bu istatistik özelinde ilk 10'dayız. Ancak bu yıl özelinde kendimize koyduğumuz bir başka hedefe daha ulaştık. Oda senCard Direkt Satış'ın hayat dışı branşlarda toplam ciro büyüklüğü ile ilk 30 şirket arasına girebilecek büyüklüğe ulaşmayı başarmasıdır. Bizim vizyonumuz; Türkiye'nin en güçlü ve en yaygın

dağıtım kanalı, iş ortaklarımız içinse vazgeçilmez bir çözüm ortağı olmak. Zaten sektördeki en yaygın organizasyon yapısına sahibiz. Bunu da neye dayanarak söylüyorum? %100 tüm organizasyonunu kendi finanse etmiş organizasyon olarak tekiz ve bu anlamda en yaygın. Asıl ifade etmeye çalıştığım şey şu, yürüttüğümüz yol, varacağımız noktanın belki de sadece %20'si %25'i. Gideceğimiz yer heyecan verici, yürüttüğümüz yol heyecan verici. Bunu heyecan verici kılan da özellikle senCard'ın ekosistemindeki, birbirinden kıymetli iş ortağı markalar ve Bupa Türkiye'nin her geçen yıl genişleyen ekosistemi.

Sosyal sorumluluk ve sürdürülebilirlik projeleriniz neler?

2025 yılında grubumuzun sürdürülebilirlik ve sosyal sorumluluk adına attığı adımlar bizler için gurur verici, mutluluk verici adımlardı. Deprem bölgesinde yer alan Elazığ ve Malatya'da 9 okula bilişim sınıfı kurduk. Yine Adıyaman Üniversitesi'nde üniversite öğrencilerinin sağlık imkanlarına daha kolayca erişebilmesini sağlamak amacı ile bir poliklinik kurulumunu üstlendik ve Hatay'da ise bir ilkokulun ihtiyaç duyduğu enerjiyi kendi kendine üretebilmesini sağlamak amacı ile solar panel kurulumu gerçekleştirdik. Aynı zamanda bu sene yaz aylarında yangından etkilenen Ödemiş'te yer alan 2 ilkokulun öğrencilerinin yılbaşı için hediye dileklerini toplayarak, bunların gerçekleştirilmesini sağladık. Çalışma arkadaşlarımızın gönüllü katkılarıyla bu projeleri büyütme devam ediyoruz. Bence sektörümüzde buna imkân olan tüm şirketlerin, tüm bireylerin de bu tarz etkinliklerin içerisinde olması ülkemizin o Ahilik zamanından gelen paylaşma kültürünü hepimizin elimizden geldiği müddetçe yaşatması gerekiyor. Paylaşma kültürünün çok kıymetli olduğuna inanıyorum.

İş ortaklığı ekosistemiyle neyi kastediyorsunuz?

senCard Direkt Satış olarak hem saha satış alanında faaliyet gösteren, diğer taraftan uzaktan satış anlamında

telesatış organizasyonu olan ve bu kapsamda başta sağlık branşı olmak üzere sigortacılığın her branşında müşterilerine değer yaratabilecek bir ekibe sahibiz. Direkt satış organizasyonu kurmak ve yönetmek oldukça zor, meşakkatli ve maliyetli bir süreç. Diğer taraftan hazır bunu yapan tecrübeli, dinamik, verimli ve etkin bir organizasyon var.

Şimdi bu tarafta bu tarz bir organizasyona ihtiyacı olan kurumlarla onların potansiyel müşterilerine o kurumların ürünlerini ve hizmetlerini götüreceğimizde, deneyimde, hazır bir organizasyon var. İş ortaklığından kasıt, elimizde var olan bu yapıyı, bu yapıdan fayda sağlayacak organizasyonlarla bir araya getirebilecek projeleri yaratmak ve hayata geçirerek, iş ortaklarımıza değer yaratmak.

Bir diğer önemli başlık ise GTM (Go-To-Market), pazara giriş stratejileri. Burada özellikle ekosistem ortaklıkları yaratmayı amaçlıyoruz. Bugün "growth", yani büyüme kavramı çok sık dile getiriliyor. Herkes büyümek istiyor. Kimse çıkıp "biz büyümek istemiyoruz" demiyordur. Ancak asıl kritik soru şu, nasıl büyüyeceğiz? Bu noktada özellikle Bupa Türkiye yapısında yer alan Büyüme Mühendisliği ekibimizle tek bir ekip gibi hareket ederek bu iş ortaklığımızın ekosistemini analiz ediyor, bizim ve iş ortaklarımızın güçlü yanları ile potansiyel aksiyon senaryolarını çıkarıyoruz. İlgili şirketlerdeki yönetimlerinin desteği ile birlikte hem Bupa Türkiye ekosistemine hem de iş ortaklarımıza ve onların müşterilerine ortak değer yaratacak projeleri ortaya çıkarabiliyoruz.

Ticari anlamda fark yaratan bu yaklaşımla birlikte teoriyi pratiğe dönüştürüyoruz. Bu yapıyı, iş ortaklarımıza güçlü bir değer önermesi olarak sunuyoruz. Bu değer önerisini senCard Direkt Satış ile bir araya getirerek, iş ortaklarımıza ulaştığı müşteri ekosisteminin hem adetini hem de büyüklüğünü artırmayı hedefliyoruz.

Bunu, onların ürünleriyle ve onların adına yapmayı amaçlıyoruz. En önemlisi ise net olarak söyleyebilirim ki bunu nasıl başaracağımızı biliyoruz.

Kısa Kısa...

Hangi durumda Alen Karabetyan'a yaklaşmamalıyız?

Hedefin tutmadığı bir ay olabilir, iş özelinde soruyorsanız. Ama özel hayatta soruyorsanız, Fenerbahçe'ye kaybeden bir Galatasaray olduğu durumlarda evde gerçekten bir yas havası ilan edilir.

Sizi mutlu eden üç şey nedir?

İşimdeki başarımlar. Ailemle, sevdiğimle birlikte olmak. Sevdiklerimin

hayatında var olmaya devam etmek.

Size ilham veren kişi kimdir?

Bu soru zor bir soru. Bir isim vermek algı nedeniyle zorlayıcı olabilir. Lider dediğinizde benim için tartışmasız isim Mustafa Kemal Atatürk'tür. Ondan sonra başka bir isim söylemek gerçekten kolay değil.

Ama "ilham" kavramını biraz daha insani bir yerden ele alırsak, hayatımdaki en büyük ilham kaynağı babamdır. Asla vazgeçmeme kültürü ve zorluklar içinde yönünü bulabilme becerisi, benim için çok kıymetlidir.

Toteminiz var mı?

Var. Futbol izlerken, rakip takım korneı ya da tehlikeli bir serbest vuruş kullanırken tahtaya vururum.

Yapmaktan en hoşlanmadığınız şey nedir?

Mış gibi yapmak.

Erken uyanmak mı, geç kalmak mı?

Erken uyanmak.

Tatil: dinlenmeli mi, aktiviteli mi?

Tatil derken biraz durmak gerekiyor. Biz tabii ki tatile çıkıyoruz, ailemizle, sevdiklerimizle vakit geçiriyoruz ama asıl mesele zihinsel tatil. Günlük hayat temposu içinde, tatilde bile bu çoğu zaman birkaç saatle sınırlı kalıyor. O yüzden "tatil" kavramını zihnin ne kadar dinlendiği üzerinden değerlendiriyorum.

Yaz tatili mi, kış tatili mi?

Bu da yine "tatil" tanımına geliyor ama tercihim yaz.

Ömür boyu tek bir yemek hakkınız olsa hangisi olurdu?

Ömür boyu tek yemek hakkımın olmamasını tercih ederdim.

Cumartesi mi, pazar mı?

Ben cumayı severim, ama ikisi arasında bir seçim yapacaksam cumartesi.

Hırs mı, konfor mu?

Azım.

Analog mu, dijital mi?

Fijital.

Geleceğe mi gitmek isterdiniz, geçmiş mi?

Anı yaşamayı tercih ederim.

QUICK x senCard

Daha güçlü Tamamlayıcı Sağlık mı? İyi fikir.

QUICK TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, senCard'la güçlendi.

Geniş anlaşmalı



Ersin Tüvar

Ankara Sigorta
Genel Müdürü

Ankara Sigorta, 2025'i Güçlü Büyüme ve Karlılıkla Tamamladı

Ankara Sigorta, 2025 yılının son çeyreğinde de finansal ivmesini sürdürerek yılı güçlü bir kapanışla tamamladı; 90. yıla hazırlanan bu dönemde elde edilen sonuçlar sektör genelinde de dikkat çeken bir tablo ortaya koydu. Şirketin yıl boyunca ortaya koyduğu büyüme, kârlılık ve sermaye gücü; sürdürülebilir büyüme stratejisinin, etkin risk yönetimi yaklaşımının ve uzun vadeli bakış açısının somut bir göstergesi olarak değerlendirildi.

2025 yıl sonu itibarıyla Ankara Sigorta 6,6 milyar TL vergi öncesi kâr elde ederek bir önceki yılın aynı dönemine göre %13 oranında artış kaydetti ve kârlılık tarafında güçlü bir performans ortaya koydu. Son iki yılda yaklaşık 10 milyar TL vergi öncesi kâr açıklayan şirket, 2024 ve 2025 döneminde 6,5 milyar TL'den fazla net kâr elde etti. 2025 yılında toplam 21 milyar TL prim üretimi gerçekleştiren Ankara Sigorta, bir önceki yılın aynı dönemine göre %78 oranında büyüme sağlayarak sektör ortalamasının üzerinde bir performans kaydetti. Bu güçlü üretim, şirketin büyüme kapasitesini ve pazardaki etkinliğini pekiştirirken; teknik karşılıklar tarafında da aynı ölçekte bir güçlenme sağlandı. 2023 yıl sonunda 5,4 milyar TL seviyesinde bulunan sigortacılık teknik karşılıkları, 2024 yıl sonunda %81 artışla 9,8 milyar TL'ye, 2025 yıl sonunda ise 16,5 milyar TL'ye ulaştı. Böylece teknik karşılıklarda son iki yılda %204 oranında artış kaydedildi.

Şirketin toplam aktif büyüklüğü, 2024 yıl sonunda 14 milyar TL seviyesinden 2025 yıl sonunda %85 oranında artış göstererek 26 milyar TL'ye yükseldi. Öz sermaye tarafında da güçlü bir artış yakalayan Ankara Sigorta; 2023 yıl sonu itibarıyla 913 milyon TL olan öz sermayesini, 2024 sonunda %238 artışla 3,1 milyar TL'ye, 2025 sonunda ise %133 artışla 7,2 milyar TL'ye çıkardı. Bu güçlü özkaynak artışıyla birlikte, öz sermaye kârlılığı 2025 yıl sonu itibarıyla

%92 seviyesine yükseldi. 2024 yıl sonunda %194 olarak gerçekleşen sermaye yeterlilik oranı, 2025 yıl sonunda %234 seviyesine ulaştı. Aynı dönemde gerçekleştirilen 500 milyon TL tutarındaki temettü ödemesine rağmen bu yüksek oran, şirketin güçlü sermaye yapısını ve risk yönetimi kabiliyetini ortaya koydu.

