

Yavuz Ölken:
Müşteriyi bir
poliçe numarası
olarak değil,
çözüm ortağı
olarak
görüyoruz



Ankara Sigorta'da Genel Müdürlük görevine Sema Dolaşoğlu atandı

Ankara Sigorta'da üst düzey görev değişimi gerçekleşti. Şirketin Genel Müdürü Ersin Tivâr'ın görevinden ayrılmasının ardından, göreve Sema Dolaşoğlu atandı.

Şirketten yapılan açıklamada, görev değişiminin olağan kurumsal planlama çerçevesinde gerçekleştiği belirtilirken, Tivâr'ın görev süresi boyunca sağladığı katkılar için teşekkür edildi. Yeni Genel Müdür Sema Dolaşoğlu için ise kurumsal süreklilik ve güven vurgusu yapıldı.

Dolaşoğlu'nun atanması, şirket içinden yetişen bir yöneticinin en üst göreve getirilmesi açısından dikkat çekti. Ağustos 2025'ten bu yana Ankara Sigorta'da Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Dolaşoğlu'nun, finans ve operasyon alanındaki deneyimiyle öne çıktığı biliniyor.

s04 SEKTÖR



Sema Dolaşoğlu
Ankara Sigorta
Genel Müdürü



Sibel Doğan
Quick Sigorta Acenteler
ve Satış Genel Müdür
Yardımcısı

Quick Sigorta'dan başarılı acentelere Belgrad ödülü

Sigortacılıkta "Sigortadan Fazlası" yaklaşımıyla fark yaratan Quick Sigorta, acentelerine yönelik motivasyon kampanyalarına bir yenisini daha ekliyor. Şirket, 1 Nisan - 30 Haziran 2026 dönemi kapsayan satış kampanyası ile başarılı acentelerini Belgrad'da ağırlamaya hazırlanıyor.

Türkiye genelinde 8.000'i aşkın acentesiyle faaliyet gösteren Quick Sigorta, bu kampanya ile hem satış performansını artırmayı hem de iş ortaklarıyla olan güçlü bağlarını pekiştirmeyi hedefliyor. Şirket, acentelerini yalnızca bir dağıtım kanalı olarak değil, büyüme yolculuğunun en önemli paydaşları olarak konumlandırarak, sahadaki başarıyı sürdürülebilir kalmayı amaçlıyor.

s10 SEKTÖR

Anadolu Sigorta'nın "Ormanın Gözleri" 1,2 milyon hektarı korumaya hazır

Anadolu Sigorta'nın, 2022 yılından bu yana Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü iş birliğiyle yürüttüğü "Ormanın Gözleri" projesi, iklim kriziyle artan orman yangınlarına karşı teknoloji temelli bir erken müdahale modeli sunuyor. 5 yıldır yürütülen proje kapsamında 2026'da devreye alınacak yeni kulelerle yaklaşık 1,2 milyon hektarlık alan izlenecek.

Anadolu Sigorta, iklim kriziyle birlikte sayısı ve etkisi giderek artan orman yangınlarına karşı teknoloji, kamu-özel sektör iş birliği ve toplumsal farkındalığı bir araya getiren "Ormanın Gözleri" projesiyle Türkiye genelinde kalıcı ve ölçeklenebilir bir koruma modeli oluşturuyor.

HABER s06



Berna Semiz Ergünten
Anadolu Sigorta
Kurumsal İletişim,
Sürdürülebilirlik
ve Afet Yönetimi
Koordinatörü



Türk Reasürans 2025'te prim üretimini yüzde 35 artırdı

Özgür Bülent Koç

Türk Reasürans
Genel Müdür Vekili

SEKTÖR s08



ALC Servis, servis ağını genişletiyor, Mini onarımda iddiasını artırıyor

Mahmut Şevlik

ALC Servis Genel Müdürü

GÜNCEL s09



Allianz Türkiye, yeni altın katılım emeklilik fonu ile yatırımlarda alternatif sunuyor

Fisun Koç Doğan

Allianz Türkiye Hayat Sigortaları ve Bireysel Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı

SEKTÖR s12



Türkiye Sigorta, Esnek Sağlık Sigortası ile yeniliğe imza attı

Tuba Buldu

Türkiye Sigorta Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı

SEKTÖR s12



Hayata kadınların penceresinden bakmak: Bir başarı öyküsünde 20. yıl

Türkiye'nin kadınlara özel tek fotoğraf yarışması olan "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler", bu yıl 20. kez kapılarını açıyor. Anadolu Hayat Emeklilik'in çeyrek asra yaklaşan bu sanatsal mirası, kadınların hayata dair benzersiz bakışlarını onurlandırmaya devam ediyor.

Sürdürülebilirlik ve Kadın Gücü

Toplumsal gelişim, kadının hayatın her alanındaki varlığı ve bu varlığın görünürlüğü ile doğru orantılıdır. Bu temel bilinçle hareket eden Anadolu Hayat Emeklilik, sosyal sorumluluk anlayışını geçici projeler yerine, onlarca yıla yayılan köklü gelenekler üzerine inşa ediyor. 2007 yılında ilk adımı atılan yarışma, bugün 2026 yılı itibarıyla 20. yaşını kutlarken, Türkiye'nin en saygın ve uzun soluklu sanat organizasyonlarından biri olma unvanını da gururla taşıyor.

HABER s03

Türkiye'nin en büyük özel bankalarından biri olan QNB'nin yüzde 100 iştiraki olarak faaliyet gösteren QNB Sigorta, 2025 yılı finansal sonuçlarını ve sektöre dair değerlendirmelerini paylaştı. QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, şirketin yılı güçlü sonuçlar ve yenilikçi adımlarla geçirdiğini belirterek, Sağlık, Hayat ve Ferdi Kaza sigortaları branşlarında prim üretiminde yüzde 81 büyüme kaydedildiğini açıkladı.

"Bugün, Bugünü Yaşa" yaklaşımıyla Sağlık, Hayat ve Ferdi Kaza sigortaları ile Bireysel Emeklilik branşlarında sigortacılık hizmetleri sunan QNB Sigorta, 2025 yılı performansını açıklarken genel görünümüne dair de değerlendirmelerde bulundu.

s07 GÜNCEL



Pınar Kuriş
QNB Sigorta
Genel Müdürü

QNB Sigorta, 2025 yılında da büyümesini sürdürdü: Toplam prim üretiminde yüzde 81 büyüme kaydedildi



**Yavuz
Ölken**

AXA Türkiye
CEO'su

"Müşteriyi bir poliçe numarası olarak değil, çözüm ortağı olarak görüyoruz"

Sigorta Postası'nın konuğu AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken oldu. Ölken, 2025'in Türk sigorta sektörü için reel büyümenin sağlandığı bir yıl olduğunu belirterek, teknik zarara rağmen finansal karlılıkla sektörün yılı artıda kapatacağını söyledi. AXA Türkiye'nin 90 milyar TL'yi aşan prim üretimine sektörden daha güçlü büyüdüğünü vurgulayan Ölken, teknoloji yatırımları ve acente dönüşümüyle 2026'ya hazır olduklarını ifade etti.

"Reel büyümenin sağlandığı bir yıl oldu"

2025 yılı bence Türk sigorta sektörü için reel büyümenin sağlandığı, artırların konuşulduğu bir yıl oldu. Sektör, enflasyonun üzerinde bir büyüme sağladı ki bu oldukça kritik bir başarıydı. 2023 sonrasında dünyada oluşan o "sert pazar koşulları" dediğimiz; reasürans arzının azaldığı, teknik sigortacılığın ön plana çıktığı ve risklerin daha yüksek çarpanlarla sigorta edildiği yönünün son bulunduğu bir yılı geride bıraktık. Ancak veriler, özellikle 2025 yılının ikinci yarısından itibaren rekabetin inanılmaz boyutlara ulaştığını işaret ediyor. Henüz kesin sonuçları görmeyen ama elimizdeki doküman ay verileri, 2025'te teknik zararın olduğu ancak finansal kârın üretildiği bir yıl olacağını gösteriyor. Türk sigortacılığı; makroekonomik indikatörlere, dünyadaki koşullara ve jeopolitik gelişmelere rağmen faaliyet kârı üretebilen, bu kârın bir miktarını yatırıma yönlendiren, bir kısmını teknik karşılıklarını güçlendirmeye aktaran sağlam bir yapı sergiledi. En önemlisi de bu kârın bir kısmını, sigortalıların satın alma gücünü dikkate alarak fiyatları daha dengeli ve makul seviyelerde tutmak için kullandı.

"90 milyarı aşan bir prim üretimine ulaştık"

2025'i kapatırken iki unsuru unutmamak lazım: Birincisi, son 10 yılın en şanslı doğal afet yılını yaşadık. Eğer deprem, sel veya dolu gibi büyük bir afet yaşasaydı teknik zarar çok daha derin olurdu. İkincisi ise hâlâ prim bazı büyüyor; yani poliçe adedinden ziyade sigorta bedellerinin artışıyla büyüme sağlıyoruz. Sigortalıların oranlarında ise henüz beklenen o büyük ivmeyi yakalayamadık. AXA Türkiye tarafına bakarsak; biz sektörün 6-7 puan üzerinde, reel bir büyüme sergiledik ve 90 milyarı aşan bir prim üretimine ulaştık. Birleşik rasyosu 100'ün altında, teknik tarafı güçlü ve rezervlerini tamamen pekiştirmiş bir yılı geride bıraktık. Özellikle hayat ve hayat dışı sinerjisini iyi kullanarak pazar payı kazandık. 2025, bizim için teknoloji ve süreç optimizasyonuyla 2026'ya güçlü bir hazırlık yılı oldu.

Hem yerelde hem globalde oluşan rekabet ortamında AXA'yı farklı kılan ne?

Bizi farklı kılan unsurların başında "sahada olmayı sevmemiz" geliyor. 2025 yılında tüm çalışma arkadaşlarımızla beraber her gün sahadaydık diyebilirim. 9 bölgemiz ve 5 temsilciliğimiz var; 2025 içinde 2 yeni temsilcilik daha açtık ve var olanları desteklemeye devam ediyoruz. Sahanın sesini dinlemek ve "eli sıcak olmak" bizim için vazgeçilmezdir. İşimiz güven vermek ama bir taraftan da hasarınızı ödemek. Bugün hasar süreçlerimiz çok güçlü ve "müşteri NPS" kavramını işin kalbine oturtmaya çalışıyoruz. Müşterilerin davranış ekonomisindeki değişikliklerin sigortaya yansımaları çok hızlı anlamaya gayret ediyoruz. Bunun karşılığında ürün ve hizmetlerde, müşteriyi dinleyerek değişiklikler yapıyoruz. Acentelerimizi de çok iyi dinliyoruz çünkü acentelerin yaşadığı yörünge çok dinamik ve maalesef 2026 sonrasında zorluk derecesinin yükselerek artacağını görüyoruz. Onların sürdürülebilir kılınmasını sağlamak bizim önceliğimiz.

AXA'nın uluslararası bir şirket olması bu rekabette size nasıl bir avantaj sağlıyor?

Bu topraklarda 130 yılı aşkındır varız. AXA Türkiye markasıyla taçlanan bu süreçte AXA Grubu, Türkiye'ye her

zaman önemli bir sermaye sağladı. 2023 yılında, krizin yoğun olduğu bir dönemde satın alma gerçekleştirdik. Bu, AXA'nın Türkiye'ye olan güveninin sonsuz olduğunu kanıtladı. Grup, Türkiye'deki sigortacılık modelinin global standartlarla uyumunu takdir ediyor. Biz global bir şirketin Türkiye'deki yöneticilerimiz ve burayı yerel gerçeklere, makroekonomik dengelere uygun yönetiyoruz. Paris'te veya Madrid'deki bir çözümü buraya getirmiyoruz; aksine biz burada geliştirdiğimiz modelleri dünyaya ihraç ediyoruz.

AXA Türkiye'nin global ölçekteki ağırlığı ve sizin uluslararası rollerinizden bahsedermisiniz?

AXA Türkiye olarak biz "AXA Afrika ve Türkiye" bölgesinin bir parçasıyız ve bu bölgede açık ara lideriz. Uluslararası pazarların toplam prim ve kârının %25'ini biz oluşturuyoruz. Bununla yetinmiyoruz; her iş kolundaki arkadaşlarımız global çalışmaların lideri veya sponsoru. Benim de iki önemli rolüm var: Bir tanesi data ve yapay zeka konusunda 17 ülkede sponsorluk yürütüyorum. Yeni olarak da "Müşteri Değeri Yönetimi" konusunda 17 ülkeden sorumlu bir liderlik üstlendim. İyi işler yaptığımızda dünya çapında dikkat çekiyor ve sürdürülebilir oluyorsunuz.

Acente modelleri ve onların geleceği hakkında ne düşünüyorsunuz? Dağıtım kanalları nasıl bir dönüşüm geçirmeli?

Acentelerimiz için temel reçete büyüme. 2023-2025 arası yüksek enflasyon ve finansal getiriler sebebiyle bir miktar rahavel oluşmuş olabilir ancak 2026 ve sonrası oldukça tehditli görünüyor. Acentelerimizin sadeleşmesi, hantal yapılarından kurtulup teknolojiye adapte olması gerekiyor. Müşteri veri tabanını yönetmeli ve poliçe adetlerine odaklanmalı. Türkiye'de bir müşterinin ortalama poliçe adedi 1,30 seviyesindedir. AXA Türkiye olarak biz bu oranı 1,47'den 1,52'ye çıkardık. Bu küçük bir artış gibi gözükse de, 3 milyon müşterimiz varsa 150 binin üzerinde yeni poliçe satışı demektir. Ayrıca dağıtım kanalları arasındaki sağlıklı "komisyon iadesi" rekabetini mesleğin itibarı açısından riskli buluyorum. 7/24 müşterinin yanında olan acentenin hizmet bedelinin bu şekilde değersizleştirilmesi sürdürülebilir değildir.

Hangi ürünlerde büyüme fırsatı görüyorsunuz? Sağlık sigortalarındaki ivme ne durumda?

Sağlık branşı hayatımızda hep olacak. Ancak Türkiye'deki tabloya baktığımızda gidilecek çok yolumuz var. Bugün özel sağlık, tamamlayıcı sağlık, grup ve bireysel sigortalı sayılarını topladığımızda yaklaşık 6,5 milyon kişiden bahsediyoruz. 85 milyonluk nüfusumuzu düşündüğümüzde penetrasyonun ne kadar düşük olduğu ortada. Sağlık sisteminin, özel hizmet sağlayıcıları ve sigortalıların el ele vererek büyüyeceğine inanmalıyız. Burada kritik nokta; sağlık sağlayıcıları ile sigortalıların dengeli ve optimize edilmiş bir maliyet çalışması içinde olmasıdır. Ancak bu şekilde sigortayı tabana yayabiliriz. AXA Türkiye olarak biz bu alanda ürünlerimizi tamamen yeniledik ve son 8 yılda neredeyse 8 kat büyüme kaydederek 1 milyon sigortalı sayısına dayandık. Tabii sadece sağlıkla bitmiyor; risklerin nitelik değiştirmesinden de bahsetmemiz gerek. Her yıl sonbaharda yayınladığımız AXA Gelecek Riskleri Raporu'nu tüm okurlara tavsiye ederim. Web sitemizde de yer alan bu raporlarda; iklim değişimi, küresel ısınma, pandemi, siber riskler ve jeopolitik risklerin nasıl bir düzlemde ilerlediğini sigortacı perspektifiyle anlatıyoruz. Dijitalleşen dünyada "Bireysel Siber Sigorta" ürünümüz büyük rağbet görüyor. Evlerimizde bile her şey online iken siber güvenliği bir lüks olmaktan çıkardı. KOBİ'ler için ise acentenin kolay satabileceği, en yüksek bedelli siber korumayı ticari paketlerin içine entegre ettik. Bir diğer önemli ürünümüz ise deprem bölgesine yönelik geliştirdiğimiz "Parametrik Sigorta" ürünümüzdür. Deprem sonucu finansal kayıpları güvence altına alan bu poliçe, binanızda maddi hasar olmasa bile o bölgede hayat durduğu için ortaya çıkan finansal kayıpları hemen ödeyen bir kimlikte.

Teknolojik yatırımlarınızdan, özellikle "Yaver" projesinden bahsedermisiniz?

Yaver bizim için sadece bir proje değil, bir ekosistemdir. Bugün hasar dosyalarımızda eksper raporlarını analiz eden yapay zeka modülümüz %20 verimlilik artışı sağladı. Medikal underwriting süreçlerimizi %25 hızlandırdık. Ayrıca YaverGPT ile acentelerimize müthiş bir kolaylık sağlıyoruz. Acentemiz sistem üzerinden hangi müşterinin hangi ek ürüne ihtiyacı olduğunu ve o müşterinin teklifi kabul etme olasılığını görebiliyor. Veriyi yönetmek, doğru değer koymak ve müşteriye uygun hizmet seviyesini belirlemek başarımızın anahtarlarıdır.

"Güven" ve "Sadakat" bu değerler AXA Türkiye için ne ifade ediyor?

Güven konusu, aslında sigortacılığın üzerinde tartışılmaması gereken en temel zemindir. Türkiye, regüle bir pazar; arkamızda güçlü bir kanun koyucu (SEDDK) ve net yönetmelikler var. Biz AXA Türkiye olarak güveni sadece finansal rasyolarla değil, somut verilerle ölçüyoruz: Sermayemiz yeterli mi? Teknik karşılıklarımız yeterli mi? Hasarı ne kadar hızlı ve şirtilmesiz ödülüyor? Müşteri memnuniyet anketlerimizde pazardan 10-15 puan yukarıda olmamız, 5 üzerinden 4,5'i aşan hizmet skorlarımız bu güvenin telkinidir.

Ancak biz bir adım ileri gittik ve güvenin adını "Empati Güvencesi" olarak yeniden tanımladık. Güven zaten olmak zorunda; biz bunun üzerine "duygu" ve "anlama"yı ekledik. Biz genel müdürlüklerimizde oturarak sahaya okuyamayız. Empati, karşı tarafın ne dediğini gerçekten dinlemek ve ona göre aksiyon almaktır. Örneğin; sağlık sigortalarında ömür boyu yenileme garantisini 3 yıldan 2 yıla çeken ilk şirketiz. Neden? Çünkü E-Nabız gibi şeffaf sistemler varken, müşteri bilgisini bizimle paylaşmıyorsa onu bekletmenin bir anlamı yok. İşte empati budur; müşteriyi ve acenteyi anladığımızı onlara hissettirmektir.

Sadakat, empati güvencesinin ayrılmaz bir parçasıdır. 20 yıllık bir müşteriimize davranış biçimimiz farklı olmalı. Onun bizde yarattığı değeri ölçülemeliyiz. Eğer

sadık bir müşterimiz istisnai bir durumla karşılaşırsa, sistem bunu kişi bazlı inisiyatiflere bırakmadan "otomatik" olarak müşteri lehine çözmeli. Biz empati güvencesinin yanına sadakat programlarımızı koyuyoruz.

AXA Climate ve sürdürülebilirlik tarafında neler yapıyorsunuz? Tarım sigortaları ve iklim riskleri konusunda nasıl bir yol izleniyor?

AXA Climate akademimizle Türkiye'de gıdaya erişim sorununa karşı dikey, susuz ve organik tarım projelerine maddi destek sağlıyoruz. 90 milyar TL'lik prim üretimimizin yaklaşık 3 milyar TL'si "Yeşil Prim"den geliyor. Deniz altındaki mercanların karbon salınımını absorbe etme gücünü keşfettikçe biyoçeşitliliği ve su altı kültürel mirasını korumayı önceliklendirdik.

Ayrıca AXA Grubu, dünyada sosyal sorumluluk alanında destekleyeceği üç bölgeden biri olarak Türkiye'yi seçti. Bu kapsamda Hatay'da depremde yok olan kültürel mirasın yeniden inşası için finansal kaynak sağlayacağız. İklim krizi kapımızda; 2026'nın ilk iki ayında 2025 toplamından fazla afet hasarı aldık. Bu birikimlerin korunması geleceğe olan borcumuzdur.

Kısa Kısa...

Sizi en çok mutlu eden 3 şey nedir?

Birincisi, ailemdeki huzur; bu benim için vazgeçilmezdir. İkincisi, "iyi olma hali"; yani bardağın her zaman dolu tarafından bakabilmek. Bu benim için bir yaşam tarzı. Üçüncüsü ise AXA; bu yoğun tempoda bu kurumda yarattığımız değer ve geleceğe dönük adımlarımız benim mutluluk hayallerimin bir parçası.

Toteminiz var mı?

Çok iyi bir Beşiktaşlıyım ama totemci değilim. Beşiktaş benim için bir tutku; sosyal hayatımın büyük bir kısmını spora ve kulübüme ayırabiliyorum.

AXA'nın voleybola katkıları ve sizin şahsi spor tutkunuz nasıl birleşiyor?

Eğer bugün cesaretli, mücadeleci ve sabırlı bir yöneticiysen, bunu spora borçluyum. Voleybol camiası bana çok şey öğretti, şimdi bu borcu olimpiyat komitesi ve federasyondaki görevlerime geri ödüyorum. Kurumumuzda 300 gönüllü ile yürüttüğümüz projeler de bu "iyi olma hali" vizyonumuzun bir parçası. Gönüllülük ve sosyal sorumluluk bu bütünün temelidir.

Yapmaktan en hoşlanmadığınız şey ne?

Yapmaktan en hoşlanmadığım şey, uyumak. Çünkü uyuduğum her an hayattan bir şeyler kaçırıyordum gibi geliyor. Üniversite yıllarımda da böyleydim. Sabah 07.00'de Kadıköy çarşısında esnafla beraber hayatın içinde olma heyecanı bende hâlâ taze. Sokakta dolaşmayı, gözlem yapmayı, camdan bakarak hayatı seyretmeyi uyumaya her zaman tercih ederim.

Yaz mı, Kış mı?

Yaz ve bahar.

Dinlenmeli mi, Aktifiteli mi?

Kesinlikle bol aktiviteli.

Dijital mi, Analog mu?

Hibrit.

Zaman Yolculuğu?

Geçmişten feyz alarak geleceğe doğru koşmak.

Yetenek?

Sanatsal özelliklerle doğmayı isterdim.

Son Yemek?

Herhangi bir deniz ürünü.

Başka bir zihin?

Bir köpeğin zihninde yaşayıp dünyayı o sadakat ve pozitiflikle görmeyi çok merak ediyorum. O sevilme ve uyumlanma duygusu gerçekten muazzam bir bilinmezlik.

Son mesajınız nedir?

Bu mesleği çok severek yapıyorum. Sigortacılık çok kutsal ve önemli bir iş. Geleceğe güvenle bakmak ve geceleri biraz daha rahat uyumak için sigorta ekosistemini gündemimize alın. Sektör sizi bekliyor, AXA Türkiye her zaman yanınızda.



İsmail Öztürk - Yavuz Ölken



Araç Alırken Sürprizlere Yer Yok!

Yeni hizmetimiz TRAMER360 ile araç geçmişini tek bir raporda görüntüleyin.



TRAMER360 araç hasar sorgulama raporuna şimdi ulaşın!

Hemen sorgula: Sigortam360.com





Hayata kadınların penceresinden bakmak: Bir başarı öyküsünde 20. yıl

Türkiye'nin kadınlara özel tek fotoğraf yarışması olan "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler", bu yıl 20. kez kapılarını açıyor. Anadolu Hayat Emeklilik'in çeyrek asra yaklaşan bu sanatsal mirası, kadınların hayata dair benzersiz bakışlarını onurlandırmaya devam ediyor.

Sürdürülebilirlik ve Kadın Gücü

Toplumsal gelişim, kadının hayatın her alanındaki varlığı ve bu varlığın görünürlüğü ile doğru orantılıdır. Bu temel bilinçle hareket eden Anadolu Hayat Emeklilik, sosyal sorumluluk anlayışını geçici projeler yerine, onlarca yıla yayılan köklü gelenekler üzerine inşa ediyor. 2007 yılında ilk adımı atılan yarışma, bugün 2026 yılı itibarıyla 20. yaşını kutlarken, Türkiye'nin en saygın ve uzun soluklu sanat organizasyonlarından biri olma unvanını da gururla taşıyor.

Anadolu Hayat Emeklilik, ülkemizin gelişiminde kadınların sosyal, kültürel ve toplumsal alanlardaki varlıklarını sürdürülebilirliğin ana gücü olarak görüyor. Bu vizyonun en somut yansıması olan yarışma, Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) danışmanlığında amatör veya profesyonel ayrımı yapmaksızın, her kadına dünyayı kendi kadrajından anlatma fırsatı sunuyor.

"110 bini aşkın fotoğraf, aslında Türkiye'nin son 20 yıllık hikâyesidir; her karede bir kadının emeği, her bakışta bir toplumun hafızası gizli."

20 Yıllık Panoraması: Katılımcı ve Eser Sayıları

Yarışma, geçen 20 yılda sadece bir etkinlik olmaktan çıkıp devasa bir kültürel platforma dönüştü. Bugüne

kadar 29 bini aşkın kadının 110 binden fazla eseriyle katıldığı bu platform, kadınların estetik bakış açılarının yanı sıra fotoğrafların taşıdıkları derin anlamlarla da ön plana çıkıyor.

Her yıl basılan özel kataloglar, bu sanatsal üretimin kalıcı birer esere dönüşmesini sağlayarak arşivlerdeki yerini alıyor. Aynı zamanda Türkiye'nin büyük şehirlerinde düzenlenen sergiler, kadınların dünyayı gözlemleme ve yorumlama biçimlerini toplumla buluşturuyor. 2026 yılı, geçmişin birikimini bugünün estetiğiyle birleştirirken, kadınların fotoğraf sanatındaki öncü rolünü ve yaratıcı gücünü bir kez daha vurgulamaya fırsatı sunuyor.

Kadrajdan Geleceğe: 2026 Yarışma Rehberi

Yirmi yıllık bu köklü geleneğin bir parçası olmak isteyen tüm kadınlar için 2026 katılım şartları ve süreci netleşti.

Katılım Şartları:

- Yarışma, Türkiye'de ikamet eden 18 yaş ve üzeri tüm amatör ve profesyonel kadın fotoğrafçılara açıktır.

- Yarışmanın konusu "Hayata Dair"



olarak belirlenmiştir.

- Yarışma sadece Sayısal (Dijital) Renkli kategorisindedir; her katılımcı en fazla 4 adet eserle başvurabilir.

- Başvurular sadece tfsfonayliyarismalar.org adresi üzerinden online olarak kabul edilmektedir.

2026 Yılı Ödülleri:

- Birincilik: 60.000 TL + TFSF Altın Madalya

- İkincilik: 50.000 TL + TFSF Gümüş Madalya

- Üçüncülük: 40.000 TL + TFSF Bronz Madalya

- Mansiyon (3 Adet): 20.000 TL + TFSF Mansiyon

- 20. Yıl Özel Ödülü: 20.000 TL

- Çevresel Sürdürülebilirlik Ödülü: 20.000 TL

- Sergileme (En fazla 38 adet): 10.000 TL

Seçici Kurul (Jüri): Emeritus Prof. Güler Ertan, TFSF Yönetim Kurulu Üyesi ve fotoğrafçı (ESFIAP, EFLAP) Burak Şenbak, fotoğraf sanatçısı İzzet Keribar, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Fotoğraf Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Nihal Kafalı ve Anadolu Hayat Emeklilik Kurumsal İletişim Müdürü Tuğba Öcal'dan oluşan seçici kurul tarafından değerlendirilecektir.