Genel Müdür Ersin Tüvar'ın değerlendirmesi ise bu güçlü tablonun yalnızca finansal sonuçlardan ibaret olmadığını, Ankara Sigorta'nın geleceğe yönelik büyüme vizyonunu da desteklediğini ortaya koydu: "2025 yıl sonu itibarıyla ortaya konan finansal tablo, Ankara Sigorta'nın yalnızca bugüne ait performansını değil; geleceğe yönelik büyüme vizyonunu da net biçimde yansıtmaktadır. Kârlılık, prim üretimi, öz sermaye ve sermaye yeterlilik oranlarında ulaşılan seviyeler; disiplinli yönetim anlayışımızın, sürdürülebilir büyüme yaklaşımımızın ve güçlü risk yönetimi alt yapımızın doğal bir sonucudur. Bu sonuçların arkasında, aynı hedefe odaklanan ekibimizin ortak emeği ve kurum içi güçlü iş birliği bulunmaktadır. Ankara Sigorta, 90 yıllık köklü geçmişiyle güvenin sektörümüzdeki en güçlü temsilcilerinden biri olmayı sürdürürken, 2026 yılında kutlayacağımız 90. yıl bizim için yalnızca bir yıl dönümü değil; şirketimizin ulusal ölçekte büyüyen yapısını, kurumsal dayanıklılığını ve uzun vadeli güven yaklaşımını daha geniş kitlelere taşıyacağımız önemli bir eşiktir. Finansal gücümüzü kurumsal itibarımızla ve insan odaklılığımızla birlikte ele alıyoruz; yalnızca bilanço sonuçlarıyla değil, kurum kültürümüz, marka yatırımlarımız ve paydaşlarımızla kurduğumuz sürdürülebilir ilişkilerle de kalıcı değer üretmeye devam ediyoruz. Önümüzdeki dönemde büyümemizin niteliğini artıran, acente ekosistemimizi güçlendiren, müşteri deneyimini geliştiren ve şirketimizi geleceğe daha güçlü hazırlayan adımlarımızı aynı kararlılıkla sürdüreceğiz."

Ankara Sigorta, 2025 yılını finansal başarıların yanı sıra kurumsal gelişim alanında da önemli kazanımlarla tamamladı. 2025 Aralık ayında kazanılan Great Place to Work sertifikası, şirketin çalışan deneyimi ve kurum kültürü alanındaki yaklaşımını güçlü biçimde tescille. Finansal tabloların yanında bu başarının da öne çıkması, Ankara Sigorta'nın sürdürülebilir büyümeyi yalnızca rakamsal sonuçlarla değil, insanı merkeze alan bir kurum kültürüyle birlikte ele aldığını ortaya koydu. 2025 yılı içerisinde yayına alınan reklam filmi ise Ankara Sigorta'nın nesilden nesile aktarılan 90 yıllık güven mirasını güçlü bir marka anlatısıyla görünürlü kıldı; şirketin köklü duruşunu ve müşterileriyle kurduğu uzun vadeli bağı pekiştiren önemli bir iletişim adımı olarak konumlandı. 2026 yılı Ankara Sigorta için 90. kuruluş yıl dönümünün kutlanacağı özel bir dönem olacak. Bu önemli eşik, şirketin Türkiye sigortacılık sektöründeki köklü konumunu, ölçeğini ve sürdürülebilir büyüme kapasitesini yansıtan güçlü bir kilometre taşı niteliği taşıyor. Aynı zamanda Ankara Sigorta, Anka Kültürü projesi ile daha sistematik ve sürdürülebilir bir yapı sağlayarak acenteleriyle iletişimini daha güçlü bir konuma taşıyor. Şirket, sürdürülebilir büyüme stratejisi doğrultusunda halka arz sürecine hazırlanırken, Sermaye Piyasası Kurulu'nun 8 Ocak 2026 tarihli Kurul kararı ile kayıtlı sermaye sistemine geçiş süreci onaylandı.

Ankara Sigorta, 2025 yılını güçlü finansal sonuçlarla tamamlarken kurum kültürü, marka yatırımları ve stratejik dönüşüm adımlarıyla 2026'ya güçlü bir zeminle ilerliyor. 90. yıl dönümü, bu sağlam zemini ileriye taşıyacak yeni bir dönemin başlangıcı niteliği taşıırken; şirket sürdürülebilir büyüme vizyonu doğrultusunda güveni büyütme, değer üretmeye ve sektördeki konumunu daha da güçlendirmeye kararlılıkla devam edecektir.



Koray Erdoğan

Ray Sigorta
CEO'su

Ray Sigorta'dan yeni nesil mobil platform: Ray Connect

Ray Sigorta, yeni mobil uygulaması Ray Connect ile sigortayı tek bir platformda, sade ve akıllı bir deneyime dönüştürüyor. Ray Connect; poliçeden hasara, asistans hizmetlerinden günlük yaşam ayrıcalıklarına kadar tüm süreçleri tek ekranda buluşturuyor.

Müşteri odaklı ve yenilikçi yaklaşımıyla sektörde fark yaratan Ray Sigorta, dijital alandaki yatırımlarına da hız kesmeden devam ediyor. Ray Sigorta'nın müşterileriyle buluşturduğu yeni mobil uygulaması Ray

Connect, sigortacılığa bakış açısını değiştiren yeni nesil bir müşteri deneyimi sunuyor.

Ray Connect'te; yapay zekâ destekli sanal asistan RayON kullanıcıyı ihtiyaç duyduğu anda doğru bilgi ve yönlendirmeyle desteklerken; uçtan uca tasarlanan hasar süreci sayesinde kaza anından onarıma kadar tüm adımlar şeffaf ve kolayca takip edilebiliyor.

Sigortaya proaktif yaklaşım

Ray Connect'in öne çıkan yeniliklerinden biri olan Kaza Tespit (Crash Detection) özelliği, olası bir kaza anında ambulans ve çekici gibi kritik hizmetlere hızlı erişim sağlıyor. Önleyici hizmetler ve anlık destek mekanizmalarıyla can ve mal güvenliğini merkeze alan uygulama, sigortayı reaktif değil proaktif bir hizmete dönüştürüyor.

Birçok işlemden hız ve kolaylık sağlayan uygulama aynı zamanda şehir yaşamına değer katan ayrıcalıklar sunuyor. Kasko sahipleri; moto-vale, otopark, araç yıkama, lastik saklama ve araç check-up gibi hizmetlerden Ray Connect üzerinden ücretsiz faydalanabiliyor.

'Ray Connect deneyim platformu olarak tasarlandı'

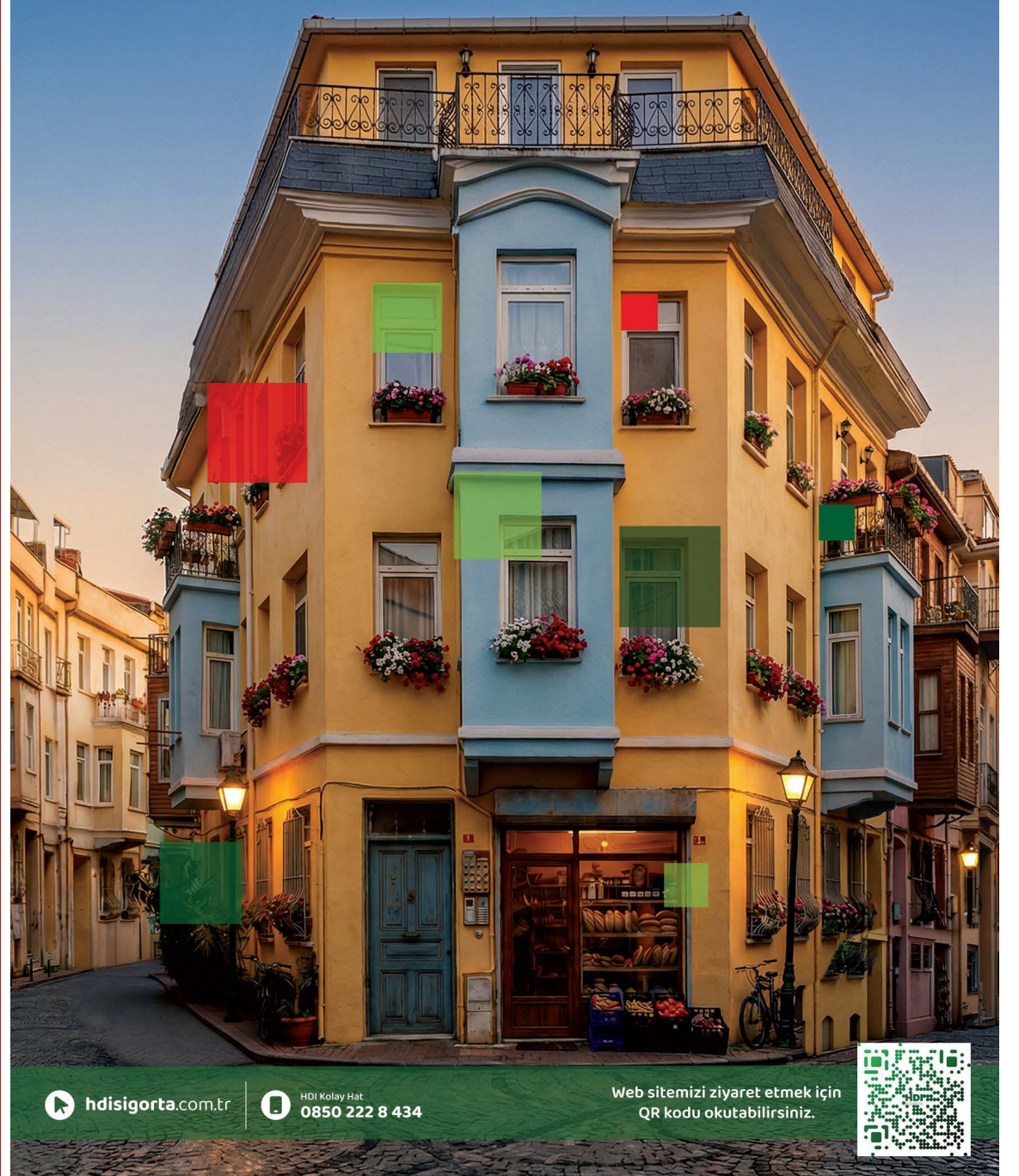
Ray Connect uygulamasıyla yeni nesil bir müşteri deneyimi sunduklarını dile getiren Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Ray Connect ile müşteri deneyimini sadece dijitalleştiriyor, yeniden tanımlıyoruz. Sigortayı hayatın içine alan, güvenliği ve konforu birlikte sunan bir deneyim platformu inşa ettik. 'Farklı bir sigorta' mottomuz doğrultusunda, yenilikçiliği yalnızca ürünlerde değil; hizmetin hızı, şeffaflığı ve kullanım kolaylığında da standart haline getiriyoruz. Müşterilerimizle bağımızı derinleştirecek bu platformla yeni bir döneme geçiyor, teknolojiyi müşterilerimiz için somut bir faydaya dönüştürüyoruz" diye konuştu.



Her Kapının Ardında HDI Sigorta

Süper Konut Sigortası ile evde, Altın KOBİ Sigortası ile iş yerinde her anında daima yanında.

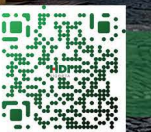
HDI
SİGORTA



hdisigorta.com.tr

HDI Kolay Hat
0850 222 8 434

Web sitemizi ziyaret etmek için
QR kodu okutabilirsiniz.





Referans Sigorta'da üst yönetim güçleniyor

BEREKET SİGORTA

Bereket Sigorta, konut hasar yönetimini uçtan uca dijitalleştirdi

Bereket Sigorta, müşteri deneyimini iyileştirmeye yönelik dijital dönüşüm adımlarına bir yenisini daha ekleyerek konut hasar süreçlerini tamamen online ortama taşıdı. Yapılan sistem geliştirmesi sayesinde sigortalılar ve iş ortakları, konut hasar bildiriminden evrak yüklemeye ve dosya takibine kadar tüm işlemlerini çağrı merkezine ihtiyaç duymadan web sitesi üzerinden gerçekleştirebiliyor.

Hasar dosyası açma süreci, yapılan geliştirme ile birlikte doğrudan sigortalı ve iş ortakları tarafından dijital ortamda başlatılabilir hale getirildi. Hasar ihbarı sırasında gerekli belgeler sisteme yüklenebiliyor, dosyalara atanan ekser bilgilerine anlık olarak erişilebiliyor ve süreç uçtan uca online olarak takip edilebiliyor.

Bereket Sigorta, dijital hasar alt yapısını yalnızca sigortalılar için değil; anlaşmalı servisten anlaşmasız servise ve acenteye kadar hasar dosyası açtırmak isteyen tüm paydaşların online ortamda kolaylıkla dosya açabilmesine imkân

sağlayacak şekilde hayata geçirdi. Şirket, bu kapsayıcı yapıyı sürekli geliştirerek hasar süreçlerini daha erişilebilir ve pratik hale getirmeye devam ediyor.

Bu yeni yapı sayesinde konut hasar süreçlerinde hem operasyonel hız artıyor hem de sürecin şeffaf ve kolay bir şekilde yönetilebilmesi sağlanıyor. Özellikle acil durumlarda, beklemeye gerek kalmadan hasar işlemlerinin başlatılabilmesi önemli bir kolaylık sunuyor.

Bereket Sigorta, konut branşında hayata geçirilen bu dijital hasar dosyası açma ve takip altyapısını Mart ayı sonu itibarıyla oto branşında da devreye almayı planlıyor. Konutta olduğu gibi oto hasar dosyaları da web üzerinden açılabilir; sigortalılar ve iş ortakları hasar işlemlerini hızlı, kolay ve kesintisiz şekilde dijital ortamdan tamamlayabilecek.

Bereket Sigorta, dijital altyapısını güçlendirerek sigortalılarına ve iş ortaklarına daha hızlı, erişilebilir ve kullanıcı dostu hizmet sunmaya devam ediyor.

Referans Sigorta'da Üst Yönetimde Stratejik Atamalar

Referans Sigorta, sürdürülebilir büyüme ve kurumsal dönüşüm hedefleri doğrultusunda üst yönetim kadrosunu iki kritik atamayla güçlendirdi. İnsan Kaynakları ile Mali ve İdari İşler'den sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine Ercan Görmüş, Acenteler ve Satış'tan sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine ise Ömer Lütfü Altuntaş atandı.

Yeni atamalara ilişkin değerlendirmelerde bulunan Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Kiler, Referans Sigorta'nın 2025 yılı itibarıyla sektörde güçlü bir konumlanma sürecini başarıyla tamamladığını ve bu ivmenin önümüzdeki dönemde sahaya daha net yansıtacağını ifade etti.

Ümit Kiler, Referans Sigorta'nın dönüşüm sürecine ilişkin şu değerlendirmelerde bulundu: "Referans Sigorta olarak devraldığımız, 162 yıllık sigortacılık geleneğinin önemli bir

temsilcisi olan yapıyı; geçmişinden güç alan ve geleceğe odaklanan bir anlayışla yeniden konumlandırdık.

Kısa sürede bu köklü mirası, güçlü ve sürdürülebilir bir organizasyon yapısına dönüştürdük. Sağlam temeller üzerine kurduğumuz iç yapımızı, iş ortaklarımızla geliştirdiğimiz güçlü iş birliği anlayışıyla destekledik. Özellikle acente teşkilatlanmamızı kısa süre içinde güçlü ve yaygın bir yapıya taşıyarak sahadaki etkinliğimizi önemli ölçüde artırdık. 2025 yılında attığımız bu sağlam temelin, 2026 yılında sahada çok daha net ve somut sonuçlarımızı göreceğimiz; daha iddialı ve daha güçlü bir Referans Sigorta yılına dönüşeceğine inanıyoruz. Bu vizyon doğrultusunda üst yönetim kadromuzu stratejik biçimde güçlendirmeye devam ediyor, Ercan Görmüş ve Ömer Lütfü Altuntaş'ın katkılarıyla organizasyonumuzu bir üst seviyeye taşıyacağımıza inanıyoruz."



Ümit Kiler

Referans Sigorta
Yönetim Kurulu Başkanı

Şirketin yeni dönem önceliklerine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Referans Sigorta Genel Müdürü Oğuz Karahaner ise şu açıklamayı yaptı: "Organizasyonel dönüşüm sürecimizi tamamlayarak sahada daha net ve güçlü bir duruş sergiliyoruz. Yeni genel müdür yardımcılarımızın katkılarıyla operasyonel verimliliğimizi artırırken, acente yapılanmamızı daha derinlikli ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşturmayı hedefliyoruz. 2026 yılının, Referans Sigorta için büyümenin sahada net biçimde hissedildiği bir yıl olacağına inanıyoruz."



Oğuz Karahaner

Referans Sigorta
Genel Müdürü

Birlikte Güvende Birlikte Gelecekte



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



Ehliyet sınavlarında yeni dönem: Direksiyon sınavı değişiyor

Milli Eğitim Bakanlığı, sürücü belgesi sınavlarında radikal bir değişikliğe gitti. Artık o meşhur "ezber parkurlar" tarih oluyor. İşte detaylar....

Ezbere dayalı parkur dönemi sona eriyor. Türkiye'de ehliyet sınav sistemi değişiyor; direksiyon sınavları gerçek trafik koşullarında, esnek güzergâhlarda ve haftanın her günü yapılabilecek. Yeni uygulamayla sürücü adaylarının parkur ezberi değil, gerçek sürüş becerileri ve trafik kurallarına uyumu ölçülecek.

Sabit parkur uygulaması sona eriyor

Uzun yıllardır uygulanan sabit parkur sistemi sona eriyor. Daha önce sürücü adayları, önceden belirlenmiş güzergâhlarda ezberleyerek direksiyon sınavını geçebiliyordu. Yeni düzenlemeyle birlikte adaylar, komisyonun verdiği anlık yönlendirmelere göre gerçek trafik koşulları içinde ilerleyecek.

Bu kapsamda ani fren, şerit değişimi ve yaya geçidi hassasiyeti gibi refleks gerektiren durumlar da sı-

navın doğal bir parçası olacak. Parkur ezberi yerine sürüş refleksleri, trafik kurallarına uyum ve gerçek sürüş becerilerinin ölçülmesini öngören sistem, birçok aday tarafından daha adil ve gerçekçi olarak değerlendiriliyor.

Direksiyon sınavları artık haftanın her günü yapılabilecek

Yeni düzenlemeyle birlikte direksiyon sınavlarının yalnızca hafta sonları yapılması uygulaması sona eriyor. Sınavların haftanın yedi gününe yayılmasıyla sürücü kurslarındaki yoğunluğun azalması ve adayların sınav tarihlerini daha esnek planlayabilmesi hedefleniyor. Özellikle çalışan adaylar için bu uygulamanın önemli bir kolaylık sağlaması bekleniyor.

Direksiyon sınavları gerçek trafikte yapılacak

Yeni sistemin en dikkat çeken yönlerinden biri, direksiyon sınavlarının artık akan trafikte yapılması. Adaylar, boş ve kontrollü alanlar yerine günlük hayatta kullanılan yollarda, diğer araçlar ve yayalarla birlikte sınava girecek. Bu

uygulama sayesinde sürücü adaylarının gerçek trafik koşullarına ne kadar hazır olduğu daha net şekilde değerlendirilecek. Yeni ehliyet sınav sistemiyle hedeflenen; ezbere dayalı parkur anlayışını sona erdirmek, adayları gerçek trafik koşullarına hazırlamak ve trafikte daha bilinçli sürücülerin yer almasını sağlamak. Esnek güzergâhlar, gerçek trafik ortamı ve haftanın her günü sınav imkânı ile ehliyet sürecinde yeni bir dönem başlıyor.

Yeni direksiyon sınavı sistemi ne zaman uygulanacak?

Yeni direksiyon sınavı sisteminin, yapılması planlanan bir yönetmelik düzenlemesiyle kısa süre içerisinde yürürlüğe girmesi bekleniyor. Uygulamanın başlayacağı net tarih ve detaylar, resmi kurumlar tarafından yapılacak açıklamalarla kesinleşecek. Bu nedenle sürücü adaylarının ve sürücü kurslarının güncel ve resmi duyuruları yakından takip etmesi önem taşıyor.



**Barış
Altın**

AXA Türkiye Teknik
Başkanı ve İcra
Kurulu Üyesi

AXA Türkiye'den dijital tehditlere karşı yeni nesil güvence

Dijitalleşmenin hız kazanmasıyla birlikte bireylerin karşı karşıya kaldığı çevrimiçi riskler her geçen gün artıyor. AXA Türkiye, bu yeni tehditlere karşı bireyleri koruma altına almak amacıyla Bireysel Siber Riskler Sigortası ürününü hayata geçirdi. Bireysel kullanıma özel geliştirilen bu ürün, siber tehditlere karşı kapsamlı ve yenilikçi bir güvence sağlıyor.

AXA Türkiye'nin yeni ürünü Bireysel Siber Riskler Sigortası, online bankacılık ve sosyal medya yönetimi gibi birçok alanda siber tehditlere karşı kapsamlı teminat sunuyor. Ürün kapsamında kimlik hırsızlığı, ortalama (phishing), sahte sitelerden alışveriş, siber zorbalık, sosyal medya gelir kaybı, kişisel şifre çalıntısı (PIN) ve sigortalının polişe kapsamındaki

siber risklere bağlı risk ve zararlara ilişkin yürüteceği hukuki süreçlerde ortaya çıkan masraflar gibi pek çok risk güvence altına alınıyor.

Bireysel Siber Riskler Sigortası ürünü, yeni nesil sigorta ürünü olmasının ötesinde, kullanıcılarına sunduğu zengin teminatları ile de fark yaratıyor. Polişe kapsamında, siber risklerin tespiti ve siber riskten korunmak için dijital güvence veri izleme hizmeti, antivirüs yazılımı ve teknoloji asistanı paketi gibi ayrıcalıklar da sunuluyor.

Ürün içeriğinde öne çıkan teminatlardan bir olan sosyal medya gelir kaybı kapsamında; sigortalının sahibi olduğu veya yönettiği sosyal medya hesaplarının siber saldırı, kimlik avı, kötü amaçlı yazılım ya da yetkisiz erişim nedeniyle erişilemez hale gel-

mesi sonucu oluşan gelir kayıpları, polişe limitleri dahilinde karşılanıyor. Buna ek olarak, sigortalının herhangi bir siber tehdide maruz kalması durumunda, haklarını koruyabilmesi amacıyla yürütülecek hukuki süreçlerde ortaya çıkabilecek masraflar da teminat altına alınıyor. Bu kapsamda, sigortalı aleyhine açılacak alacak, ceza veya hukuk davalarına ilişkin dava giderleri ile avukat ve arabulucu/uzlaştırıcı ücretleri, polişe limitleri dahilinde güvence sağlıyor.

AXA Türkiye tarafından geliştirilen Bireysel Siber Riskler Sigortası ürünü, iki farklı plan üzerinden sunuluyor. Müşterilerine ihtiyaçlarına uygun teminatı seçebilme şansı sunduklarının altını çizen AXA Türkiye Teknik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Barış Altın şunları söyledi: "Fidye

yazılımları, ortalama saldırıları ve dijital dolandırıcılıklar artık sadece kurumların değil, bireylerin de gündelik hayatını tehdit eden ciddi riskler haline geldi. 2024 verilerine göre siber saldırılar, dünya genelinde en çok endişe duyulan risk konumuna yükselmiş durumda. Dünya çapında fidye yazılımı kaynaklı hasar talepleri %50 artarken, bireysel kullanıcılar da bu tehdidin merkezinde yer almaya başladı. Özellikle online bankacılık, sosyal medya ve e-ticareti yoğun kullanan bireyler, dijital platformlardan gelir sağlayan serbest çalışanlar, küçük işletme sahipleri ve kişisel verilerinin güvenliğini önemseyen dijital kullanıcılar bu risklere doğrudan maruz kalıyor. Türkiye'de artan internet kullanımı ve dijitalleşme, bireylerin kendilerini koruma konusundaki farkındalık eksikliğinin sürdüğü bir ortamda gerçekleşiyor. AXA Türkiye olarak, bu ihtiyaca cevap vermek üzere bireylerin dijital yaşamlarını koruma altına almak için Bireysel Siber Riskler Sigortası ürünümüzü geliştirdik."