Önemli Tarihler:

- Son Katılım Tarihi: 27 Mart 2026, Saat 23.00

- Sonuçların İlanı: 30 Nisan 2026

Geleceğe Kalan Miras

"Kadın Gözüyle Hayattan Kareler", sadece bir ödül mekanizması olmanın ötesinde, Türkiye'nin kültürel belleğine kazınmış bir miras niteliği taşıyor. Kadınların dünyayı anlama ve anlatma biçimine sunulmuş bu büyük saygı duruşu, 20. yılda da yeni hikâyelerle büyümeye ve geleceğe ışık tutmaya devam ediyor.

PRİMLERİ OTOMOBİLE DÖNÜŞTÜREN HAYAT SİGORTASI

Borçlanmadan araç sahibi olmanın anahtarı: Lüküs Hayat Sigortası

Lüküs Hayat Sigortası, herkes için yepyeni bir araç sahipliği yolu sunuyor.

Primleri öde, biriken tutarı ister nakit al ister QCAR ayrıcalığıyla borca girmeden direksiyona geç. Bütçen kısıtlıysa aracına ortak ol, dilediğin gibi kullan. Üstelik %40'a varan vergi avantajı ve yaşam kaybı teminatı da yanında. Bugünden bir adım at, yarının anahtarlarını eline al.

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

*Sartar ve koşullar geçerlidir. Araç sahipliği süresi, indirimden yararlanma için odorum prim tutarına ve seçilen araç değerine göre değişiklik gösterebilir.

QCAR MOBİLİTE İŞBİRLİĞİ İLE

QR KODU OKUT, DETAYLI ÖĞREN

%35

Garenta'dan Türkiye Sigorta Üyelerine Özel İndirim!

Garenta ve Türkiye Sigorta iş birliğiyle yolculuklar daha avantajlı

Araç kiralama sektörünün öncü markası Garenta, "yeni nesil" hizmet anlayışıyla mobilite deneyimini yükseltmeye devam ediyor. Yüksek müşteri memnuniyetini merkeze alan iş birlikleriyle çitayı her geçen gün yukarı taşıyan Garenta, konforu ve kolaylığı bir arada sunan iki ayrı kampanyayla bu kez Türkiye Sigorta Müşteri Platformu üyelerinin yolculuklarını avantajlı hale getiriyor.

Türkiye Sigorta Müşteri Platformu Üyelerine Özel İndirim

Operasyonel gücü, dijital altyapısı ve yaygın hizmet ağıyla sektörde fark yaratan Garenta, kullanıcı beklentilerini odağında alan katma değerli iş birlikleriyle mobilite ekosistemini zenginleştiriyor. Garenta, bu yaklaşımını Türkiye Sigorta Müşteri Platformu üyelerine özel olarak hayata geçirdiği iki ayrı kampanyayla taçlandırıyor. Mutlak müşteri memnuniyeti, güvenilirlik ve mobilite kavramlarını aynı potada buluşturan iş birliği; seyahat severlere yalnızca fiyat

avantajı sunmakla kalmıyor, erişilebilir ve planlanabilir bir araç kiralama çözümü vad ediyor. 31 Aralık 2026'ya kadar tüm Garenta ofislerinde geçerli olacak kampanyaya sayesinde yolculuk, operasyonel kolaylık ve ekonomik fayda ile desteklenen entegre bir deneyime dönüşüyor.

Türkiye Sigorta Müşteri Platformu Üyelerine Özel İndirim

İş birliği kapsamında Türkiye Sigorta Müşteri Platformu üyeleri, kendilerine özel tanımlanan kampanya kodu ile Garenta'nın geniş araç filosundan indirimli olarak faydalanabiliyor. "Ofiste Öde" fiyatları üzerinden geçerli olan bu avantaj, planlı seyahatlerden ani gelişen ihtiyaçlara kadar farklı kullanım senaryolarında bütçe dostu bir alternatif sunuyor.

Esnek kiralama koşulları ve Garenta'nın hizmet kalitesiyle bir-

leşen kampanya, mobiliteyi daha ulaşılabilir ve avantajlı hale getiriyor.

Sürprizlerle Dolu Güvenli Sürüş Oyunu

Türkiye Sigorta Müşteri Platformu üyelerine sunulan bir diğer ayrıcalık ise yolculuğa sürpriz bir dokunuş katmak isteyenler için tasarlanmış olan "Güvenli Sürüş Oyunu". Türkiye Sigorta Müşteri Platformu üyelerine özel bir kod ile erişilebilen bu kampanya, araç kiralama sürecini daha etkileşimli ve dinamik bir süreçle dönüştürüyor.

Garenta, bu uygulamayla mobiliteyi yalnızca fonksiyonel bir hizmet olarak değil, kullanıcıyla bağ kuran yenilikçi bir deneyim alanı olarak konumlandırıyor. Böylece iş birliği, ekonomik faydanın ötesine geçerek müşteri yolculuğunu daha keyifli ve değer odaklı bir yapıya dönüştürüyor.

YOU LOCALLY RISK, WE GLOBALLY VALUE

türk reasürans

SİGORTA POSTASI
SİGORTACILIĞIN YENİ HALİ

✕ 📄 📱 📧 📞 sigortapostasi

ISSN: 2622-8897

İmtiyaz Sahibi: Milli Gazete

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Özgür Akın

Hukuk Danışmanı: Av. Emel Balık

Genel Yönetim: Özgür Akın

Direktör: Gamze Sayın

Yürütme Kurulu: Özgür Akın

Yayın Yeri ve Yazışma Adresi: Akademi Cad. No: 10/1 Kat: 2 D: 38 Nispetiye - BEŞİKTAŞ

Başlık Yeri: Milli Gazete, Akademi Cad. No: 10/1 Kat: 2/2 D: 38 Nispetiye - BEŞİKTAŞ

Abonelik: sigortapostasi@tsg.com.tr

İletişim: 0212 491 53 21 / 4912 / 0312 867 83 63 sigortapostasi@tsg.com.tr www.sigortapostasi.net

Bu gazeteyle yazın makaledeki fikirler sorumludur. Bu gazeteyle yazın makaledeki fikirler sorumludur. Bu gazeteyle yazın makaledeki fikirler sorumludur. Bu gazeteyle yazın makaledeki fikirler sorumludur.



Ankara Sigorta'da Genel Müdürlük görevine Sema Dolaşoğlu atandı

Ankara Sigorta'da üst düzey görev değişimi gerçekleşti. Şirketin Genel Müdürü Ersin Tüvar'ın görevinden ayrılmasının ardından, göreve Sema Dolaşoğlu atandı.

Şirketten yapılan açıklamada, görev değişiminin olağan kurumsal planlama çerçevesinde gerçekleştiği belirtilirken, Tüvar'ın görev süresi boyunca sağladığı katkılar için teşekkür edildi. Yeni Genel Müdür Sema Dolaşoğlu için ise kurumsal süreklilik ve güven vurgusu yapıldı.

Dolaşoğlu'nun atanması, şirket içinden yetişen bir yöneticinin en üst göreve getirilmesi açısından dikkat çekti. Ağustos 2025'ten bu yana Ankara Sigorta'da Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Dolaşoğlu'nun, finans ve operasyon alanındaki deneyimiyle öne çıktığı biliniyor.

Kariyeri boyunca sigortacılık ve bireysel emeklilik sektöründe çeşitli görevler üstlenen Dolaşoğlu, Başak Emeklilik, Ankara Emeklilik, NN Hayat ve Emeklilik ve EMAA Sigorta gibi şirketlerde finans, raporlama

ve operasyon yönetimi alanlarında sorumluluk aldı.

Yeni dönemde Ankara Sigorta'nın finansal disiplin, kurumsal yapı ve operasyonel verimlilik başlıklarına daha fazla odaklanması bekleniyor. Özellikle halka arz hazırlıkları, finansal yönetim kalitesi ve sürdürülebilir büyüme hedeflerinin gündemde olduğu bir süreçte, mali işler kökenli bir ismin genel müdürlüğe getirilmesi sektör açısından da dikkat çekici bir gelişme olarak değerlendiriliyor.



AYM'den sigorta acentelerine kritik karar: "Meslekten Men" düzenlemesi iptal

Sigorta acentelerini yakından ilgilendiren önemli bir karar, Anayasa Mahkemesi'nden geldi. Mahkeme, 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nun 27. maddesinin 6. fıkrasının 3. cümlesini oybirliğiyle iptal etti.

İptal edilen hüküm, sigorta acentelerine yönelik meslekten men cezasının, yönetmelikle belirlenecek suçlara dayanarak verilebilmesini öngörüyordu. Ancak Mahkeme, bu düzenlemenin temel ilkeleri kanunda belirlenmeden idareye geniş yetki verdiğine hükmetti.

Kararda, meslekten men gibi ağır bir yaptırımın hangi fiiller için uygulanacağına açık ve net biçimde kanunla düzenlenmesi gerektiği vurgulandı. Bu nedenle düzenlemenin, Anayasa'nın 13. ve 48. maddelerinde güvence altına alınan "kanunilik ilkesi" ile "çalışma ve teşebbüs özgürlüğü"ne aykırı olduğuna karar verildi. Hüküm,

18 Mart 2026 tarihinde iptal edildi.

Yeni düzenleme için çalışma başlatıldı

Kararın ardından Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği harekete geçti. TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Levent Korkut, disiplin hükümlerinin doğrudan kanunla açık ve net şekilde düzenlenmesi için çalışma başlattıklarını açıkladı.

Korkut, sürecin sektörün tüm paydaşlarını kapsayacak şekilde yürütüleceğini belirterek, "Hukuki belirliliği güçlendiren, disiplin süreçlerinde eşitliği sağlayan ve mesleki güvenliği teminat altına alan bir yapı oluşturmayı hedefliyoruz" dedi.

Karar geçmişe dönük uygulanmayacak

İstanbul Ticaret Odası Sigorta-

çılık Meslek Komitesi Başkanı ve SAİK Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz ise kararın geçmişte verilen cezaları kapsamadığını vurguladı.

Yılmaz, "İptal kararı geçmişe dönük işlemeyecek. Yeni dönemde verilecek meslekten men cezaları için kanuni düzenleme şart olacak" dedi.

Sektör için "Tarihi Adım"

Sektör temsilcileri, alınan kararın hukuk devleti ilkesinin güçlendirilmesi ve daha öngörülebilir bir disiplin sistemi kurulması açısından önemli bir gelişme olarak değerlendiriyor.

Yeni hazırlanacak düzenlemeyle birlikte, sigorta acentelerine uygulanacak disiplin cezalarının kapsamı ve sınırlarının doğrudan kanunla belirlenmesi zorunlu hale gelecek.



Aksigorta ve Acentelerinden Geleceğe Nefes: 12 Bin Fidan Toprakla Buluştu!

Aksigorta ve acentelerinden doğaya katkı: 12.631 fidanlıklar hatıra ormanı

Aksigorta, acenteleriyle birlikte doğaya nefes olan anlamlı bir projeye imza attı. Ege Orman Vakfı iş birliğiyle Sakarya-Hendek'te oluşturulan "Aksigorta Acenteleri Hatıra Ormanı"nda 12.631 fidan hayat buldu.

"Değerli Olam Birlikte Koruyoruz" mottosuyla sürdürülebilir bir gelecek için çalışmalarını sürdüren Aksigorta, acenteleri adına anlamlı bir çevre projesini daha hayata geçirdi. Geçtiğimiz yıl eylül ayından itibaren kesilen her işyeri, yangın ve mini konut poliçesi için bir fi-

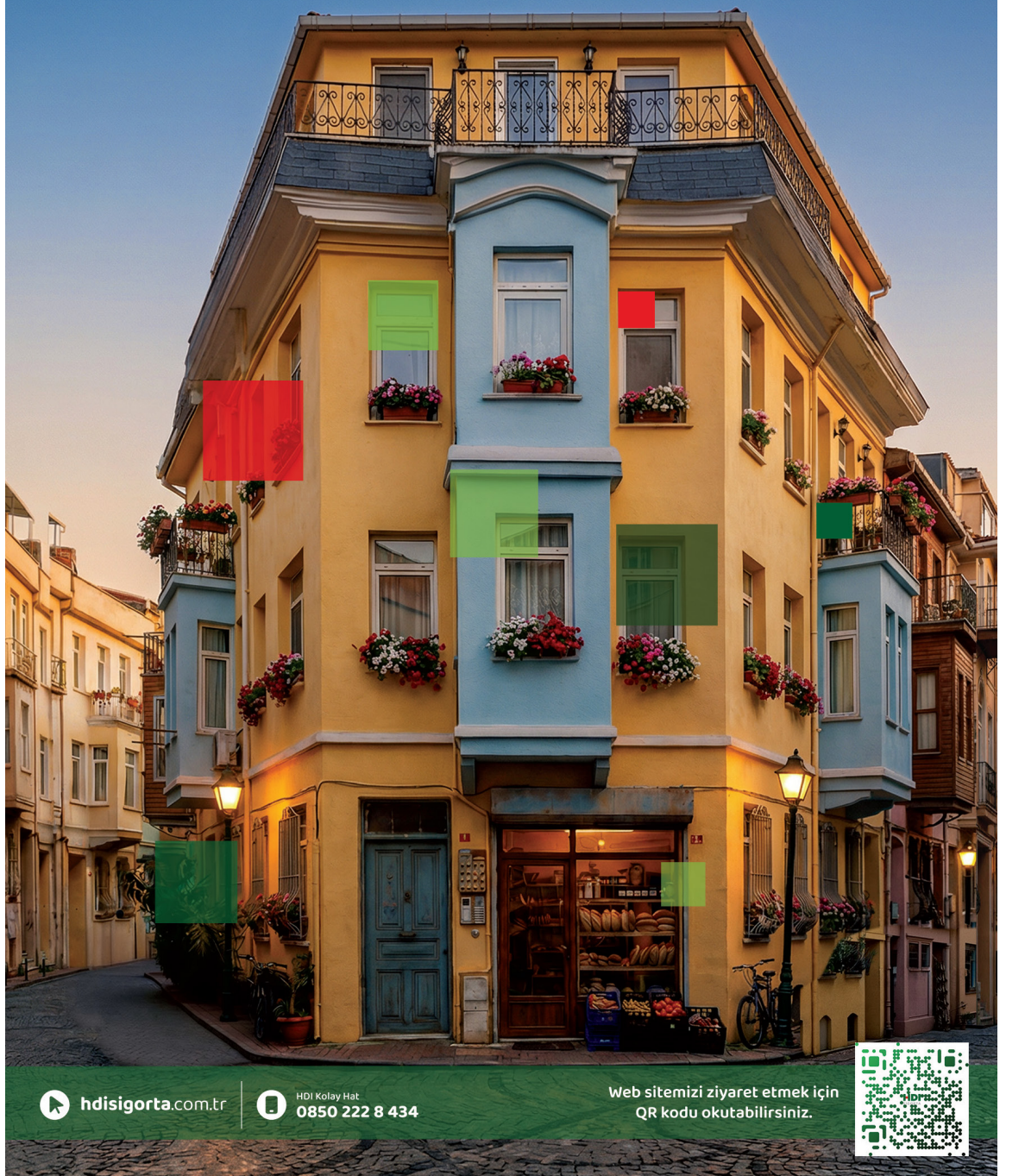
dan başışı gerçekleştiren Aksigorta, Ege Orman Vakfı iş birliğiyle Sakarya'nın Hendek ilçesinde toplam 12.631 fidan ile "Aksigorta Acenteleri Hatıra Ormanı"nı oluşturdu.