Siber risklere karşı farkındalığın artmasıyla birlikte, bireysel siber sigorta ürünlerinin önümüzdeki dönemde çok daha yaygın hale gelmesi bekleniyor. AXA Türkiye ise, bireylerin dijital yaşamlarını daha güvenli hale getirmek ve siber tehditlere karşı güçlü bir kalkan oluşturmak hedefiyle geliştirdiği Bireysel Siber Riskler Sigortası ile sektörde öncü olmayı sürdürüyor.

Kurumsal iş birliğinde güç birliği: TSB'den Adli Tıp'a ziyaret

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) heyeti, sigorta sektörü ile Adli Tıp Kurumu arasındaki iş birliğini güçlendirmek amacıyla kurum yönetimine bir ziyaret gerçekleştirdi.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) heyeti, sigorta sektörü ile Adli Tıp Kurumu arasındaki iş birliğini güçlendirmek amacıyla kurum yönetimine bir ziyaret gerçekleştirdi.

TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar ile Genel Sekreter Yardımcısı Ahmet Gökdağ, Adli Tıp Kurumu Başkanı Dr. Hızır Ashyükksek'i makamında ziyaret etti. Görüşmede TSB Danışmanı Prof. Dr. Haluk Özşarı da yer aldı.

Toplantıda, sigorta sektörü ile Adli Tıp Kurumu arasındaki mevcut iş birliği alanları kapsamlı şekilde ele alındı. Özellikle hasar süreçleri, bilirkişilik uygulamaları ve teknik değerlendirmelerde kurumlar arası koordinasyonun artırılmasına yönelik başlıklar üzerinde duruldu. Taraflar, süreçlerin daha etkin ve hızlı yürütülmesi amacıyla bilgi paylaşımının güçlendirilmesi ve ortak çalışma alanlarının geliştirilmesi konusunda görüş alışverişinde bulundu.

Ziyaret, günün anısına plaket takdimi ve hatıra fotoğrafı çekimiyle sona erdi. TSB heyeti, ev sahipliği dolayısıyla Dr. Hızır Ashyükksek'e teşekkür etti.



HDI Sigorta'dan 50 Yıllık Türkiye hentboluna destek

HDI Sigorta'nın ana sponsor olarak destek verdiği Türkiye Hentbol Federasyonu (THF), 50. yıl dönümünü kutladı. HDI Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay, "Türk hentbolunu geliştirmek amacıyla 50 yıldır yoğun bir emek ve kararlılıkla çalışan Türkiye Hentbol Federasyonu'na destek vermeye, hentbol sporunun ve sporcusunun yanında yer almaya devam edeceğiz" dedi.

HDI Sigorta'nın ana sponsor olarak destek verdiği Türkiye Hentbol Federasyonu (THF), 50. yıl dönümünü Türk hentbolunun yarın asırlık tarihine tanıklık eden isimlerin ve hentbol paydaşlarının bir araya geldiği 50. Yıl Gala Gecesi ile kutladı. Ankara'da Prof. Dr. Yaşar Sevim Hentbol Salonu'nda düzenlenen geceye, Federasyonun 1976 yılında başlayan yolculuğunda emeği geçen sporcular, antrenörler, yöneticiler ve

paydaşlar katıldı. Gecede HDI Sigorta ana sponsorluğunda hazırlanan Türkiye Hentbol Federasyonu'nun 50. Yıl Belgeseli izlendi. Ayrıca 50. Yıl Onur ve Özel Ödülleri de sahipleri ni buldu. HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay, 50. Yıl Özel Ödülünün takdim edildiği isimler arasında yer aldı.

"Federasyonun 50. yılında da hentbol sporunun yanında yer almaya devam edeceğiz"

HDI Sigorta'nın Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay, THF'nin kuruluşunun 50. yıl dönümüne ilişkin değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı: "HDI Sigorta olarak sporu, toplumsal gelişimin ve sürdürülebilir başarının önemli bir parçası olarak görüyoruz. Türkiye Hentbol Federasyonu ile 2021 yılında başlayan ve beş yıldır kesintisiz devam eden ana sponsorluk iş birliğimiz kapsamında, Türk hent-

bolunun 50 yıllık gelişimini yansıtan bu anlamlı yolculuğun bir parçası olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Geçmişte hentbolun içinde yer almış biri olarak, bu sporun bana kazandırdığı değerlerin bugün de yolumu aydınlatmış söylemek isterim. HDI Sigorta olarak, "#HentbolunHDI SigortasıVar" yaklaşımıyla, federasyonun 50. yılında da hentbol sporunun ve sporcusunun yanında kararlılıkla yer almaya devam edeceğiz."

Hayat Şaşırtırsa
memnuniyetin
SİGORTASI
NEOVA





TSB üst yönetimi, 6 Şubat depremlerinin yıl dönümünde Kahramanmaraş'ta

SEDDK, TSB ve DASK üst yönetimi, 6 Şubat depremlerinin yıl dönümünde Kahramanmaraş'ta iş dünyasıyla bir araya gelerek sigortasızlıkla mücadele, afetlere karşı dayanıklılık ve Zorunlu Afet Sigortası'nın (ZAS) 2026 vizyonunu değerlendirdi.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ve DASK üst yönetimi, 6 Şubat 2023'te meydana gelen ve ülkemizi derinden etkileyen depremlerin yıl dönümü dolayısıyla Kahramanmaraş'ta bir dizi temas gerçekleştirdi.

Ziyarete; Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut Menteş, Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, TSB Yönetim Kurulu Üyesi Erol Öztürkoglu, TSB

Genel Sekreteri Özgür Obalı, DASK Yönetim Kurulu Başkanı Hande Akın ve DASK Genel Sekreteri Balkır Demirkan katıldı.

SEDDK, TSB ve DASK heyeti, ziyaret kapsamında Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası'nı ziyaret ederek Oda Başkanı ve yönetimiyle bir araya geldi. Görüşmede, depremin ardından bölgenin ekonomik ve ticari yapısının yeniden güçlendirilmesine yönelik atılan adımlar, sigorta sektörünün afet sonrası toparlanmadaki rolü ve iş dünyasının dayanıklılığının artırılmasına yönelik çalışmalar ele alındı.

6 Şubat depremlerinde hayatını kaybeden vatandaşlar bir kez daha rahmetle anılırken, TSB heyeti tarafından yapılan değerlendirmelerde; afetlere karşı toplumsal farkındalığın artırılması,

sigorta bilincinin güçlendirilmesi ve risklere karşı daha dayanıklı bir ekonomik yapı oluşturulmasının önemi vurgulandı.

Türkiye Sigorta Birliği, deprem başta olmak üzere tüm afetlere karşı risk yönetimi ve finansal güvence mekanizmalarının geliştirilmesi için kamu, özel sektör ve sivil toplum iş birliklerini güçlendirmeye devam edeceğini bir kez daha kamuoyuyla paylaştı.

İş Dünyası Sigorta Buluşması Paneli büyük ilgi gördü

Ziyaret kapsamında Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası tarafından bölge acentelerinin yoğun ilgi gösterdiği İş Dünyası Sigorta Buluşması Paneli düzenlendi. KMTSO Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Buluntu panelin

açılışında yaptığı konuşmada 6 Şubat depremlerinin Kahramanmaraş ve bölge ekonomisi üzerindeki etkilerine dikkat çekerek; sigortacılık sisteminin afetlere karşı dayanıklılığın artırılmasında hayati bir rol üstlendiğini vurguladı. Buluntu, iş dünyasının yaşadığı tecrübelerin doğru analiz edilmesinin ve sigorta mekanizmalarının bu doğrultuda güçlendirilmesinin önemine değindi.

SEDDK Başkanı Davut Menteş ise, 6 Şubat sonrası edinilen tecrübelerle sigortacılıkta yeni bir dönemin kapılarının açıldığını söyledi. Menteş, sadece depremi değil; sel, heyelan ve orman yangını gibi tüm doğa kaynaklı afetleri tek bir policede toplayacak olan Zorunlu Afet Sigortası (ZAS) çalışmalarında sona gelindiğini açıkladı. 2026 yılında hayata geçmesi planlanan ZAS ile

koruma kalkanının genişleyeceğini vurgulayan Menteş, sistemin sürdürülebilirliği için "otomatik yenileme" mekanizmasının kritik olduğunu ifade etti. Ayrıca şirketlerin hasar ödeme kapasitelerini ölçmek için her yıl düzenlenen stres testlerinin ve modelleme zorunluluğunun sektörün finansal dayanıklılığını en üst seviyede tuttuğunu hatırlattı.

Ahmet Yaşar: "Türkiye'deki en büyük afet riski deprem değil, sigortasızlıktır"

6 Şubat depremlerinin 100 milyar doların üzerinde doğrudan ekonomik hasar yarattığına dikkat çeken TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, sigorta sektörünün bu zararın yalnızca yüzde 5-6'lık kısmını tazmin edebilmesinin Türkiye'deki "koruma açığını" net bir şekilde ortaya koyduğunu söyledi. Yaşar, "Sektör olarak stratejimizi artık sadece hasar sonrası tazminat ödemek değil, riskleri gerçekleştirmeden önlemek üzerine kurduk. Türkiye'deki en büyük afet riski deprem değil, sigortasızlıktır. Afetler sonrasında hayatı yeniden başlatan şey yalnızca fiziki inşaa değil, ekonomik düzenin kesintisiz sürdürülebilmesidir" dedi. Sigortacılığın sadece finansal bir araç değil, ülkenin sürdürülebilirliği için savunma sanayii kadar stratejik bir sektör olarak konumlandırılması gerektiğini savunan Yaşar, devlet politikalarında sigortanın koruma açıklarını kapatıcı bir enstrüman olarak yer almasının önemine vurgu yaptı.

Erol Öztürkoglu: Hayat sigortasında bilinç dönüşümü şart

Afetlerin ardından fiziksel yapıların bir şekilde ayağa kalktığı ancak kaybedilen canların telafisinin olmadığını hatırlatan TSB Yönetim Kurulu Üyesi Erol Öztürkoglu, hayat sigortalarının önemine değindi. Türkiye'de hayat sigortalarının %70-80 oranında banka kredilerine bağlı olarak yapıldığını, bireysel tercihin hala çok düşük kaldığını belirten Öztürkoglu, bu tablonun değişmesi gerektiğini ifade etti. "Sigorta bilincimiz hala büyük oranda 'mal' sigortası üzerine kurulu" diyen Öztürkoglu, bireylerin kendi canlarını ve sakatlık risklerini güvence altına alacak finansal kültüre sahip olmalarının, büyük

afetlerin toplumsal yıkım etkisini azaltacak en önemli unsurlardan biri olduğunu dile getirdi.

Hande Akın: "Hasarın ötesinde bir sorumlulukla hareket ediyoruz"

DASK Yönetim Kurulu Başkanı Hande Akın, DASK'ın 6 Şubat'ta "hasarın ötesinde bir sorumlulukla" hareket ettiğini ifade etti. Ekspertis süreçlerinin tamamlanmasını beklemeden başlatılan avans ödemeleri ve hafif hasarlı konutlara yönelik hızlı ödeme modellerinin vatandaşın nakit ihtiyacını karşılamada hayati rol oynadığını vurgulayan Akın, DASK'ın teknolojik altyapısını sürekli güncelleyerek olası bir afet anında aynı anda on binlerce hasar ihbarını yönetebilecek kapasiteye ulaştığını belirtti. Akın, sigortalılık oranını artırmanın yanı sıra, polise sahiplerinin gerçek bina değerleri üzerinden güvence almalarını sağlamanın kurumun 2026 vizyonunda öncelikli madde olduğunu kaydetti.

Balkır Demirkan: "Deprem bölgesine 39 milyar TL ödeme yaptık"

DASK Genel Sekreteri Balkır Demirkan ise, 6 Şubat depremleri sonrası DASK'ın 519 binden fazla konuta toplam 39 milyar TL ödeme yaparak dünya sigortacılık tarihinde nadir görülen bir başarıya imza attığını belirtti. Ankara'daki Olağanüstü Yönetim Merkezi sayesinde operasyonun kesintisiz yönetildiğini söyleyen Demirkan, "Kısa sürede bu hacimde bir ödemeyi yapmak, teknolojik ve operasyonel gücümüzün bir kanıtıdır" dedi. Demirkan, penetrasyon oranını %55'ten daha yukarı çekmek için yasal düzenlemelerle gelecek olan doğru metre-kare beyanı ve polise sürekliliği gibi konuların DASK'ın finansal gücünü daha da pekiştireceğini sözlerine ekledi.



AXA SİGORTA

Bireysel Siber Riskler Sigortası

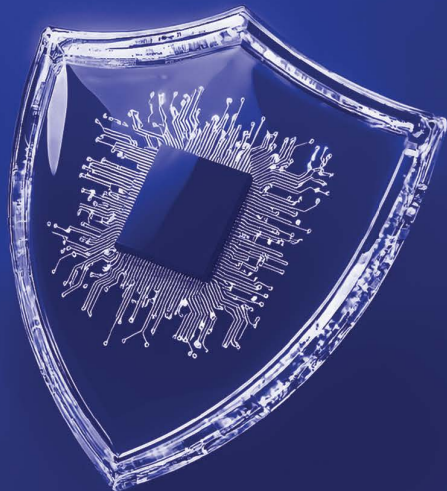
AXA Bireysel Siber Riskler Sigortası ile

Dijital Dünyaya Güvenle Bağlanın.

Kişisel verilerinizden çevrim içi hesaplarınıza kadar, online platformlardaki tüm varlıklarınızı siber tehditlere yönelik finansal kayıp korumasına ve hukuki danışmanlık desteği hizmetleri ile güvence altına alın.

- Oltalama (Phishing) kaynaklı maddi kayıplar
- Kart şifresi hırsızlığı sonucu finansal zararlar
- Sahte alışveriş siteleri aracılığıyla gerçekleştirilen dolandırıcılık faaliyetleri
- Sosyal medya hesaplarına yönelik saldırılar
- Kimlik hırsızlığı ve siber zorbalık vakaları
- Söz konusu risk ve zararlara ilişkin hukuki süreçlerde ortaya çıkan masraflar

Siz dijital dünyaya güvenle bağlanın, olası riskleri bize bırakın!



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

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



TÜMSİDER

TÜM SİGORTA DESTEK HİZMETLERİ DERNEĞİ

Sigorta Sektöründe Yeni Dönem: TÜMSİDER Kuruldu!

Sigorta destek hizmetleri dünyasını tek bir çatı altında birleştirmeyi hedefleyen Tüm Sigorta Destek Hizmetleri Derneği (TÜMSİDER), resmen faaliyetlerine başladı. Sektördeki paydaşlar arasında iş birliğini güçlendirmek ve standartları yukarı taşımak amacıyla yola çıkan dernek, sigorta ekosistemi için kritik bir boşluğu doldurmaya hazırlanıyor.

Sektörel Standartlar ve Etik Değerler Ön Planda

TÜMSİDER, sadece bir dayanışma platformu olmanın ötesinde, sigorta destek hizmetlerinin teknik, operasyonel ve etik standartlarını belirlemek için aktif rol üstlenecek. Derneğin temel hedefleri arasında şunlar yer alıyor:

* Ortak Çatı: Farklı branşlarda hizmet veren tüm destek hizmeti sağlayıcıların bir araya getirilerek güçlü bir temsil alanı oluşturmak.

* Standartizasyon: Hizmet kalitesini artırmak adına sektörel normlar ve operasyonel protokoller geliştirmek.

* İş Birliği: Kamu kurumları, sigorta şirketleri ve diğer paydaşlar arasındaki iletişimi dijital ve profesyonel kanallarla güçlendirmek.



Timur Selçuk Turan

Tur Assist CEO'su

Türkiye'nin Araç Arıza Haritası Belli Oldu

Türkiye genelinde araç arızalarından kaynaklanan yol yardım (RSA) hizmetlerine ilişkin kapsamlı veriler, sürücülerin en sık hangi sorunlarla karşılaştığını ve bu sorunların hangi şehirlerde yoğunlaştığını net biçimde ortaya koydu. RS Holding çatısı altındaki Tur Assist tarafından derlenen istatistikler hem araç

parkının teknik durumuna hem de sürüş alışkanlıklarına dair önemli ipuçları sunuyor.

Arıza vakalarının yaklaşık yüzde 25'i İstanbul'da

Verilere göre, Türkiye genelinde araç arızasından kaynaklı toplam 150 binin üzerinde yol yardım hiz-

meti verildi. Arıza vakalarının en yoğun olduğu şehir İstanbul oldu. İstanbul'da gerçekleşen 36 bin 663 arıza vakası, tek başına toplam vakaların yaklaşık dörtte birini oluşturdu. İstanbul'u sırasıyla Ankara (16.545), İzmir (10.576), Antalya (7.361) ve Bursa (6.016) izledi. Bu tablo, araç sayısının ve günlük kullanım yoğunluğunun yüksek olduğu büyük-

şehirlerde arıza riskinin de paralel biçimde arttığını ortaya koyuyor.

Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan Tur Assist CEO'su Timur Selçuk Turan, şehir bazlı yoğunluğun yalnızca araç sayısıyla açıklanamayacağını vurgulayarak şunları söyledi: "Büyükşehirlerde araçlar hem daha uzun süre trafikte kalıyor hem de dur-kalk yoğunluğu nedeniyle mekanik ve elektriksel aksamlar daha hızlı yıpranıyor. Özellikle İstanbul gibi metropollerde bu durum, arıza istatistiklerine doğrudan yansıyor."

En büyük pay motor ve elektrik arızalarında

Arıza türlerine bakıldığında, motor arızaları açık ara ilk sırada yer aldı. Toplam vakaların yüzde 42,9'u motor kaynaklı sorunlardan oluştu. Bu oran, motor bakımının ihmal edilmesinin ya da araçların yaş ortalamasının yükselmesinin ciddi bir risk faktörü olmaya devam ettiğini gösteriyor. Motor arızalarını yüzde 29,7 ile elektrik sistemi arızaları izledi. Modern araçlarda artan elektronik donanım, konfor ve güvenliği artırırken; elektrik ve sensör kaynaklı problemlerin de daha sık görülmesine neden oluyor.

Diğer dikkat çeken arıza türleri ise şu şekilde sırandı:

- Akü arızaları: %9,5
- Yürüyen aksam ve süspansiyon: %6,5
- Aktarma/şanzıman: %4,1

• Fren sistemi: %1,4

Bu dağılım, özellikle akü ve elektrik sistemlerinin mevsim geçişlerinde ve yoğun kullanımda sürücüler için kritik bir zayıf halka olmaya devam ettiğini ortaya koyuyor.

Akü ve elektrik sorunları mevsimsel riskler taşıyor

Diğer yandan Turan, akü ve elektrik arızalarına özel bir parantez açarak "Akü ve elektrik sistemleri, özellikle ani sıcaklık değişimlerinden çok hızlı etkileniyor. Sürücüler çoğu zaman araç çalışana kadar bir sorun olmadığını düşünüyor ancak zayıflayan aküler, yolda kalmamın en yaygın nedenlerinden biri. Basit bir kontrole önlenilecek arızalar, ciddi zaman ve maliyet kaybına yol açabiliyor." değerlendirmesinde bulundu.

Türkiye araç parkının yaşlanması arızaları tetikliyor

Uzmanlara göre, Türkiye'de araç parkının yaş ortalamasının yüksek olması, motor ve yürüyen aksam arızalarının bu kadar ön planda olmasının temel nedenlerinden biri. Periyodik bakım aralıklarının uzatılması, düşük kaliteli yedek parça kullanımı ve yetkisiz servis müdahaleleri de arıza oranlarını artıran faktörler arasında yer alıyor.

Tur Assist verileri, düzenli bakım yaptırılan araçlarda arıza kaynaklı yol yardım ihtiyacının belirgin şekilde düştüğünü gösteriyor. Bu durum hem bireysel sürücüler hem de filo yöneticileri için önleyici ba-

kımın önemini bir kez daha ortaya koyuyor.

Yol yardım hizmetleri güvenli sürüşün ayrılmaz parçası

Artan araç sayısı ve karmaşıklaşan otomotiv teknolojileriyle birlikte, yol yardım hizmetleri artık yalnızca "acil durum" değil, güvenli ve kesintisiz mobilitenin ayrılmaz bir parçası olarak konumlanıyor. 30 yıldır yol yardım ve asistans hizmeti verdiklerini aktaran Turan, önümüzdeki döneme ilişkin beklentileri şu sözlerle özetledi: "Veri odaklı analizler sayesinde, hangi bölgede hangi arızaların öne çıktığını net biçimde görebiliyoruz. Bu da hem sürücülere önleyici bakım konusunda rehberlik etmemizi hem de yol yardım operasyonlarımızı daha hızlı ve etkin şekilde planlamamızı sağlıyor."

Bakımsızlığın maliyeti arızada katlanarak artıyor

Açıklanan veriler, sürücüler için net bir mesaj içeriyor: düzenli bakım, doğru servis tercihi ve basit kontroller; yolda kalma riskini ciddi ölçüde azaltıyor. Türkiye'nin araç arıza haritası hem bireysel kullanıcılar hem de sektör paydaşları için güçlü bir yol gösterici niteliği taşıyor.



Orçun Kızıltepe

sigortaladim.com
Genel Müdürü

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 (DASK) 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 çıkarıldı. Yapılan revizeyle birlikte 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, sanyeler 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, karşılaştırmalı 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 sanyeler 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.

DASK finansal güvence kapsamını genişletti

Seçimler büyük fark yaratır.
Sigorta fark yaratır.



tsb.org.tr

#SigortasızOlmaz



GÜCÜMÜZ FİLOMUZDA!

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



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

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

Sektöre yön veren bu dönüşümde, öz gücümüzle sahadayız.

Kalite bizimle yola çıkıyor.

TUR | ASSIST

turassist.com 0(850) 221 00 11 f @in @turassist



SEDDK ve EBRD'den dijital denetim için stratejik yol haritası

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) ile Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) iş birliğinde yürütülen "Sigorta Denetiminin Dijitalleştirilmesi" Projesinin kapanış bilgilendirme toplantısı, 4 Şubat 2026 tarihinde Türkiye Sigorta Birliği (TSB) evsahipliğinde gerçekleştirildi.

EBRD Türkiye ekonomisi için önemli kurumsal yatırımcılardan olup, 2009 yılından beri Türkiye ekonomisine 23 Milyar Eurodan fazla yatırım yapmıştır.

Toplantıya; SEDDK Başkan Yardımcıları Dilek SAKALLIOĞLU, Emine Feray SEZGİN, Daire Başkanları Serdar KUTLUER ve C. Sanem CENGİZ liderliğinde ilgili birimlerden uzmanlar, EBRD temsilcileri, proje

danışmanları ile TSB Dijital Dönüşüm ve Veri Analitiği Komitesi üyeleri katıldı.

Dijital Denetimde Yol Haritası Paylaşıldı

Toplantıda, Türkiye'de sigorta denetiminin dijital kapasitesinin güçlendirilmesini hedefleyen teknik iş birliği projesi kapsamında elde edilen çıktılar ve temel bulgular paylaşıldı.

Sunumlar, projenin üç ana aşamasını kapsadı:

Tam (Diagnostic) Raporu: SEDDK'nın sigorta denetimi alanında ki mevcut dijital olgunluk düzeyi, sistemleri ve süreçlerine ilişkin değerlendirme

Kullanım Senaryoları (Use Cases) Raporu: Uluslararası SupTech uygulamaları ve paydaş katkıları

Tavsiyeler (Recommendations) Raporu: Dijital denetim kapasitesinin geliştirilmesine yönelik uygulanabilir öneriler

Proje kapsamında; veri toplama, işleme, depolama, analiz ve raporlama/görselleştirme süreçlerinde dijital çözümlerin (SupTech) kullanımına, ayrıca veri güvenliği ve siber güvenlik unsurlarına özel önem verildiği vurgulandı.