Aksigorta, sürdürülebilirlik yaklaşımını doğrultusunda hayata geçirdiği projelerle çevresel sorumluluğunu iş yapış biçiminin ayrılmaz bir parçası olarak görüyor. Ege Orman Vakfı iş birliğiyle gerçekleştirilen bu anlamlı başış, şirketin doğayı koruma ve gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakma hedefinin önemli bir yansıması olarak öne çıkıyor.

Her Kapının Ardında HDI Sigorta

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

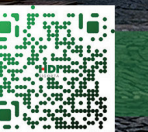
HDI
SİGORTA



hd sigorta.com.tr

HDI Kolay Hat
0850 222 8 434

Web sitemizi ziyaret etmek için QR kodu okutabilirsiniz.





Türkiye Sigorta Birliği'nden COP31 öncesi kritik temas

Türkiye Sigorta Birliği, COP31 hazırlıkları kapsamında Brezilya Sigorta Şirketleri Birliği (CNseg) yetkilileriyle bir araya geldi. Gerçekleştirilen görüşmede, sigorta sektörünün iklim değişikliğiyle mücadelede üstlendiği stratejik rol ön plana çıktı.

Toplantıda, sigorta sektörünün yalnızca hasar sonrası tazminat sağlayan bir yapı olmaktan çıkarak; risk analizi, önleyici çözümler geliştirme ve ekonomik-toplumsal dayanıklılığı artırma alanlarında önemli bir dönüşüm içinde olduğu vurgulandı.

Görüşmede ayrıca, COP31'in bu dönüşümün küresel ölçekte daha görünür hale gelmesi açısından önemli bir fırsat sunduğuna dikkat çekildi. Bu kapsamda öncelikli başlıklar arasında koruma açığının azaltılması, doğal afet sigortalarının yaygınlaştırılması, kamu-özel sektör iş birliğinin güçlendirilmesi ve parametrik sigorta gibi yenilikçi uygulamaların desteklenmesi yer aldı.

Türkiye Sigorta Birliği yetkilileri, başta CNseg olmak üzere uluslararası paydaşlarla diyalogun sürdürülmesinin önemine işaret etti. Türkiye'nin COP31 sürecinde sigorta sektörünü iklim gündeminin güçlü bir paydaşı haline getirmeyi hedeflediği ifade edildi.



Hastalık-Sağlık sigortasında tarihi rekor: Medisa primini yüzde 100'ün üzerinde artırdı

Hastalık-sağlık branşında toplam prim üretiminin tarihte ilk kez 200 milyar TL seviyesini aştığını ifade eden Medisa Genel Müdürü Esra Öge, "Hastalık-sağlıkta toplam prim artışı 2024 yılına göre yüzde 55 oranında gerçekleşirken, aynı dönemde Medisa'daki artışımız ise özellikle yaptığımız stratejik iş birlikleri sayesinde yüzde 100'ün üzerinde gerçekleşti. 2025 yılı sonuçlarına göre, pazardaki en büyük 10 oyuncu arasında primini en çok artıran özel sağlık şirketiyiz" dedi.

Türkiye'de kararlı büyümesine devam eden sigorta sektörü, toplam prim üretimini 1,2 trilyon TL'nin üzerine taşıdı. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre, 2025 yılında sigortada üretilen toplam primin yüzde 85,4'ü hayat dışından gelirken, hayat sigortacılığının payı ise yüzde 14,6 olarak gerçekleşti.

Sigorta sektörünün 2025 yılı sonuçlarını değerlendiren Medisa Genel Müdürü

Esra Öge, Medisa'nın da ana faaliyet alanı olan hastalık-sağlık branşının, 'hukuksal koruma' ve 'destek'ten sonra en çok prim artışı sağlayan branş olduğunun altını çizerek, "Hastalık-sağlık branşında 2025 yılında yapılan toplam prim üretimi 211 milyar TL ile bugüne kadarki en yüksek seviyeye ulaştı. Toplam prim üretiminde bir önceki yıla göre yüzde 55'lik bir artış söz konusu. Genel dağılıma baktığımızda da hastalık-sağlık branşı hayat dışı içerisinde yüzde 20,29'luk bir paya sahip" dedi.

En Yüksek Prim Artışı Yakalayan Özel Sektör Oyuncusu

Ticari faaliyetlerine 2024 ortasında başlayan Medisa'nın, sadece bir sigorta şirketi değil sağlıkta bir yol arkadaşı olarak sektörde fark yarattığının altını çizen Esra Öge, "Bir yandan insanların sağlıklı yaşam anlayışlarında dönüşüm yaratmaya çalışırken bir yandan da sağlık sigortacılığındaki uzmanlığımızı iş sonuçlarımıza yansıtmaya gayret ediyoruz. Bu kapsamda 2025'i de hedeflerimiz doğrultusunda tamamladık. Sabancı Topluluğu bünyesinde yer alan diğer bir şirket olan Aksigorta ile gerçekleştirdiğimiz stratejik iş birliğinin de çok büyük katkılarıyla, toplam prim üretimimizi bir yılda yüzde 100'ün üzerinde artırdık. Diğer bir ifadeyle, pazarın iki katından daha yüksek bir prim büyümesine imza attık. TSB'nin 2025 sonuçlarına göre, pazardaki en büyük 10 oyuncu arasında primini en çok artıran özel sağlık şirketiyiz" diye konuştu.

Sigortacılık, Dijital Sağlık Odağında Stratejik Bir Dönüşümden Geçiyor

Sektörün finansal büyümesinin yanında stratejik dönüşümünün de çok önemli olduğunun altını çizen Esra Öge, müşteriler için gelecekteki en büyük değer önerisinin dijitalden geleceğini ifade etti. Dünya genelinde ve Türkiye'de yaşam süresi uzarken, sağlıklı yaşam süresinin aynı hızda artmadığını da sözlerine ekleyen Esra Öge, "Bu durum

sağlık sistemleri üzerinde ciddi bir baskı oluşturuyor. Bu çerçevede, sigorta şirketlerinin rolünün dönüşeceği çok net bir gerçek. Önümüzdeki dönemde sigorta şirketlerinin yalnızca tedavi giderlerini finanse eden yapılar değil; sağlıklı yaşamı destekleyen, önleyici hizmetler sunan ve bireylerin sağlık yolculuğunu yöneten platformlar haline geleceğine inanıyoruz. Bunun için de dijital sadece bir araç olarak kullanılmayan; bunun ötesinde dijital iş modelinin merkezine yerleştiren platformların önemi her geçen gün artacak. Bizim aslında kendimizi bir sağlık şirketi olarak konumlandırmamızın en büyük nedeni de bu. Amacımız bu yolda öncü olmak. Sektöre farklı bir bakış açısı kazandırarak; 'sağlıklı bireylerden sağlıklı bir toplum' yaratma amacımızı güçlendirmek ifadelerini kullandı.

DOKTORUM BENİMLE REÇETEM CEBİMDE

Doktorum Benimle Acil Sağlık Sigortası ile

online doktor, klinik psikolog veya diyetisyene danışabilir, e-reçetenezi yazdırabilir, evde/yerinde laboratuvar hizmetlerinden faydalanabilirsiniz.



7/24 Online Doktor



Online Klinik Psikolog



Online Diyetisyen



Evde ve Yerinde Laboratuvar



BEREKET SİGORTA | doktorum benimle

Bereket Mobilini İndir!



Baturalp Pamukçu
Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

Türk Nippon Sigorta'dan kasko ürününe yeni teminat

Türk Nippon Sigorta kasko ürününe yeni eklediği Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyet teminatı ile müşterilerine beklenmedik durumlarda maksimum güvence sunuyor.

Kasko Sigortası tarafında 2026 yılına hızlı bir giriş yapan Türk Nippon Sigorta, ürününün teminatlarını genişletmeye ve müşterilerine oluşacak zararlarda tam güvence sağlamaya devam ediyor.

Türk Nippon kasko ürünündeki artan teminat yapısı hakkında bilgiler veren Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu "yeni yıla kasko ürünümüze yeni teminat eklemeleri ile başladık. Özellikle sene başında kasko poliçelerimize mekanik arıza onarımı teminatı ekledik. Bu teminatla müşterilerimiz şirketimizin anlaşmalı olduğu Garantili Oto Servislerinde kapsam dahilinde arıza onarımı yaptırabiliyorlar. Yeni teminatımız ise sınırsız ihtiyari mali mesuliyet teminatı oldu. Bu teminat çok önemli bir koruma sağlıyor. Olası bir kaza anında karşı tarafın hasarlarını limit endişesi olmadan güvence altına alan bu teminat, yüksek tutarlı tazminat risklerine karşı da poliçe sahiplerine ek mali güvence sunuyor." dedi

Artan Risklere Karşı Önemli Bir Çözüm

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu "Özellikle büyük şehirlerde yaşanan zincirleme kazalar, lüks araçların karıştığı hasarlar standart teminat limitlerini aşabiliyor. Türk Nippon Sigorta olarak sunduğumuz sınırsız İMM teminatı sayesinde sigortalılarımıza en üst düzeyde koruma sağlıyoruz." şeklinde konuştu.

Türk Nippon Sigorta'nın, 2026 yılında özellikle sağlık, kasko, konut branşlarına ağırlık vereceğini dile getiren Pamukçu, ayrıca 2026 yılında çapraz satış imkanlarını daha da artırarak, sigortalı beklentilerine çözüm getirmeyi ve aynı zamanda da üretimde branş dengesini sağlamayı hedeflediklerini de sözlerine ekledi.

Berna Semiz Ergünten

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim, Sürdürülebilirlik ve Afet Yönetimi Koordinatörü



Anadolu Sigorta'nın "Ormanın Gözleri" 1,2 milyon hektarı korumaya hazır

Anadolu Sigorta'nın, 2022 yılından bu yana Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü iş birliğiyle yürüttüğü "Ormanın Gözleri" projesi, iklim kriziyle artan orman yangınlarına karşı teknoloji temelli bir erken müdahale modeli sunuyor. 5 yıldır yürütülen proje kapsamında 2026'da devreye alınacak yeni kulelerle yaklaşık 1,2 milyon hektarlık alan izlenecek.

Anadolu Sigorta, iklim kriziyle birlikte sayısı ve etkisi giderek artan orman yangınlarına karşı teknoloji, kamu-özel sektör iş birliği ve toplumsal farkındalığı bir araya getiren "Ormanın Gözleri" projesiyle Türkiye genelinde kalıcı ve ölçülebilir bir koruma modeli oluşturuyor. 2022 yılında Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü öncülüğünde hayata geçirilen proje; orman yangınlarını erken tespit etmek ve yangın riskine karşı toplumsal bilinç oluşturmak amacıyla tasarlandı. Proje kapsamındaki ilk insansız yangın gözleme kulesi 2022 yılının sonunda Adana Balcalı'da devreye alındı.

2023 yılında Çanakkale, Muğla, Adana ve Antalya'da; 2024'te ise İstanbul, İzmir, Bursa, Kahramanmaraş ve Mersin'de yeni nesil kuleler tamamlanarak hizmete alındı. 2025 yılında İstanbul, Kastamonu, Muğla, Denizli, Bilecik ve İzmir'de kurulan kulelerle birlikte Ormanın Gözleri, yangın riski yüksek bölgelerde etkin bir erken uyarı ağına dönüştü. 2025 yıl sonu itibarıyla projede toplam 16 yangın gözleme kulesi aktif olarak görev yapıyor. Bu kuleler aracılığıyla yaklaşık 800 bin hektarlık alan kesintisiz izlenirken, bugüne kadar 241 orman yangını çok erken aşamada tespit edilerek olası büyük felaketlerin önüne geçildi.

"Ormanın Gözleri ile toplumsal farkındalığı artıran, ölçülebilir ve sürdürülebilir bir etki yaratmayı hedefliyoruz"

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim, Sürdürülebilirlik ve Afet Yönetimi Koordinatörü Berna Semiz Ergünten, Ormanın Gözleri projesine ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "İklim kriziyle birlikte orman yangınları yalnızca çevresel değil, toplumsal ve ekonomik boyutları olan çok katmanlı bir risk alanına

dönüştü. Bu sene 5. yılına giren Ormanın Gözleri projesini, bu risklere karşı yalnızca bugünü değil geleceği de koruyan kalıcı bir çözüm modeli olarak kurguladık. Türkiye'de 23,4 milyon hektar orman alanı bulunmaktadır. Bu orman alanlarının yaklaşık %55'i yangına hassas bölge niteliğindedir. 2026'da tamamlanacak kulelerimizle yaklaşık 1.200.000 hektarlık alanı gözetleyeceğiz. Bu alanın yaklaşık 800.000 hektarı da yangına daha hassas orman alanı olarak nitelendiriliyor. Bu sayede devreye alacağımız yeni kulelerimizle yangına hassas bölgelerin yaklaşık %10'u gözlenecek. Orman Genel Müdürlüğü'nün yangın gözetleme sistemine ek olarak hayata geçirdiğimiz destekle, OGM'nin gözetlediği orman alanlarının yaklaşık %5'inin korunmasına katkı sunmuş olacağız. Teknolojiyi kamu-özel sektör iş birliğiyle sahaya indirirken, erken tespitin hayat kurtaran gücünü ve önleyici yaklaşımın önemini merkeze aldık. Yapay zekâ destekli gözetleme sistemleriyle ormanlarımızın gözü kulağı olurken, aynı zamanda toplumsal farkındalığı artıran, ölçülebilir ve sürdürülebilir bir etki yaratmayı hedefliyoruz."

2026 hedefi: Türkiye ve Kıbrıs'ta daha geniş bir koruma ağı

Projenin 2026 yol haritasında Balıkesir, Adana, Kastamonu ve Denizli illerine yeni yapay zekâ destekli insansız yangın gözetleme kuleleri kurulması; ayrıca Ankara (ODTÜ Ormanları) ve Kıbrıs'ta gelişmiş gözetleme sistemlerinin devreye alınması yer alıyor.

Ormanın Gözleri sadece hayati önemde bir teknolojik yatırım değil; aynı zamanda güçlü bir iletişim ve farkındalık projesi. Proje kapsamında hazırlanan "Ormanın Gözleri" belgesel serisinin ilk bölümü 2023'te, dördüncü bölümü ise 2025'te izleyiciyle buluştu. Belgesel serisi teknik başarımın ötesinde doğa ile insan arasındaki ilişkiyi ve yangınlarla mücadeledeki ortak sorumluluğu görünürlüğe kavuşturuyor. Belgesel çekimlerinin 2026 yılında da sürdürülmesi planlanıyor.

Anadolu Sigorta'nın Ormanın Gözleri Projesi, iklim kriziyle mücadelede özel sektörün kamu kurumlarıyla birlikte hareket ettiğinde nasıl yüksek etki yaratabileceğinin somut bir

örneğini oluşturuyor. Proje, orman yangınlarının erken tespiti ve orman koruma işleyle Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları arasında yer alan "Karasal Yaşam" amacını doğrudan destekliyor. Aynı zamanda "Amaçlar İçin Ortaklıklar" başlığına da güçlü bir katkı sunarak, teknolojinin doğa koruma alanındaki dönüştürücü gücünü ortaya koyuyor.

Kuleler yalnızca yangınlara karşı değil; diğer ormancılık faaliyetleri için de etkin bir gözetim sağlıyor. Aynı zamanda doğayla yaşamın korunmasına katkı sunan sistemler, nesli tükenme riski altındaki türlerin takibinde de önemli rol üstleniyor. Kulelerin orman haberleşme sistemleri için baz istasyonu işlevi görmesi sayesinde, ormanlık alanlarda iletişim altyapısı güçlenirken, acil müdahale ekiplerinin koordinasyonu da önemli ölçüde kolaylaşıyor.

Anadolu Sigorta, kule kurulumlarının yanı sıra Orman Genel Müdürlüğü'nün "Video Analitik Yazılım ve Duman Algılama Sistemi" projesine de destek veriyor. Bu sistem sayesinde, OGM'nin mevcut yangın gözetleme kulelerindeki kameralar tek bir yazılım platformu üzerinden izlenebiliyor. Yapay zekâ destekli analizlerle video görüntüleri üzerinde duman ve alev otomatik olarak algılanarak yangınlar çok erken safhada tespit edilebiliyor. Bu yaklaşım, afet risklerinin azaltılmasında teknolojinin rolünü güçlendirirken, iklim değişikliğine karşı dijitalleşme temelli bir uyum (adaptasyon) modeli de sunuyor.

Mapfre Grup ve MAPFRE Sigorta'dan karbon ayak izinde büyük azalma

Mapfre Grup, enerji verimliliği ve yenilenebilir enerji yatırımlarıyla ofislerindeki karbon ayak izini %65 azaltırken enerji tüketiminde %27 düşüş sağladı. MAPFRE Sigorta ise Türkiye'de karbon ayak izini %50 azaltarak 2030 hedeflerini şimdiden yakaladı.

Mapfre Grup; faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde, 2030 yılına kadar karbon nötr olma hedefi doğrultusunda, enerji verimliliğini karbonsuzlaşma stratejisinin temel unsurlarından biri olarak güçlendirmeye devam ediyor. 2025 yılında Mapfre, 2030 Çevresel Ayak İzi Planı kapsamında belirlenen %16'lık enerji tüketimi azaltım hedefini aşarak elektrik, doğalgaz ve benzin gibi fosil yakıt alımlarında %27'lik bir düşüş sağladı. Bu sonuç, 2022 yılına kıyasla 40 milyon kWh enerji tasarrufu anlamına geliyor.

Enerji Tüketiminde %27 Azalma Sağlandı

Enerji tüketimindeki bu düşüş ve yenilenebilir enerji kullanımının artması sayesinde şirket, ofislerindeki enerji tüketimine bağlı karbon ayak izini %65'e kadar azaltmayı başardı. Bu başarı; fotovoltaik panel kurulumları, çalışma alanlarının

optimize edilmesi ve daha verimli ekipmanlara yapılan yatırımlar gibi uygulamalar sayesinde elde edildi. Bu çalışmalarla MAPFRE, faaliyet gösterdiği 25 ülkedeki binalarında elektrik faturalarını da %32 oranında düşürdü.

Yeşil Bina Dönüşümü Hız Kazanıyor

Şirket aynı zamanda sürdürülebilir bina sertifikasyonlarına yönelik çalışmalarını da sürdürüyor. 2025 yılı itibarıyla toplam 25 bina LEED, BREEAM veya Energy Star sürdürülebilirlik sertifikası alarak grubun sahip olduğu idari bina alanının %59'unu temsil eder hale geldi. Bu sertifikalar; su kullanımının optimize edilmesi, enerji verimliliğinin artırılması, emisyonların azaltılması ve düşük çevresel etkili malzemelerin tercih edilmesi gibi uygulamaları teşvik ediyor. Ayrıca özel araç kullanımının azaltılması ve yürüyüş, bisiklet veya elektrikli olmayan scooter gibi aktif ulaşım seçeneklerinin yaygınlaştırılması da destekleniyor.

Mapfre Sigorta, 2030 Karbon Hedeflerine Şimdiden Ulaştı

Mapfre Sigorta da grubun sürdürülebilirlik vizyonu doğrultusunda çalışmalarını sürdürüyor. Şirket,

"Biz Buradayız" yaklaşımıyla 2022-2026 Stratejik Sürdürülebilirlik Planı kapsamında çevre, toplum, kurumsal yönetim ve iş alanlarında belirlenen hedeflerini hayata geçirmeye devam ediyor.

2025 yılı sonuna kadar karbon ayak izini %40, 2030 yılına kadar ise %48 azaltmayı hedefleyen Mapfre Sigorta, 2025 yılında elektrik tüketiminden kaynaklanan karbon ayak izini %100, toplam karbon ayak izini ise %50 oranında azaltarak 2030 hedeflerine şimdiden ulaşmayı başardı. Şirket ayrıca Mapfre Grubu içinde elektrik tüketiminin azaltılmasına %6 oranında katkı sağlarken, binalar ve araç filosuna ilişkin enerji tüketiminin %2 oranında azaltılmasında da önemli rol oynadı.

Hayat Şaşırtırsa
memnuniyetin
SİGORTASI
NEOVA





Ali Sertaç Canal
Türk Reasürans Genel
Müdür Yardımcısı

Türk Reasürans, Ticari Alacak Sigortasında Dijital Dönemi Başlattı

T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı sermayesiyle kurulan Türk Reasürans, sigorta sektöründe dijital risk yönetimi alt yapısını geliştirmeye yönelik yeni bir adım attı. Şirket, ticari alacak sigortası süreçlerinin daha etkin yönetilmesini sağlamak amacıyla geliştirdiği Alacak Risk Platformu (ARP) adlı dijital platformu sigortalıların ve sektör paydaşlarının kullanımına sundu.

Türk Reasürans'ın teknik birikimi ve veri analitiği kapasitesiyle geliştirilen platform sayesinde ticari alacak sigortası alanında risk değerlendirme süreçleri dijital ortama taşınırken; sigortalıların alıcılara ilişkin teminat taleplerini daha hızlı ve etkin şekilde değerlendirebilecek.

Türk Reasürans Alacak Risk Platformu (ARP), operasyonel süreçlerin dijital ortamda yürütülmesine katkı sağlayarak zaman tasarrufu, veri bütünlüğü ve şeffaflık gibi önemli

kazanımlar sunuyor. Ayrıca sigorta sektöründe veri temelli risk yönetimi yaklaşımının güçlenmesine de katkı sağlamayı hedefliyor.

Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Ali Sertaç Canal, sektöre özel gerçekleştirilen tanıtım toplantısında yaptığı konuşmada, şirketin sigorta sektörünün gelişimine katkı sunmaya yönelik çalışmalarını kararlılıkla sürdürdüğünü belirtti.

Finansal sigortalar alanında önemli bir potansiyel bulunduğuna dikkat çeken Canal, Devlet Destekli Alacak Sigortası ile elde edilen deneyimin ticari alacak sigortası alanında geliştirilen yeni çözümler için güçlü bir temel oluşturduğunu ifade etti.

"Sektörden gelen ihtiyaç doğrultusunda geliştirildi"

Türk Reasürans'ın bilgi birikimiyle

ticari alacak sigortası alanındaki faaliyetlerinin güçlendiğini belirtti Canal, hem sigortalılardan hem de sektör paydaşlarından gelen geri bildirimlerin platformun geliştirilmesinde önemli rol oynadığını söyledi.

Canal, özellikle altı limit işlemleri başta olmak üzere poliçe süreçlerinin dijital bir altyapıya taşınması yönündeki taleplerin Alacak Risk Platformu ARP'nin geliştirilmesinde belirleyici olduğunu vurguladı.

Türk Reasürans tarafından geliştirilen Alacak Risk Platformu (ARP), ticari alacak sigortası alanında risk yönetimi kapasitesinin güçlendirilmesine, sektör paydaşlarının karar alma süreçlerinin desteklenmesine ve sigorta süreçlerinde dijital dönüşümün hızlandırılmasına katkı sağlamayı amaçlıyor.



Pınar Kuriş
QNB Sigorta
Genel Müdürü

QNB Sigorta, 2025 yılında da büyümesini sürdürdü: Toplam prim üretiminde yüzde 81 büyüme kaydedildi

Türkiye'nin en büyük özel bankalarından biri olan QNB'nin yüzde 100 iştiraki olarak faaliyet gösteren QNB Sigorta, 2025 yılı finansal sonuçlarını ve sektöre dair değerlendirmelerini paylaştı. QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, şirketin yılı güçlü sonuçları ve yenilikçi adımlarla geçirdiğini belirterek, Sağlık, Hayat ve Ferdi Kaza sigortaları branşlarında prim üretiminde yüzde 81 büyüme kaydedildiğini açıkladı.

"Bugün, Bugünü Yaşa" yaklaşımıyla Sağlık, Hayat ve Ferdi Kaza sigortaları ile Bireysel Emeklilik branşlarında sigortacılık hizmetleri sunan QNB Sigorta, 2025 yılı performansını açıklarken genel görünümüne dair de değerlendirmelerde bulundu.

2025 yılında QNB Sigorta, Sağlık, Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında toplam prim üretiminde 16 milyar TL hacmine ulaşarak yüzde 81 büyüme kaydetti. 772 çalışanı ve yaklaşık 7 milyon müşteriyi kapsayan geniş müşteri portföyüyle QNB Sigorta, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda yüzde 45 prim büyümesi ile 93 bin sigortalıya ulaşırken, Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında pazar payını yüzde 8,3'e çıkardı. Bankasürans tarafında ise Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında yüzde 10,85 pazar payına ulaşan şirket, özel sigorta şirketleri arasında 6'ncı sırada yer aldı. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda ise banka kanalında yüzde 13,09 pazar payı yakalayarak 3'üncü özel şirket konumuna yerleşti.

"Güçlü finansal performansımızı korurken topluma değer katmayı sürdürdük"

QNB Sigorta'nın temel önceliğinin gelecek endişesinden uzak, bugünü güvenle ve doyusya yaşatan bir sigortacılık anlayışıyla hizmet vermek olduğunu belirten QNB Sigorta

Genel Müdürü Pınar Kuriş; "QNB Sigorta olarak 2025 yılında stratejimizi; sürdürülebilir büyüme, dijitalleşme ve toplumsal fayda ekseninde şekillendirdik. Müşteri deneyimini odağımıza alarak dijital kanallarımızı güçlendirdik, mobil uygulamamızı ve banka entegrasyonlarımızı geliştirerek erişimi daha hızlı ve kolay hale getirdik. Bununla birlikte sürdürülebilirlik yalnızca çevresel bir başlık olarak değil; yönetiminden sosyal sorumluluğuna, risk yönetiminden kurum kültürüne kadar tüm iş yapış biçimimizin ayrılmaz bir parçası olarak konumlandık. Girişimcilik programlarımızla çalışanlarımızın yenilikçi fikirlerini desteklerken, eğitimden çevre projelerine uzanan sosyal çalışmalarımızla topluma değer katmayı sürdürdük. Önümüzdeki dönemde de güçlü finansal performansımızı korurken, teknolojiyi etkin kullanan, sorumlu ve öncü bir sigorta şirketi olma hedefimizi doğrultusunda kararlılıkla ilerleyeceğiz" dedi.