Toplantı, katılımcıların görüş ve sorularını paylaştığı interaktif bir soru-cevap oturumu ile sona erdi. Etkinlik, kamu ve sektör paydaşları arasında dijital denetim alanında bilgi paylaşımı ve iş birliğinin güçlendirilmesine katkı sağladı.

Yargıtay'dan emeklilik başlangıç tarihi kararı

Yargıtay, işe giriş belgesi olan bir çalışanın emeklilik süresini doldurmuş sayılmasına itiraz etti. Yargıtay, girilen işte bordro düzenlenmediği ve çalışma arkadaşlarının kendisini hatırlamadığı gerekçesi ile davayı geçersiz saydı.

Yargıtay 10. Hukuk Dairesi, emeklilik başlangıç tarihinin geriye çekilmesine ilişkin önemli bir karara imza attı. Karara göre, adına geçmişte sigorta işe giriş bildirgesi düzenlenmiş olsa bile, bu döneme ait prim ödemesi ve bordro kaydı bulunmayan kişiler, yalnızca bu belgeye dayanarak sigorta başlangıcını geriye çekemeyecek.

Fiili Çalışma Şartı Vurgusu

Yargıtay kararında, emeklilik hesabında esas alınacak sigortalılığın ancak fiili çalışmanın somut, açık ve güçlü delillerle ispatlanması halinde mümkün olabileceği vurgulandı. Salt işe giriş bildirgesinin, sigortalı çalışmayı tek başına kanıtlamaya yeterli olmadığı belirtildi.

Dava Çanakkale'den Yargıtay'a Taşındı

16 Şubat 1992'de Çanakkale'de faaliyet gösteren bir iş yerinde çalışmaya başladığını iddia eden M.R., aynı tarihte adına işe giriş bildirgesi düzenlendiğini belirterek Çanakkale İş Mahkemesi'ne başvurdu. M.R., bu tarihin sigorta başlangıcı olarak kabul edilmesini talep etti.

SGK: Bordro Ve Prim Kaydı Yok

Davalı Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ise, söz konusu döneme ait prim bildireleri ve dönem bordrolarının bulunmadığını, bu nedenle işe giriş bildirgesinin tek başına sigortalılık başlangıcı için yeterli sayılamayacağını savunarak davanın reddini istedi.

Yerel Mahkemeler Davacı Lehine Karar Verdi

Çanakkale İş Mahkemesi, davacının en az bir gün sigortalı çalıştığı kanaatine vararak sigorta başlangıç tarihini 16 Şubat 1992 olarak kabul etti. SGK'nın istinaf başvurusu üzerine dosyayı inceleyen Bursa Bölge Adliye Mahkemesi 11. Hukuk Dairesi de yerel mahkeme kararını yerinde buldu.

Yargıtay: İşe Giriş Bildirgesi Tek Başına Yeterli Değil

SGK'nın temyiz başvurusu üzerine dosya Yargıtay'a taşındı. Yargıtay 10. Hukuk Dairesi, işe giriş bildirgesinin tek başına sigortalılık başlangıcını kanıtlamaya yetmeyeceğini, fiili çalışmanın tereddüde yer bırakmayacak şekilde ispatlanması gerektiğini kaydetti.

Bordro Yok, Tanık Hatırlamıyor

Türkiye gazetesinden Gamze Erdoğan'ın haberine göre, Yargıtay kararında, dosyada ilgili döneme ait bordroların bulunmadığına,

dinlenen tanığın davacıyı hatırlamadığına, komşu iş yerlerine yönelik herhangi bir araştırma yapılmadığına ve çalışmayı doğrulayacak güçlü delillerin toplanmadığına dikkat çekildi.

"Resen Araştırma Yapılmalıydı"

Kararda, sosyal güvenlik davalarında resen araştırma ilkesinin geçerli olduğu hatırlatıldı. SGK, belediye, zabıta, maliye, meslek odaları ve muhtarlıklar aracılığıyla davalı iş yerine komşu iş yerlerinin ayrıntılı biçimde araştırılması gerektiği vurgulandı.

Karar Bozuldu, Dosya Geri Gönderildi

Uyuşmazlık konusu dönemde aynı iş yerinde ya da çevrede çalıştığı tespit edilebilecek kayıtlı çalışanlar ile iş yeri sahiplerinin belirlenmesi gerektiği ifade edildi. Yargıtay, eksik inceleme ve araştırmaya dayanılarak verilen kararın, usul ve yasaya aykırı olduğuna hükmetti. Bu gerekçelerle Yargıtay 10. Hukuk Dairesi, Bölge Adliye Mahkemesi kararını kaldırarak ilk derece mahkemesi hükmünü bozdu ve dosyayı yeniden karar verilmek üzere yerel mahkemeye gönderdi.

AUTOGONG
MARKETPLACE

Hız. Güven. Değer.

37+ Yıllık Deneyimimizle
Sigorta Sektörüne
Sürdürülebilir İş Ortaklığı
Sunuyoruz!



Nitelikli
İnsan Kaynağı



Operasyonel
Hız ve Akıcılık



Şeffaf ve
Ölçülebilir Süreçler



Rekabetçi İhale
ile Maksimum
Satış Değeri



Güçlü
Dijital Altyapı



4 İş Günü
İçinde Ödeme



2. elde "16 yaş ve üzeri" devrimi! Erişim engelini kaldıran hamle Quick Finans'tan geldi

Türkiye 2. El Otomotiv pazarının 130 Milyar USD ciro büyüklüğüne sahip dev ekosistemi, Quick Finans ev sahipliğindeki "2. El Oto'nun Yıldızları Çalıştay ve Ödül Programı" için Kıbrıs'ta bulundu. Kredi engelini aşan "16 yaş ve üzeri" hamlesi ve Ticaret Bakanlığı'nın 2. El Oto Pazarına yönelik projeleri katılanlardan büyük ilgi gördü.

"Türkiye Otomotiv Pazarını 2. El Belirler!" mottosuyla Türkiye'nin ilk 2. El Oto Zirvesinde ve takiben Ankara ve İzmir Bölge Çalıştaylarında bir araya gelen 2. El Oto Ekosistemi, bu kez 6 - 8 Şubat tarihleri arasında Kıbrıs'ta düzenlenen kapsamlı bir organizasyonda bir araya geldi. Quick Finans'ın ev sahipliğinde ve Hürriyet Gazetesi Yazarı & NTV Program Yapımcısı Noyan Doğan'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen zirvede; 2. el otomotiv ticaretinde güven, dijitalleşme ve finansman modelleri tüm yönleriyle ele alındı.

Acenteler için yeni model: "Finansal market" dönüşümü

Zirvenin açılış konuşmasını yapan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, grubun 2017 yılında Quick Sigorta ile başlayan yolculuğunun bugün finansal bir ekosisteme dönüştüğünü vurguladı. Dünyadaki örneklerin aksine Türkiye'de sistemin önce bankalar üzerinden kurulduğuna dikkat çeken Yaşar, Maher Holding olarak bu yapıyı sigorta ve fon yaratan şirketlerle entegre bir hale getirdiklerini belirtti. Grubun temel amacının iş ortaklarıyla rekabete girmek değil, acenteleri ve bayileri birer "finansal market" haline getirmek olduğunu ifade eden Yaşar, bu modelin detaylarını paylaştı. Sadece sigorta veya kredi ile sınırlı kalmayıp gayrimenkulden mobiliteye kadar grubun ürettiği tüm enstrümanların satışında acentelere rol vereceğini belirten Yaşar, bu sayede iş ortaklarının bütünlük hizmet sunan merkezlere dönüşeceğini kaydetti.

Koruma açığına karşı KASKONOMİQ ve birikim odaklı "Lüküs Hayat"

Sektördeki koruma açığına yönelik çözümlere değinen Ahmet Yaşar, Türkiye'deki araçların yüzde 75'inin kaskosuz olduğu gerçeğinden hareketle geliştirilen KASKONOMİQ ürününün önemine değindi. Sigorta şirketlerinin genellikle belirli yaşın üzerindeki araçları sistem dışı bıraktığını hatırlatan Yaşar, KASKONOMİQ ile riskin tamamını üzerinde taşıyan vatandaşlara, trafik sigortası primlerine yakın bedellerle muafiyetli bir koruma sağladıklarını aktardı. Özellikle gençlerin otomobile erişimini kolaylaştırmak amacıyla kurgulanan Lüküs Hayat Sigortası hakkında da bilgi veren Yaşar, bu ürünün döviz bazı bir birikim modeli sunduğunu belirtti. Belirli bir birikim seviyesine ulaşan kullanıcılara, grup bünyesindeki QCAR Mobilité üzerinden tek taraflı bir taahhülle otomobil alma garantisi verdiklerini ifade eden Yaşar, sigortanın bu yönüyle bir hayat planlama aracına dönüştüğünü vurguladı.

Mobilité ve gayrimenkulde sigorta güvencesi

Ekosistemin mobilité ayağında QCAR Mobilité ile yıllık 200 bin gün ikame kiralama hacmine ulaştıklarını belirten Yaşar, 2026 yılı hedeflerinin 81 ilin tamamında hizmet ağını canlandırmak olduğunu söyledi. İnşaat sektöründe ise müteahhitlikten ziyade "gayrimenkul geliştirme" odaklı ilerlediklerini ifade eden Yaşar, bina tamamlama sigortasının önemine dikkat çekti. İstanbul Kurtköy'deki Quick Residence projesinin Türkiye'de temelden itibaren yüzde 100 teslim garantili ve sigorta korumalı nadir projelerden biri olduğunu hatırlatan Yaşar, bu projelerin aynı zamanda acenteler için yeni birer komisyon geliri kapısı olacağını da sözlerine ekledi.

Pazarda 16 yaş ve üzeri devrimi ve satış rekorlarındaki servet etkisi

2. El Oto Ekosistemi, tüm paydaşları ile kapsayacak iş modelleri ile sahiplenme ve iş birlikleri ile Grubun gücünü katarak gelişimine katkı sunma vizyonu ile hareket ettiklerini belirterek toplantıda konuşan Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ; 2.El Pazarının, Sıfır Araç Pazarının 8 ila 10 katı büyüklüğünde devasa bir ekosistem olduğunu belirterek, son 3 yılda Pazarda yaşanan rekorlar serisinin temel dinamiklerinin elektrikli araçlarda çağm dönüşümü ile SUV araçlarla gelen teknoloji dönüşümü ve reel fiyatlarla düşüş olduğunu, "altın fiyatlarındaki artışa bağlı servet etkisi"nin de arz esnekliği olan otomotiv sektöründe talebe yansıdığını vurguladı. Finansmana erişimdeki engellerin aşılmasına yönelik olarak devrim niteliğindeki bir gelişmeyi de paylaştı Karadağ; Bankacılık ve Finans sektöründe uygulanan 15 yaş sınırlı kredi dışı kalan araç parkı için Quick Finans'ın, Quick Sigorta'dan KaskonomiQ ile sigortalı 16 yaş ve üzeri araçlara kredi vermeye başlayacağını duyurdu. Karadağ, bu ay itibarıyla hayata geçecek bu modelin, finans ve araca erişilebilirliği artırarak pazarın büyümesine ciddi katkı sağlayacağını belirtti.