Yenilikçi Çalışmalarıyla Müşteri Deneyimini İyileştiriyor

2025 yılında dijital kanallarda büyük atılımlar gerçekleştiren QNB Sigorta, WhatsApp üzerinden hizmet veren dijital asistanı QNBilir'i ile de sektöründe fark yaratmaya devam etti. Sıkça Sorulan Sorular kapsamında toplam 198 fonksiyon sunan QNBilir, kullanıcıların sigorta poliçelerine dair sıkça sorulduğu sorulara hızlı yanıt verirken; poliçe yenileme gibi konularda hatırlatıcı mesajlarla proaktif bilgilendirme sağlayarak dijital bir asistan rolü üstleniyor. 2025 yılı sonunda QNBilir, yaklaşık 38 bin tekil kullanıcı tarafından toplam 60 bin sohbet ile müşterilerin self-servis kanallardan hızlı ve kolay destek almasına katkı sağladı.

QNB Sigorta'nın sürekli geliştirilen mobil uygulaması ise 2025 yılında 280 bini aşkın indirme ve 160 bin kayıtlı kullanıcıya ulaştı. Banka şifresi ile giriş özelliği sayesinde kullanıcılar hızlı ve kolay bir şekilde bilgiye erişim sağlayabiliyor.

QNB Sigorta, iyihisset.com blogu aracılığıyla da müşterilerinin yanı sıra sağlıklı ve kaliteli bir yaşam arayışındaki herkese rehberlik etmeye devam etti. Yıl boyunca her ay ortalama 20 bini aşkın ziyaretçinin iyi hissetmesine rehberlik yapan blog, sağlık, beslenme, egzersiz, astroloji ve sürdürülebilirlik gibi geniş bir yelpazede içerik sundu. Site, düzenli bülten abonelerine pazar kahveleri eşliğinde keyifli okuyabilecekleri içerikler sunarak fark yarattı.

Ürün Yelpazesi Genişliyor, İş Birlikleriyle Güçleniyor

QNB Sigorta, Enpara Bank'ın yolculuğuna bağımsız bir mevduat bankası olarak devam etme kararı ile birlikte var olan iş birliğini yeni bir faza taşıdı. Bu yeni dönem ile birlikte QNB Sigorta, Enpara Bank müşterilerine sunduğu teminatların kapsamını genişletti ve ürün yelpazesini zenginleştirmeye yönelik çalışmalara başladı. Yeni dönemde bireysel müşterilere yönelik sağlık sigortası ürünleri geliştirilirken, Enpara Bank'ın tüzel müşterilerine özel hayat sigortası çözümlerinin de portföye dahil edilmesi için başlatılan projeler hızla devam ediyor. Bu stratejik iş birliği sayesinde QNB Sigorta, bankasürans kanalındaki gücünü pekiştirirken, daha geniş bir müşteri kitlesine entegre ve yenilikçi sigorta çözümleri sunmaya devam ediyor.

AXA HAYAT EMEKLİLİK

Eğitim Sigortası

AXA Eğitim Sigortası ile çocuğunuzun eğitim hayatı yarıda kalmamasın, sigortanız onun geleceği olsun.

AXA Eğitim Sigortası ile sunulan avantajlar:

- Eğitim süresine göre belirlenen sigorta süresi
- Peşin, Aylık, 3 Aylık, 6 Aylık, Yıllık esnek ödeme seçenekleri
- Vergi avantajı
- Vefat teminatı ve asistans hizmetleri

Eğitim Hayatım AXA ile güvende!



axasigorta.com.tr • AXA Hayat Emeklilik Acenteleri

Detaylı bilgi almak ve hızlı prim hesaplama için karekodu okutabilirsiniz.



Resmi Gazete'de yayımlandı: Sigortacılıkta parasal sınırlar netleşti

9 Mart 2026 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan tebliğ ile Sigortacılık Kanunu'nun 30. maddesindeki parasal sınırlar güncellendi. Yapılan değişiklik, sınırların uygulanmasında hangi tarihin esas alınacağı konusunda netlik sağlıyor.

Buna göre, parasal sınırların hesaplanmasında başvuru tarihinin dikkate alınacağı belirtilirken, hakem heyetinin teşekkül edeceği durumlarda ise ilgili tarihteki tutarın uygulanacağı hükme bağlandı.

Bu düzenleme, özellikle tahkim süreçlerinde yaşanan uygulama belirsizliklerini gidermeyi amaçlıyor.

Uzmanlar, yeni düzenlemenin sigortalılar ile sigorta şirketleri arasındaki uyumsuzluklarda daha öngörülebilir ve şeffaf bir süreç sağlayacağını belirtiyor.

Tebliğ yayımlandığı tarihten itibaren yürürlüğe girdi ve hükümlerinin uygulanmasından Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) sorumlu olacak.



TÜMSİDER, TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı'yı ziyaret etti

Tüm Sigorta Destek Hizmetleri Derneği (TÜMSİDER), Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı'yı ziyarette bulundu.

Tüm Sigorta Destek Hizmetleri Derneği (TÜMSİDER), Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı'yı ziyarette bulundu. Toplantıya TÜMSİDER Başkanı Funda Saraç, Başkan Yardımcısı Osman Telli ve Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay da katıldı.

Ziyaret çerçevesinde dernek, sigorta ekosistemine sağlayacağı katkılar ve faaliyet alanlarını paylaşıırken, karşılıklı fikir alışverişinde bulunuldu. Toplantı sırasında TÜMSİDER'in faaliyet alanlarından sigorta sektörüne sağlayacağı katkılar detaylı şekilde konuşuldu.

Ziyaretin sonunda TÜMSİDER, Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı'ya nazik ev sahipliği için teşekkürlerini iletti.



Özgür Bülent Koç

Türk Reasürans Genel Müdür Vekili

Türk Reasürans 2025'te prim üretimini yüzde 35 artırdı

Türk Reasürans, 2025 yılında hem bilançosunu hem de prim üretimini artırarak dikkat çekici bir finansal performans sergiledi. Şirketin aktif büyüklüğü bir önceki yıla göre yüzde 6 artışla 28,3 milyar TL'ye ulaşırken, özsermayesi 10,1 milyar TL seviyesine yükseldi. Net dönem kârı ise yüzde 16 artışla 3,6 milyar TL olarak kaydedildi.

Brüt prim üretimi 23,1 milyar TL'ye çıkarak yüzde 35'lik bir artış gösteren Türk Reasürans, 15 farklı ana branşta etkin risk kabul performansını sürdürdü. Hayat dışı teknik gelirler de aynı dönemde yüzde 56 artışla 22,8 milyar TL'ye ulaştı ve teknik kârlılık 4,3 milyar TL olarak gerçekleşti.

Şirketin yatırım portföyünden elde ettiği net getiri de yüzde 55 artışla yaklaşık 4,5 milyar TL'ye yükseldi. Bu sonuç, Türk Reasürans'ın disiplinli risk yönetimi ve dengeli yatırım stratejilerinin teknik kârlılığı desteklediğini gösteriyor.

Türk Reasürans Genel Müdür Vekili Özgür Bülent Koç, 2025 finansal sonuçlarını değerlendirirken, şirketin önceliğinin Türkiye'nin yerli reasürans kapasitesini güçlendirmek olduğunu vurguladı. Koç, "Artan özsermayemiz ve kârlılık performansımız sayesinde sektöre ihtiyaç duyduğumuz kapasiteyi sağlamaya devam edeceğiz" dedi.

Uzmanlar, Türk Reasürans'ın 2025 yılı sonuçlarının, şirketin sürdürülebilir büyüme stratejisi ve teknik uzmanlığının bir göstergesi olduğunu belirtiyor.



ALC Servis'ten anlamlı iftar: Mahmut Şevluk Darülaceze sakinleriyle buluştu

ALC Servis Genel Müdürü Mahmut Şevluk, 17 Mart Akşamı Darülaceze'de düzenlenen iftar programında kurum sakinleri ve davetlilerle bir araya geldi.

1895 yılında Sultan II. Abdülhamid tarafından Okmeydanı'nda kurulan; din, dil, ırk ve cinsiyet ayrımı gözetmeksizin bakıma muhtaç yaşlılara, engellilere ve kimsesiz çocuklara şefkat yuvası olan Darülaceze, bu anlamlı buluşmaya ev sahipliği yaptı.

Çifte Kutlama: Doğum Günü ve Yaşlar Haftası

İftar programında kısa bir konuşma yapan Mahmut Şevluk, duyduğu mutluluğu şu sözlerle dile getirdi: "Öncelikle bu anlamlı günde sizlerle bir araya gelmekten onur duyuyorum. Bugün hem kendi doğum günüm olması hem de Yaşlar Haftası münasebetiyle, bu yılki iftarımızı sizlerle bir arada, huzur içinde geçirmeyi planladık. Katılım sağladığımız için hepimize ayrı ayrı teşekkür ederim. Bu kıymetli organizasyonu kusursuz bir şekilde gerçekleştirmemize olanak sağlayan Darülaceze yetkililerine ve özellikle İlknur Hamm'a şükranlarımı sunuyorum. Birliğin ve paylaşmanın timsali olan Ramazan ayının bu son günlerinde bizlere bu güzel

maneviyatı yaşattığınız için teşekkür eder; çalışma arkadaşlarım ve ailem adına şimdiden Ramazan Bayramı'nızı kutlarım."

20 Yıllık Sektör Tecrübesi Sosyal Sorumlulukla Birleşiyor

Otomotiv branşında sigorta ekosistemine 20 yılı aşkın süredir hizmet veren ALC Servis, her yıl geleneksel olarak düzenlediği paydaş ve çalışan iftarlarının yanı sıra, bu yıl gerçekleştirdiği Darülaceze ziyaretiyle iftar programını çok daha anlamlı bir boyuta taşıdı. Şirket, bu tür etkinliklerle toplumsal dayanışma ve vefa değerlerine verdiği önemi bir kez daha vurgulamış oldu.



BES 2025'te güçlü büyüme performansıyla öne çıktı

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), 2025 yılında hem katılımcı sayısı hem de fon büyüklüğü açısından dikkat çekici bir büyüme performansı sergiledi.

Verilere göre, 2025 yılında BES'te toplam katılımcı sayısı bir önceki yıl sonuna göre 629 bin 839 kişi artarak yüzde 6,61 büyüme ile 10 milyon 156 bin kişiye ulaştı. Otomatik Katılım Sistemi (OKS) tarafında ise katılımcı sayısı 372 bin 606 kişi artış gösterecek şekilde yüzde 3,79 yükseldi ve 10 milyon 207 bin kişi olarak kaydedildi.

Şirket bazında incelendiğinde, katılımcı sayısında en fazla artış 245 bin 702 kişi ile Zurich Yaşam ve Emeklilik'te gerçekleşti. Otomatik katılım tarafında ise Garanti BBVA Emeklilik ve Hayat, 110 bin 565 kişilik artışla en yüksek büyümeyi yakalayan şirket oldu.

Sektörde yoğunlaşma da dikkat çekti. İlk 5 şirket, toplam katılımcı sayısının yüzde 81,37'sini oluştururken, OKS tarafında bu oran yüzde 91,39'a ulaştı.

Fon büyüklüğünde ise en yüksek artış 182 milyar 422 milyon TL ile Türkiye Hayat ve Emeklilik'te görüldü. İlk 5 şirketin toplam fon tutarı, sistemde biriken toplam fonların yüzde 86,54'ünü oluşturarak sektördeki ağırlığını pekiştirdi.

BES'teki bu gelişmeler, sistemin büyümesini sürdürdüğünü ve özellikle büyük oyuncuların sektördeki belirleyici rolünü artırdığını ortaya koydu.

Küçük tedbirler büyük fark yaratır.
Sigorta fark yaratır.

Türkiye Sigorta Birliği



tsb.org.tr

#SigortasızOlmaz



İSTANBUL'da TUR Filo ile Yeni Bir Dönem Başlıyor

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 @ turassist



Mahmut Şevluk

ALC Servis
Genel Müdürü

ALC Servis, servis ağını genişletiyor, Mini onarımda iddiasını artırıyor

ALC Servis, mini onarım alanındaki büyümesini sürdürerek Türkiye genelindeki servis ağını genişletmeye devam ediyor. Otomotiv onarım sektörünün önemli oyuncularından biri olan şirket, bugün 63 ilde 72 servis noktasına ulaşırken, mini onarım hizmeti sunduğu sigorta şirketlerinin sayısını da artırıyor.

ALC Servis, mini onarım hizmetlerindeki büyümesini sürdürürken Türkiye genelindeki servis ağını genişletmeye devam ediyor. Otomotiv onarım sektörünün öne çıkan şirketlerinden biri olan firma, 63 ilde 72 servis noktasına ulaşırken, sigorta şirketleriyle yaptığı iş birliklerini de artırıyor.

Şirketin mini onarım hizmetlerine ilişkin değerlendirmelerde bulunan ALC Servis Genel Müdürü Mahmut Şevluk, bu hizmetin yalnızca basit bir kaporta işlemi olarak görülmemesi gerektiğini ifade etti. Şevluk, "Mini onarım sadece bir kaporta düzeltme işlemi değil; sigorta şirketlerinin hasar maliyetlerini optimize eden teknolojik bir sanattır" dedi. Ayrıca mini onarım araçların orijinalliğini koruduğunu ve ekonomik kayıpların önüne geçtiğini belirterek, "Müşterilerimize sunduğumuz yüksek standartlı işçilik, müşteri sadakatinin de temel taşını oluşturuyor" ifadelerini kullandı.

Hizmete erişimde yaygın ağ vurgusu

Müşterilerin hizmete hızlı ulaşmasının önemine dikkat çeken Şevluk, ALC Servis'in yaygın servis ağıyla bu ihtiyaca yanıt verdiğini dile getirdi. "Sigortalılarımızın mini onarım randevusu için şehir değiştirdiği veya kilometrelerce yol katettiği dönem ALC Servis ile kapandı" diyen Şevluk, Türkiye genelindeki hizmet noktaları sayesinde müşterilere en yakın lokasyonda çözüm sunduklarını belirtti.

Farklı şehirlerde verilen hizmetin aynı kalite standartlarında olduğuna işaret eden Şevluk, "Antakya'daki bayimizden alınan hizmet kalitesi neyse, Samsun'daki veya Antalya'daki bayimizdeki standart da odur. Tüm bayilerimiz merkezden denetlenen, aynı teknik ekipman ve eğitim düzeyine sahip noktalar" dedi. Şirketin yaklaşık 2 bine yakın teknik personel ve sertifikalı teknisyenle faaliyet gösterdiğini de sözlerine ekledi.

Müşteri memnuniyeti poliçe yenilemeye yansıyor

Mini onarım hizmetinin sigorta sektörüne etkisine de değinen Şevluk, müşteri deneyiminin poliçe yenileme süreçlerinde belirleyici olduğunu ifade etti. "Müşteri,

hasar anında veya poliçesindeki mini onarım hakkını kullandığında gördüğü ilgi ve kaliteden memnun kalırsa, o sigorta şirketine olan güveni pekiştir" diyen Şevluk, ALC Servis'in bu noktada "sigorta şirketlerinin sahadaki stratejik çözüm ortağı" olduğunu vurguladı.

Şevluk ayrıca, "Sunduğumuz yüzde 97 müşteri memnuniyeti, doğrudan poliçe yenileme oranlarına ve dolayısıyla müşteri sadakatine pozitif yansıyor" ifadelerini kullandı.

Veri odaklı büyüme hedefi

Şirketin gelecek planlarına ilişkin de açıklamalarda bulunan Şevluk, ALC Servis'in yalnızca onarım hizmeti sunan bir yapı olmanın ötesine geçtiğini belirtti. "Sektörde sadece onarım yapan değil, veri analitiği ile hasar trendlerini öngören ve sigorta sektörüne rehberlik eden bir yapı olmayı sürdüreceğiz" diyen Şevluk, bayi ağını stratejik bölgelerde genişleterek Türkiye genelinde erişilebilirliği artırmayı hedeflediklerini söyledi.



100 Kadın Sigorta Profesyoneli KASIDER Yıl Dönümünde Bir Araya Geldi

Kadın Sigortacılar Derneği, kuruluşundan bu yana sigorta sektöründeki tüm kadınları kapsayan, destekleyen ve güçlendiren vizyonuyla yürüttüğü çalışmaların 7. yılını anlamlı bir organizasyonla taçlandırdı. Dernek, Dünya Kadınlar Günü özel programı kapsamında Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İstanbul Salonu'nda, RS Holding, SigortaAcentesi.com ve RS Servis sponsorluğunda gerçekleştirilen etkinlikte 50 kadın eksper ve 50 kadın acenteyi bir araya getirdi. Buluşmada konuşan RS Holding CEO'su Nihal Asker, "Kadınların emeği, liderliği ve dayanışması; yalnızca kurumların değil, sektörlerin ve toplumların geleceğini şekillendiriyor. Sigorta sektörü gibi güven, sürdürülebilirlik ve uzun vadeli bakış açısı gerektiren bir alanda kadın profesyonellerin varlığı, sektörümüz için stratejik bir güçtür." açıklamasını yaptı.

Birçok anlamlı projeye imza atan KASIDER Kadın Sigortacılar Derneği; mentorluk çalışmaları, dayanışma ağı ve özellikle "Öğrenci Kardeşim" projesi ile genç kadınların kampüsünden ofise uzanan kariyer yolculuklarında yanlarında olmaya devam ediyor. 100 kadın sigorta profesyonelinin katılım gösterdiği

etkinlikte, "İlham Veren Kadınlar" serisi kapsamında sektörün önde gelen isimleri katılımcılarla deneyimlerini paylaştı. Programda ayrıca sektör dışından kadın liderler de yer alarak başarı hikâyeleriyle katılımcılara farklı perspektifler sundu. RS Holding'in destekleriyle gerçekleştirilen etkinlikte, CEO Nihal Asker de önemli açıklamalarda bulundu.

8 Mart Dünya Kadınlar Günü vesilesiyle gerçekleşen buluşmanın son derece kıymetli olduğunu belirten RS Holding CEO'su Nihal Asker, bu organizasyonun sadece bir anma ya da kutlama değil; aynı zamanda güçlü bir sektörel dayanışma mesajı taşıdığını vurguladı.

"Yedi yıl önce bir vizyonla yola çıkan KASIDER'in bugün yüzlerce kadın profesyoneli bir araya getirebilen bir yapıya dönüşmesi bizim için gurur verici" ifadelerine yer veren Asker, "Kadın sigortacılar; analitik bakış açıları, empati güçleri ve kriz yönetimindeki sokuşkanlı yaklaşımlarıyla sektöre değer katıyor. Müşterilerle temas noktasında sektörün iki önemli paydaşı var, acenteler ve eksperler. Kadın acente ve kadın eksperlerin sayısının artmasının toplum-

da sektöre olan güvenin inşasına ve sigortacılığın reputasyonuna önemli katkı sağlayacaktır." dedi.

RS Holding olarak kadın sigortacıların yanında olmaya ve sektörde fırsat eşitliğini desteklemeye devam edeceklerini belirten Nihal Asker, tüm kadın profesyonellerin 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutladı.

HASAR SÜRECİNDE HIZ, OPERASYONDA GÜÇ!



Rekabetçi İhale ile Maksimum Satış Değeri



Operasyonel Hız ve Akıcılık



Nitelikli İnsan Kaynağı



Güçlü Dijital Altyapı



Şeffaf ve Ölçülebilir Süreçler



4 İş Günü İçinde Ödeme

37+ Yıllık Deneyimimizle Sigorta Sektörüne Sürdürülebilir İş Ortaklığı Sunuyoruz!

AUTOGONG
MARKETPLACE



Sibel Doğan

Quick Sigorta Acenteler ve Satış Genel Müdür Yardımcısı

Quick Sigorta'dan başarılı acentelere Belgrad ödülü

Sigortacılıkta "Sigortadan Fazlası" yaklaşımıyla fark yaratan Quick Sigorta, acentelerine yönelik motivasyon kampanyalarına bir yenisini daha ekliyor. Şirket, 1 Nisan - 30 Haziran 2026 dönemini kapsayan satış kampanyası ile başarılı acentelerini Belgrad'da ağırlamaya hazırlanıyor.

Türkiye genelinde 8.000'i aşkın acentesiyle faaliyet gösteren Quick Sigorta, bu kampanya ile hem satış performansını artırmayı hem de iş ortaklarıyla olan güçlü bağlarını pekiştirmeyi hedefliyor. Şirket,

acentelerini yalnızca bir dağıtım kanalı olarak değil, büyüme yolculuğunun en önemli paydaşları olarak konumlandırarak, sahada ki başarıyı sürdürülebilir kılmayı amaçlıyor.

Başarı Belgrad'da taçlanacak

Kampanya kapsamında belirlenen hedefi gerçekleştiren acenteler, Ekim ayında Balkanlar'ın en dinamik şehirlerinden biri olan Belgrad'da; tarih, kültür ve deneyimi bir araya getiren özel bir programda buluşacak.

Katılımcılar, Belgrad'ın zengin tarihi dokusunu keşfederken, aynı zamanda Quick Sigorta'nın iş ortaklarıyla birlikte oluşturduğu güçlü ekosistemin bir parçası olmanın ayrıcalığını deneyimleyecek. Bu özel organizasyon, yalnızca bir ödül seyahati olmanın ötesinde; acenteler arası etkileşimi artıran, deneyim paylaşımını güçlendiren ve yeni iş fırsatlarına zemin hazırlayan bir platform niteliği taşıyacak.

"Birlikte büyüyor, birlikte kazanıyoruz"

Quick Sigorta Acenteler ve Satış Ge-

nel Müdür Yardımcısı Sibel Doğan kampanyaya ilişkin değerlendirmelerinde şu ifadelerle yer verdi:

"Bugün ulaştığımız güçlü üretim ve yaygın hizmet ağımızın arkasında, Türkiye'nin dört bir yanında bizimle birlikte değer üreten acentelerimizin emeği bulunuyor. Bu kampanya ile yalnızca başarıyı ödüllendirmiyor, aynı zamanda bu başarıyı birlikte deneyimleyeceğimiz özel bir motivasyon alanı oluşturuyoruz. Quick Sigorta olarak birlikte büyümeye ve birlikte kazanmaya devam edeceğiz."



Dünya Meteoroloji Günü'nde tarım sigortalarına dikkat çekildi

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir ENGÜRÜLÜ, İstanbul Teknik Üniversitesi Uçak ve Uzay Bilimleri Fakültesi İklim Bilimi ve Meteoroloji Mühendisliği Bölümü tarafından, 23 Mart tarihinde, "Bugünü Gözlemlemek, Yarın Korumak" temasıyla Dünya Meteoroloji Günü'ne özel düzenlenen toplantıya katılım sağladı.

Meteoroloji biliminin toplum güvenliği ve sürdürülebilir gelecek açısından kritik rolünün gündeme taşındığı organizasyon, sektör temsilcilerini, akademisyenleri ve üniversite öğrencilerini bir araya getirdi. Prof. Dr. Mikdat KADIOĞLU'nun moderatörlüğünde düzenlenen pa-

nelde konuşma gerçekleştiren Genel Müdür Bekir ENGÜRÜLÜ, kısa, orta ve uzun vadeli hava tahminleri ile meteorolojik veri analizlerinin tarım sigortaları uygulamalarında önemli bir yer teşkil ettiğine dikkat çekerek; doğal afet ve risklerin etkin bir şekilde yönetilmesi ve tarımsal üretimdeki kayıpların azaltılması için tarım sigortasının üreticiler için vazgeçilmez bir güvence olduğunu vurguladı.

Program sonunda katılımcıların sorularını yanıtlayan Genel Müdür ENGÜRÜLÜ, organizasyonun düzenlenmesinde emeği geçen İklim Bilimi ve Meteoroloji Mühendisliği Bölümü yetkililerine teşekkür etti.



Sigorta Terimleri

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

lanma gibi durumlarda gündeme gelir. Sigorta poliçeleri, bu tür tazminatları karşılayabilecek şekilde düzenlenebilir, ancak genellikle manevi tazminatlar, maddi tazminatlarla göre daha sınırlı bir şekilde teminat altına alınır.

■ Maluliyet Nedir?

Sigortada maluliyet, bir kişinin bedensel veya zihinsel yeteneklerinin kısmi veya tamamen kaybolması durumudur. Bu durum, kişinin iş gücünü veya günlük yaşamını sürdürebilmesini olumsuz şekilde etkileyebilir. Maluliyet, genellikle iş kazası, hastalık veya sakatlık sonucu meydana gelir ve sigorta kapsamında kişinin maluliyet durumu tespit edilerek, sigortalıya belirli bir tazminat veya ödeme yapılabilir. Sigorta poliçelerinde maluliyet, kişinin çalışma gücündeki kaybı oranında değerlendirilir ve bu oran doğrultusunda ödeme yapılabilir. Maluliyet tazminatları, genellikle geçici veya kalıcı olabilen durumlara göre farklılık gösterebilir.

■ Manevi

Tazminat Nedir?

1. Sigortada manevi tazminat, bir kişinin duygusal, psikolojik veya sosyal zararlarını tazmin etmek amacıyla ödenen tazminattır. Bu tür tazminatlar, fiziksel bir zarar veya maddi bir kayıptan ziyade, bireyin yaşadığı acı, üzüntü, sıkıntı, onur kırıklığı veya ruhsal travmaların karşılığı olarak ödenir. Manevi tazminat, genellikle kişilik haklarının ihlali, haksız fiil, iftira, taciz veya yara-

Sigorta Hikayeleri

■ Kargaların Sebep Olduğu Cam Hasarı

İskoçya'nın küçük bir kasabasında iki karga arasında tuhaf bir kavga, bir evin balkon camının kırılmasına yol açtı. Kargalar pencerede kapışırken cam çatladı. Şaşkın ev sahibi sigorta şirketine başvurdu ve poliçe, hasarlı camın yeniden takılmasını kapsadı.

■ Uçan Noel Baba Faciası

Noel sezonunda bir bahçede bulunan dev bir Noel Baba figürü, fırtına nedeniyle havaya kalkıp seraya fırladı. Çatıyı ve camları parçalayan bu olay, yaklaşık 3.000 sterlin hasara neden oldu. Sigorta şirketi, dekoratif süsün sebep olduğu yıkımı kabul etti ve tamir ücretini ödedi.

■ Koltuğa Sıkışan Kedi

New York'ta Giles adındaki bir kara kedi, salonda bulunan açılır kapanır koltuğa sıkışarak yüzünden ağır yaralandı. Sahibi koltuğu kapatırken Giles fark edilmemişti. Veterinerde tedavi edilen Giles'ın vakası, evcil hayvan sigorta şirketi tarafından en sıra dışı talepler listesinde ödüllendirildi.



Ray Connect Sigortanın farklı dünyası

Anında
Hasar
Hizmeti
ve daha fazlası...