Kredi dışı kalan 6,5 milyon araç için yeni finansman modeli

Finansmana erişimde Sektördeki en büyük bariyerlerden biri olan "Yaş Sınırı" konusuna çözüm getirdiklerini müjdeleyen Karadağ; "Sektörün bugüne kadar çözüm getirilememiş bir sorununa odaklandıklarını ifade etti ve şöyle devam etti: "Türkiye'deki 33,6 milyonluk araç parkının yüzde 37'si 16 yaş ve üzeri araçlardan oluşuyor. Bu grup büyük ölçüde kredi imkanlarından yoksun. Quick Finans olarak bu ay itibarıyla 16 yaş ve üzeri araçlara kredi vermeye başlayacağız. Yaş sınırlı kredilendirme dışı kalan yaklaşık 6,5 milyonluk araç parkı, bu hamleyle sisteme dahil olacak. Bu model sadece satış hacmini değil, yaygın bir şekilde uygulanan takas sistemine de katkı sağlayarak pazarın sürdürülebilir ve istikrarlı gelişimini de destekleyecektir." dedi.

Sektörel trendlerde SUV ve Elektrikli Araç dominasyonu

Sunumunda Pazarın segment bazlı dikkat çeken dönüşüm ve trendlerine de değinen Karadağ; hibrit ve elektrikli araç satışlarının son 3 yılda yüzde 576 gibi rekor bir büyüme sergilediğini, SUV modellerin pazar payının ise yüzde 61,9 seviyesine ulaştığını aktardı. Tüketici tercihlerindeki bu radikal dönüşümün finansman ihtiyaçlarını da çeşitlendirdiğini belirten Karadağ; Quick

Finans olarak her ay yayınladıkları 2. El Oto Raporu ile bu verilerin analiz ve yorumlarını şeffaf bir şekilde sektöre paylaşıyor, piyasaya ışık tutmaya devam edeceklerini sözlerine ekledi.

Ekspertizde Merkezi Bilgi Sistemi hakkında bilgi verildi

Toplantıda konuşan T.C. Ticaret Bakanlığı Otomotiv Ticareti Daire Başkanı Özgür Karacaoğlu, Bakanlığın piyasayı şeffaf ve adil hale getirme stratejilerini aktarıp, "Merkezi Ekspertiz Bilgi Sistemi" projesi ile ilgili gelişmeleri aktardı. Ayrıca kayıt dışılıkla mücadele kapsamında "Elektronik İlan Doğrulama Sistemi"ne değinen Karacaoğlu, bu düzenlemelerin temel gayesinin, dürüst çalışan kayıtlı işletmelerin haklarını korumak olduğunu ifade etti.

Pazarda yeni dönem: dijitalden karar, fizikselden satış

Toplantının bir diğer konuğu olan OTOSTAT ve Gülan Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Alp Gülan, Türkiye otomotiv pazarının dinamiklerini küresel örneklerle karşılaştırarak sektörün geleceğine dair stratejik bir perspektif sundu. Yıllık 7-8 milyon ikinci el binek otomobil satış hacmiyle dünyanın en büyük ilk beş ikinci el pazarından biri olduğu , yeni araç tescillerinde de son 2 yılda gelen rekorlarda 2018 ekonomik krizi ve pandemi döneminde ötelenen 1.300.000 adet civarında alım talebinin de etkili olduğuna dikkati çekti. Sektördeki en önemli değişimin satış yöntemlerinde yaşandığını belirten Gülan, "Ne tek başına dijital ne tek başına fiziksel" diyerek dünyadaki yeni trendin dijital ve fiziki satışın bir araya geldiği bir model olduğunu ifade etti. Müşterinin artık satın alma kararını evinde, internet üzerinden benchmark yaparak ve bazen satıcıdan daha fazla bilgiye sahip olarak verdiğine dikkat çeken Gülan, satışın kapanma noktasının ise hâlâ fiziksel temas ve şeffaf bir güven ortamı olduğunu kaydetti. Gülan'a göre başarılı bir ikinci el operasyonu için müşteriye daha showroom'a gelmeden internet üzerinden şeffaf bilgi sunabilen bir yapı ile standartlaştırılmış fiziksel süreçlerin birleştirilmesi kaçınılmaz bir zorunluluk haline geldi.

Toplantı, soru-cevap bölümünün ardından gerçekleştirilen 2. El Oto'nun Yıldızları ödül töreniyle devam etti 2. el otomotiv ticaretinde fark yaratan isimlerin başarılarının alkışlandığı gece, katılımcıların gelecek yıl tekrar bir araya gelme dilekleriyle ve çekilen hatıra fotoğrafıyla sona erdi.



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 koş



Doğa Sigorta Geleceğin Rotasını Çizdi

Doğa Sigorta Acenteleri ile "Geleceğin Doğası, Güvenin Rotası" sloganlı toplantılarında buluştu.

Doğa Sigorta'nın, "Geleceğin Doğası, Güvenin Rotası" sloganı ile düzenlediği 2026 Acente Bölge Buluşmaları şubat ayı içerisinde gerçekleştirildi. İstanbul Anadolu ve Avrupa, Akdeniz, Bursa, Ege, Güney ve Güneydoğu Anadolu, İç Anadolu ile Karadeniz olmak üzere Türkiye genelinde toplam 8 bölgede organize edilen toplantılara acentelerin katılım ve ilgisi çok yüksekti.

2025 yılının değerlendirildiği, 2026 yılına dair kampanya, hedef ve projelerin paylaşıldığı toplantılarda Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpinar ve Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay'nın bilgilendirme ve yorumları acenteler için önemli bir farkındalık sağlarken kurumun 2025 yılı finansal sonuçları, sektörel sıralamaları ve gerçekleşen önemli projeleri takdir topladı.

Konuşmasında, 5. Eğitim Dönemi başlayan Acente Gelişim Akademisi'ne de değinen Coşkun Gölpinar, sektörde bir ilk olan, acentelerin başarı ve verimliliğini artıran online eğitim programlarına verdiği önemi katılımcılara aktardı, tüm acenteleri İstanbul Topkapı Üniversitesi ile iş birliğinde hayata geçen, başarılı katılımcıların e-Devlet tanımlı ser-

tifika almaya hak kazandıkları bu kapsamlı eğitim programına davet etti. Kurumun, acentelerinin gelişim ve büyümesine verdiği önemin altını çizdi. Bugüne kadar 18 Doğa Sigorta acentesinin sertifika sahibi olduğunu da sözlerine ekleyen Gölpinar, mezunlar ile ömür boyu güçlü bir iletişim içinde olarak, bu eğitimin devamında da sürdürülebilir değer ve başarı kazanımına yönelik hareket etmeyi hedeflediklerini aktardı. Bu yönde Acente Gelişim Akademisi mezunlarına özel hazırlanan ve ilki şubat ayında paylaşılacak olan Akademiden dergisinin de müjdesini verdi.

Gölpinar, Doğa Sigorta'nın kurumsal sosyal sorumluluk projesi "Sevgi Doğasında Var'ın, 2025 yılının aralık ayında, Pazarlama Türkiye E-Ticaret Zirvesinde 'Fark Yaratın İletişim Kampanyası' kategorisinde Altın Ödüle layık görülmesinden duyduğu mutluluğu da acenteler ile paylaştı. Sokak kedilerine barınak sağlayan projenin tüm ülke çapında gördüğü ilgiden memnuniyetini dile getirdi.

Satış ve Bölgelerden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay; gerçekleştirilen dijital gelişmeler, Mobilim Doğa'da uygulaması ve yenilenen Sigortalı Sadakat Programı gibi hem sigortalılar hem de acenteler için kolaylık ve öncelik sağlayan faaliyetlere dikkat çekerken, yenilik ve geliş-

tirmelerin hızla sürdüğünü aktardı. Başarılı sonuçlar ile tamamlanan 2025 yılı performansları için acente ve Bölge Müdürlükleri'nin çalışanlarına teşekkürlerini iletti.

Pazarlama ve Satış Performans Yönetimi Grup Müdürü Murat Dilaver sunumu ile 2026 yılı satış kampanyalarından, hayata geçen ve planlanan projelerden bahsetti.

Acentelere önemli kazanç kazandırmanın yanı sıra etkili ödülleri sunan kampanyalar büyük dikkat çekti. Dilaver, soru ve görüşleri ile kampanyalara sıcak ilgi gösteren acentelere yeniliklerin artarak ve ödüllere dönüşerek devam edeceğini de aktardı.

Acenteler Grup Müdürü Tolga Arslan'ın da bulunduğu toplantıların her birine Doğa Sigorta İcra Kurulunun farklı yöneticileri de katılım sağladı. Acenteler ve Doğa Sigorta yöneticilerinin bir araya gelerek iş süreçleri dışında da sohbet etme fırsatı bulduğu toplantılara katılım oldukça yüksek oldu.

Toplantıların finalinde bölgele- rin 2025 yılında, oto dışı ve kasko branşlarında en çok prim üreten acentelerine plaketter takdim edildi. Ayrıca, Doğa Sigorta ile 10. yılını dolduran acenteler de beraber geçen bu önemli ve başarılı süreç için plakette onurlandırıldı.



AXA Türkiye'den Tuna Tunca ile ilham veren değerler ortaklığı

AXA Türkiye, "İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak" marka amacı doğrultusunda, toplumsal farkındalık yaratan ve ilham veren sporcularla kurduğu değer ortaklıklarını sürdürmeye devam ediyor. Bu kapsamda AXA Türkiye, açık su özel yüzücüsü Tuna Tunca ile "Değerler Ortaklığı" anlaşmasına imza attı.

AXA Türkiye Genel Müdürlük binasında gerçekleşen özel buluşmada Tuna Tunca ve annesi Gülnur Tunca ağırlanırken, AXA Türkiye Değerler Ortağı milli ultra maraton yüzücüsü Bengisu Avcı da sürpriz bir ziyaretle buluşmaya katıldı.

Otizimli bir sporcu olarak açık su yüzmede önemli başarılarla imza atan Tuna Tunca, denizi yalnızca bir spor alanı değil; kendisini ifade edebildiği ve ritmini bulduğu bir dünya olarak tanımlıyor. İzmir Büyükşehir Belediyesi Spor Kulübü sporcusu olan Tuna Tunca, Manş Denizi'ni solo yüzerek geçen dünyadaki ilk otizmli erkek yüzücü unvanını kazanmasının ardından, Cebelitarık Boğazı'nı da başarıyla geçerek uluslararası açık su yüzme camiasında adından söz ettirdi. Tuna, bu başarılarıyla hem spor dünyasında hem de nöroçeşitlilik farkındalığı alanında güçlü bir rol model olmayı sürdürüyor.

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken ise Değerler Ortaklığı'nın anlamını şu sözlerle vurguladı: "Tuna'nın hikâyesi, tutkunun ve kararlılığın sınır tanımadığını gösteren çok güçlü bir örnek. Denize duyduğu tutku, onun yolculuğunun en önemli itici gücü. AXA Türkiye olarak marka amacımız doğrultusunda insanlara ilham veren, değer yaratan hikayelerin yanında

durmayı önemsiyoruz. Bu ortaklıkta, tutkunun ilhama dönüştüğü hikayelerin çoğaltılmasına katkı sunmaktan gurur duyuyoruz."

Tuna'nın bu yolculuğunda en büyük destekçisi olan annesi Gülnur Tunca, oğlunun yüzmeye kurduğu bağı şu sözlerle ifade etti: "Otizm ve deniz Tuna'nın hayatında birbirini besleyen iki güçlü alan. Deniz, onun kendini en özgür ve en güvende hissettiği yer. Suyun içinde anda kalabiliyor, ritmini bulabiliyor ve potansiyelini doğal bir şekilde ortaya koyabiliyor. Antrenör Mert Onaran sayesinde başlatan Tuna'nın yolculuğu, nöroçeşitliliğin doğru alanla buluştuğunda ne kadar güçlü ve ilham verici olabileceğini gösteriyor."

AXA Türkiye değer ortağı milli ultra maraton yüzücüsü Bengisu Avcı, Tuna'nın yolculuğunda dair duygu ve düşüncelerini şu sözlerle paylaştı: "Açık suda yüzmek sadece fiziksel değil aynı zamanda zihinsel bir dayanıklılık gerektirir. Tuna'nın denizle kurduğu bağ ve gösterdiği kararlılık, bu sporun ruhunu çok saf bir şekilde yansıtır. Tuna'nın hikayesi, sınırların çoğu zaman zihnimizde olduğunu ve inandığımızda nelerin mümkün olabileceğini hepimize hatırlatıyor."

AXA Türkiye, geleceğe değer katan, toplumsal farkındalık yaratan ve ilham veren sporcuları destekleyerek bu alandaki ortaklıklarını sürdürmeye devam edecek.



Mahmut Şevluk

ALC Servis
Genel Müdürü

ALC Servis'ten "Değiştirmiyor, Onarıyoruz" felsefesi

Otomotiv satış sonrası hizmetler sektöründe 20 yıllık köklü bir geçmişe sahip olan ALC Servis, Genel Müdür Mahmut Şevluk'un liderliğinde sektöre yön veren stratejik bir yol haritası sunuyor. Marka, "Değiştirmiyor, Onarıyoruz" felsefesini dijital dünyanın gereklilikleriyle birleştirerek, sigorta ekosistemi için sürdürülebilir ve güven odaklı çözümler üretmeye devam ediyor.

Türkiye genelinde 63 ilde konumlanan 74 profesyonel servis merkezleriyle hizmet veren ALC Servis, 2026 yılı projeksiyonunda operasyonel gücünü teknolojik yatırımlarla pekiştiriyor. Genel Müdür Mahmut Şevluk'un her fırsatta vurguladığı "orijinalliği koruma" ilkesi, markanın tüm hizmet süreçlerinin temel motivasyonunu oluştururken; bu vizyon milli servetin korunmasından sigorta maliyetlerinin optimizasyonuna kadar geniş bir alanda katma değer yaratıyor.

Bütünleşik Hizmet Ağı ve Operasyonel Verimlilik

ALC Servis, otomotiv dünyasının

ihtiyaç duyduğu geniş hizmet yelpazesini Genel Müdür Mahmut Şevluk'un "bütünleşik hizmet" vizyonuyla tek bir çatı altında topluyor. Marka; Mini Onarım uzmanlığından Hasar Onarımı disiplinine, Dolu Hasarındaki teknik hassasiyetten Mekanik Bakım ve Onarım süreçlerine kadar her alanda araç değerini maksimize eden yüksek bir standart sunuyor. Özellikle Mobil Onarım operasyonlarıyla parça bazlı profesyonel lojistik çözümler üreten ALC Servis, Oto Bakım ve Koruma sistemleriyle de aracın estetik ömrünü garanti altına alıyor. Mahmut Şevluk yönetimindeki bu çok yönlü yapı, teknik uzmanlığı operasyonel hızla birleştirerek sigorta sektörü paydaşları için sürdürülebilir ve yüksek verimlilik odaklı bir stratejik çözüm merkezi olma özelliğini pekiştiriyor.

2026: Dijital Dönüşüm ve Stratejik Genişleme

Mahmut Şevluk liderliğinde şekillenen 2026 stratejileri, ALC Servis'i sadece bir servis zinciri olmanın ötesine taşıyarak teknolojik bir

çözüm merkezine dön



Türkiye Sigorta'dan millî takımlara güçlü destek

Sporun birleştirici gücüne inanan ve Türk basketboluna uzun soluklu katkılar sunan Türkiye Sigorta, A Millî Kadın ve Erkek Basketbol Takımlarına verdiği desteği yenilenen sponsorluk anlaşmasıyla sürdürüyor. Anlaşma kapsamında, Türkiye Sigorta logosu Kadın ve Erkek Millî Takımlarımızın forma sırtlarında yer alacak.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak ve Türkiye Basketbol Federasyonu Başkanı Hidayet Türkoğlu'nun katılımlarıyla Türkcell Basketbol Gelişim Merkezi'nde (BGM) düzenlenen basın toplantısında iş birliğinin detayları kamuoyuyla paylaşıldı.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak; kurum olarak millî sorumluluk anlayışıyla hareket ettiklerini belirterek, uluslararası arenada ülkemizi başarıyla temsil eden millî takımların yanında olmaya devam ettiklerini ifade etti. Çakmak, konuşmasında şunları söyledi:

“Biz faaliyetlerimizin odağındaki millî sorumluluk anlayışıyla Türkiye'nin sigortası olma hedefiyle çalışıyoruz. Ay Yıldızlı formayı taşımak büyük bir gurur ve aynı zamanda

önemli bir sorumluluktur. ‘Türkiye’ adını taşımamanın verdiği sorumluluk ve gururla, millî değerlerden aldığımız güçle sektörümüzde öncü bir rol üstleniyoruz. Geçtiğimiz yıl Kadın ve Erkek Basketbol Millî Takımlarımızın ana sponsorluğunu üstlenmiştik. Bu yıl ise iş birliğimizi bir adım ileri taşıyarak sponsorluk sözleşmemizde desteğimizi sürdürüyor ve millî formada sırta yer almanın gururunu yaşıyoruz. Bu güçlü birliktelikle Türk sporunun gelişimine katkı sağlamaya devam edeceğiz.”

Türkiye Basketbol Federasyonu Başkanı Hidayet Türkoğlu ise şöyle konuştu: “Türk basketbolu adına büyük önem taşıyan bir iş birliğini sürdürmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Türkiye Sigorta ile sürdürdüğümüz bu iş birliği, bir sponsorluk ilişkisinin çok ötesinde; Türk basketbolunun bugününü güçlendiren ve geleceğini birlikte inşa etmeyi hedefleyen güçlü bir ortaklığı temsil ediyor. Türkiye Sigorta'yla yol arkadaşlığımız Basketbol Süper Ligi isim sponsorluğu ile başladı. Geçtiğimiz yıl Millî Takımlarımıza verdikleri destekle birlikte bu iş birliği yeni bir aşamaya geçti. Bugün geldiğimiz noktada, bu iş birliğinin hem

kulüpler düzeyinde hem de millî takım düzeyinde devam ediyor olması bizim için son derece kıymetlidir. Türk basketboluna duyulan bu güven, federasyonumuzun güçlü ve istikrarlı bir yapı inşa etme hedefinin de en önemli göstergelerinden biridir. Artan sponsorluk anlaşmalarımız ve uzun soluklu iş birliklerimiz, basketbolumuzun kurumsal gücünün her geçen gün daha da sağlamlaştığını açıkça ortaya koymaktadır.

Artan başarı grafiğiyle her geçen gün milletçe gurur kaynağımız olmaya devam eden Türkiye Sigorta'nın, Sayın Taha Çakmak liderliğinde ortaya koyduğu güçlü büyüme performansı ve sektördeki yükselen konumu bizler için ayrıca kıymetlidir. Kurumsal başarı ile spora verilen desteğin aynı vizyon etrafında buluşması, bu iş birliğini daha da anlamlı kılmaktadır. Bu sponsorluk anlaşmasında emeği geçen başta Sayın Taha Çakmak olmak üzere tüm Türkiye Sigorta ailesine en içten teşekkürlerimi sunuyorum. Bu güçlü ortaklığın Türk basketboluna uzun yıllar boyunca değer katmaya devam edeceğine yürekten inanıyorum.”



Türk Nippon Sigorta'dan kasko ve konutta yeni teminatlar

Türk Nippon Sigorta Konut ve Kasko Sigortası tarafında teminat içeriğini çeşitlendirerek 2026 yılına giriyor. Şirket, Kasko ürününe eklediği mekanik arıza teminatı ve konut ürüne eklediği evcil hayvan konaklama teminatı ile müşterilerine sunduğu teminat yelpazesini daha da genişletti.

Şirket yeni yılda sağlık, kasko ve konut sigortası ürünlerinde üretimi daha da arttırmayı planlarken, odak hedef olan karlılığı da bu branşlar sayesinde yakalamayı hedefliyor.

Konuya ilişkin bir açıklama yapan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu; “Kasko, konut ve sağlık en önem verdiğimiz branşların başında geliyor. Burada yer alan ürünlerimizde gerçekleştirdiğimiz yeniliklerle müşterilerle-

rimizin hayatını kolaylaştırmayı amaçlıyoruz. Konut sigortası ürünümüze eklediğimiz evcil hayvan konaklama teminatı ile sadece sigortalarımızı değil patili dostlarımızı da düşündük. Bu teminat konut sigortası polİçe sahiplerimizin kedi veya köpekleri için geçici konaklama desteği içeriyor. Sigortalarımızın karşılaştığı beklenmedik durumlarda devreye girerek hem sigortalarımıza hem de patili dostlarına büyük bir kolaylık sunuyor. Bu sayede sigortalılarımız evlerini güvence altına alırken, evcil dostlarının ihtiyaçlarının da güvenilir şekilde karşılanmasını sağlayabiliyor.” dedi.

Yeni Teminat ile Mekanik Arızalar da Teminat Kapsamında

Mevcut kasko ürününe eklenen mekanik arıza teminatıyla ilgili de bilgiler veren Türk Nippon Sigor-

ta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu müşterilerimize kasko polİçesi sunarken amacımız sadece bir sigorta satmak değil beraberinde güven duygusunu da sunmak. Sigortalarının değişen beklentileri ve artan risklere yanıt verebilmek için yeni teminatlar devreye almaya gayret gösteriyoruz. Eklediğimiz bu yeni teminatımız da müşteri odaklı yaklaşımımızın en büyük örneklerinden biri diyebiliriz.” dedi.

Sözlerine teminatın detayları hakkında bilgi vererek devam eden Pamukçu, Özel müşteri grubunda olan polİçe sahiplerimize polİçe süresi kapsamında ve azami 2 olayla sınırlı olmak üzere 100.000 TL limitle mekanik arıza teminatı sunuyoruz. Anlaşmalı olduğumuz mekanik onarım noktalarında verdiğimiz bu teminat ile daha fazla müşteriye hitap etmeyi planlıyoruz.” şeklinde konuştu.



Somo Sigorta, 2025'te hasar yönetiminde güçlü bir yılı geride bıraktı

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 polİcemiz bulunuyor. Prim üretimimiz, polİçe adetlerimiz, müşteri ve acente sayılarımızdaki artışla Somo Türkiye tarihinde rekorlar kırdığımız bir yıl oldu. 2026 yılında da aynı büyüme ivmesini sürdürmeyi planlıyoruz.” dedi. Son üç yılda acente sayısını 2 kattan fazla artırdıklarına dikkat çeken Uğur, 6.500 acente ile saha erişimini ve etkinliklerini önemli ölçüde desteklediklerini söyledi. Fahri Uğur konuşmasında şu ifadeleri kullandı: “Bu büyüme 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.”

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 894 milyar TL prim üretimiyle yüzde 43 büyürken, artan araç satışlarının etkisiyle otomotiv sigortaları sektöründeki büyümenin lokomotif oldu; tamamlayıcı sağlık ve yangın branşlarında da prim ve polİçe adetleri arttı. Bu tablo içinde Somo 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, Somo tarihinde rekorlar kırdığımız bir yıl oldu”

Somo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur, 2025 yılını değerlendirdiği açıklamasında 2,9 milyon müşteri ve 950 bin kasko adedine ulaştıklarını belirterek “2025 hedeflerimizi 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

“Normale Dön” ile hayatın akışına güçlü bir vurgu: “Somo Sigorta ile Hayat Yolunda”

Geçtiğimiz yıl marka yatırımlarını hızlandıran ve gerçekleştirdiği çalışmalarla marka sıralamasında yerini bir sıra üste taşıyan Somo Sigorta, 2026 yılına da güçlü bir iletişim kampanyasıyla giriyor.

Somo 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 anlaşıyor. ‘Normale Dön’ ile Somo'nun sigortalılarına yalnızca teminat değil, hayatlarına hızla geri dönebilmelerini sağlayan bir güven sunduğunu anlatmak istedik. Kampanyayı kasko ile başlatırken müşteriler deneyimi odağımızı ve hızlı çözüm anlayışımızı merkeze aldık; yıl içinde bu yaklaşımı

tamamlayıcı sağlık sigortası iletimisiyle genişleterek, Somo'nun farklı sigorta alan