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



2025 Trafik sigortası eksper raporları: Parça ve işçilik maliyetleri kritik

TSB tarafından açıklanan 2025 yılı trafik sigortası eksper raporları, hasar ekosisteminin maliyet yapısından coğrafi dağılıma kadar pek çok başlıkta önemli veriler ortaya koydu. 861 bin dosyaya yaklaşan rapor sayısı, hasarların büyük bölümünün düşük tutar bandında yoğunlaştığını gösterirken, parça ve işçilik maliyetleri toplam hasar yükünün belirleyici unsurları arasında yer aldı.

Trafik sigortası hasar süreçlerinin en önemli veri kaynaklarından biri olan eksper raporları, hasarın oluşumundan onarım sürecine kadar birçok değişkeni aynı anda analiz etmeye imkan tanıyor. 2025 yılına ait trafik sigortası eksper raporları verileri, hasar tutar bantları, araç grubu dağılımı, coğrafi yoğunlaşma ve tamirhane kanalı tercihlerini birlikte değerlendirilerek sektörün genel görünümüne ışık tutuyor.

Türkiye Sigorta Birliği tarafından açıklanan veriler şu şekilde; Trafik sigortası hasar ekosisteminin en önemli veri kaynaklarından biri olan Ekspert Raporları, hasarın oluşumundan onarım sürecine kadar pek çok değişkeni aynı anda değerlendirmeye imkan tanır.

2025 Trafik sigortası eksper raporları verileri; tutar bantlarını, araç grubu dağılımını, coğrafi yoğunlaşmayı ve tamirhane kanalı tercihlerini birlikte okuyarak Trafik ürünü özelinde güçlü bir "büyük resim" sunmaktadır.

1) Hacim

2025 Trafik eksper raporu: 861 bin civarı

2) Dosya Başı Ortalama Maliyet

Genel ortalama: 66,6 bin TL seviyesinde

Parça: 33,0 bin TL bandında - İşçilik: 32,7 bin TL bandında

Maliyet yapısının parça ve işçilik ekseninde şekillenmesi, toplam tutarın yanında bileşen bazlı takibi de önemli hale getirmektedir.

3) Hasar Tutar Dağılımı

0-50 bin TL: %62,2

50-100 bin TL: %23,2

100-200 bin TL: %9,6

200 bin TL üzeri: %5,0

300 bin TL ve üzeri: %2,7

Hasarların büyük bölümü düşük tutar bandında toplanırken, üst bantların payı toplam hasar yükünün okumada tutar bandı kompozisyonunu da kritik hale getirmektedir.

4) Araç Grubu Görünümü

Otomobil: %71,3 - Diğer: %28,7

Ekspert raporlarının otomobil odaklı yoğunlaşması; araç parkı büyüklüğü ve kullanım sıklığı ile birlikte değerlendirildiğinde yapısal bir görünüm sunmaktadır.

5) Coğrafi Yoğunlaşma

İstanbul: %24,4

İlk 5 ilin toplam payı: %51,6

Hasar operasyonlarının belirli merkezlerde yoğunlaşması; araç parkı ve kullanım yoğunluğu ile birlikte değerlendirilmeye beraber, kapasite, servis ağı ve tedarik planlamasında bölgesel önceliklendirmeyi daha önemli hale getirmektedir.

6) Tamirhane Kanalı Kurulumları

Tamirhane kanalı tek boyutlu bir yapı göstermez. Bir yanda sigorta şirketiyle anlaşmalı/anlaşmasız, diğer yanda markanın yetkili/yetkisz servisi olma ayrımı bulunur. Bu nedenle bir servis hem anlaşmalı hem yetkili olabileceği gibi, yalnızca birini de taşıyabilir.

Anlaşmalı tamirhane payı %6,8

Yetkili tamirhane payı %4,1

Trafikte anlaşmalı ve yetkili kanal paylarının sınırlı olması, onarım akışının daha çok anlaşmasız ve yetkisz kanallardan üzerinden ilerlediğini göstermektedir.

7) Maliyet Yönetiminde Öne Çıkan Alanlar

* İşçilik maliyetinde öne çıkan kalemler: Kaporta ve Boya işçilikleri

• Parça maliyetinde öne çıkan alanlardan biri: Kaporta Ön

Sonuç

2025 Trafik eksper raporları; hasar ekosisteminin hacim, tutar bandı, araç grubu, coğrafi dağılım ve kanal tercihleri açısından nasıl şekillendiğini net biçimde ortaya koymaktadır. Düşük tutarlı hasarlar adet olarak baskınken, üst bantların payı toplam yükü okumada önemli bir perspektif sunmaktadır. Coğrafi yoğunlaşma büyük şehirlerde kapasite ve servis planlamasını öne çıkarırken; parça-işçilik kurulumları maliyet yönetiminde hangi alanların daha dikkatle izlenmesi gerektiğine işaret etmektedir.

dask

DOĞAL
AFET
SİGORTALARI
KURUMU

Marmara zirvede, Karadeniz dipte: DASK verilerinde bölgesel uçurum

Doğal Afet Sigortaları Kurumu verilerine göre, zorunlu deprem sigortasında 2026 yılı Mart ayı itibarıyla önemli bir toparlanma yaşandı. Poliçe sayısı 11,7 milyona ulaşırken, sigortalılık oranı yüzde 58,40 olarak kaydedildi.

2025 yılında alışılmamış aksine gerileyen sigortalılık oranı, 2026'da yeniden artış eğilimine girdi. Ancak mevcut seviyenin halen yeterli olmadığına dikkat çekiliyor.

**Toplam konut sayısı
20 milyonu aştı**

DASK verilerine göre Türkiye genelinde toplam konut sayısı 20 milyon 32 bin olarak hesaplanırken, sigortalı konut sayısı 11 milyon 701 bin 24'e yükseldi. 1999 yılında yaşanan 1999 Gölcük Depremi sonrasında kurulan sistemin yıllar içinde önemli bir yaygınlığa ulaştığı görülse de, hâlâ her iki konuttan birinin sigortasız olduğu ifade ediliyor.

**Marmara zirvede,
karadeniz son sırada**

Bölgesel dağılım incelendiğinde sigortalılık oranında en yüksek seviyenin Marmara Bölgesi'nde olduğu görülüyor.

Marmara Bölgesi: %63,5

Güneydoğu Anadolu Bölgesi: %62,9

Doğu Anadolu Bölgesi: %62,3

Ege Bölgesi: %58,2

Akdeniz Bölgesi: %57,7

İç Anadolu Bölgesi: %51

Karadeniz Bölgesi: %45,3

Karadeniz Bölgesi, yüzde 45,3 ile en düşük sigortalılık oranına sahip bölge olarak dikkat çekiyor.

Uzmanlar, deprem riski yüksek bir ülkede sigortalılık oranının artırılmasının kritik önemde olduğunu vurgularken, mevcut artışın olumlu ancak yetersiz olduğunu belirtiyor. Sigortalılık oranının daha yüksek seviyelere çıkarılması için farkındalık çalışmalarının ve denetimlerin artırılması gerektiği ifade ediliyor.



Hayat Dışı Sigortada prim artışı enflasyonu yakalayamadı, sektör reel daralıyor

Türkiye hayat dışı sigorta sektörü, 2026 yılının ilk iki ayında prim üretiminde nominal olarak büyüme kaydetmesine rağmen, enflasyondan arındırıldığında daralma sinyalleri verdi.

Ocak-Şubat 2026 döneminde sektörün toplam prim üretimi 230,9 milyar TL'ye ulaşırken, yıllık bazda nominal büyüme oranı yüzde 28,1 olarak gerçekleşti. Ancak aynı dönemde reel değişim yüzde -2,6 olarak hesaplandı. Bu durum, sektörün nominal olarak büyümesine rağmen enflasyon etkisi dikkate alındığında küçülmeye devam ettiğini ortaya koydu.

Ocak ayında yüzde -5,96 seviyesinde olan reel daralmanın şubat sonunda yüzde -2,6'ya gerilemesi, sınırlı bir toparlanmaya işaret etse de sektörün halen negatif bölgede kaldığı görüldü.

Maliyet baskısı öne çıkıyor

Uzmanlara göre nominal artışa rağmen yaşanan reel küçülme, sektörün maliyet tarafında ciddi bir baskı altında olduğunu gösteriyor. Özellikle personel giderleri, operasyonel maliyetler ve hasar ödemelerindeki artışın prim üretimindeki yükselişten daha hızlı gerçekleşmesi, karlılık üzerinde baskı oluşturuyor. Prim artışlarının enflasyonun gerisinde kalması da teknik karlılık açısından risk oluşturan bir diğer unsur olarak öne çıkıyor.

Sektörde uzun süredir etkili olan fiyat artışlarıyla büyüme modelinin ise yavaş yavaş etkisini kaybettiği değerlendiriliyor. Mevcut tablo, yalnızca prim artışıyla büyümenin yeterli olmadığını, adet bazlı büyüme ve teknik karlılığın daha fazla önem kazanacağı yeni bir döneme girildiğini gösteriyor.

hgr
Hasar Restorasyonu

"İşimiz hayati kolaylaştırmak"

**HIZLI
MÜDAHALE
KALICI
ÇÖZÜM**

- Endüstriyel Hasar Restorasyonu
- Makine Hasar Restorasyonu
- Yapısal Onarım ve Yenileme
- Yangın, Sel, Su Baskını, Fırtına ve Doğal Afet Hasarları
- HES Hasar Restorasyonu
- Bina Hasar Restorasyonu

Sadece hasarı değil, güveni de onarıyoruz. TOBB Türkiye 100 Listesi'nde 25. olmanın gururuyla, HGR Hasar Restorasyonu olarak, inovasyon ve uzmanlığımızı sektörün her köşesine taşıyoruz. Bugünün ihtiyaçlarına, yarının teknolojileriyle cevap veriyoruz.

TOBB 100 IICRC

444 1491
www.hgr.com.tr



Fisun Koç Doğan

Allianz Türkiye Hayat Sigortaları ve Bireysel Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı

Allianz Türkiye, yeni altın katılım emeklilik fonu ile yatırımlarda alternatif sunuyor

Allianz Türkiye Hayat Sigortaları ve Bireysel Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Fisun Koç Doğan, "Müşterilerimiz, fon yönetimi ve fon dağılım değişikliği gibi işlemleri 7 gün 24 saat Allianz'ın mobil uygulamamız üzerinden kolayca yapabilir" dedi.

Allianz Türkiye, portföyüne yeni eklediği 'NZA Allianz Altın Katılım Emeklilik Yatırım Fonu'nu müşterilerine sundu.

Şirketten yapılan açıklamaya göre, Allianz, altın fonları alanındaki seçeneklerini çeşitlendiriyor.

Yapı Kredi Portföy işbirliğiyle mevcut 'AMZ Allianz Altın Emeklilik Yatırım Fonu'nun ardından İş Portföy işbirliğiyle geliştirilen NZA Allianz Altın Katılım Emeklilik Yatırım Fonu'nu müşterilerine sunan şirket, altın temalı BES fonlarında yatırımcılara farklı tercihlere hitap eden alternatif sunuyor.

Söz konusu fon, özellikle enflasyon, döviz kuru ve ekonomik belirsizliklere karşı birikimlerini altın odaklı değerlendirmek isteyen katılımcılara seçenek sunuyor.

Katılım esasları doğrultusunda yapılandırılan fon, uzun vadeli BES yatırım stratejisi kapsamında altın ve altına dayalı varlıklar, altın sertifikaları ve benzeri katılım esastı menkul kıymetler gibi araçlardan oluşuyor. Katılım prensiplerine uygun olmayan yatırım araçları ise fon portföyüne dahil edilmiyor.

Allianz, altın fonlarıyla, birikimlerini yıllar içinde daha sağlam adımlarla büyütmek isteyen, enflasyon ve küresel belirsizlik dönemlerinde dalgalanmalara karşı daha dayanıklı yatırım yapısı arayan ve uzun vadeli getiri hedefleyen katılımcılara hitap ediyor.

Altın ve altına dayalı yatırım araçlarına odaklanan fonlar, özellikle enflasyon ve döviz kuru hareketlerinin öne çıktığı dönemlerde portföy çeşitlendirmesi açısından alternatif sunuyor.

Şirket, yatırımlarını yönlendirmeye yönelik olarak da müşterilerine sunduğu ayrıcalıklı hizmetlerle fark yaratıyor. 2022'de kurulan ve bağımsız finans uzmanlarını da içeren 'Allianz Yatırım Komitesi' düzenli olarak paylaştığı analiz ve değerlendirmeleriyle güncel piyasa trendleri ve yatırım araçları arasında doğru zamanda doğru seçimler yapılmasına yardımcı oluyor.

'Allianz Finansal Danışmanlık Hizmeti' ise tasarruf etmek isteyen ve birikimlerini nasıl değerlendireceği konusunda soru işaretleri olan yatırımcılara destek olurken, her ay Allianz müşterilerine özel, uygulanabilir fon önerileri sunuyor. 'Allianz'ın' mobil uygulamasından kolayca ulaşılabilen hizmet, piyasayı takip etme endişesini de ortadan kaldırıyor.

'Katılımcılarımızın birikim tercihleri daha bilinçli yapıya doğru evrildi'

Açıklamada görüşlerine yer verilen Allianz Türkiye Hayat Sigortaları ve Bireysel Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Fisun Koç Doğan, katılımcılarının birikim tercihlerinin daha bilinçli ve daha çeşitlendirilmiş yapıya doğru evrildiğini belirtti.

Söz konusu doğrultuda fon portföylerini zenginleştirmeye ve farklı ihtiyaçlara yanıt verecek seçenekler sunmaya devam edeceklerini aktaran Doğan, 'BES altın fonlarımıza eklediğimiz NZA Allianz Altın Katılım Emeklilik Yatırım Fonu ile hem altının uzun vadeli değer koruma potansiyelinden yararlanmak isteyen hem de birikim tercihlerinde katılım esaslarını gözetken katılımcılarımıza güçlü bir alternatif sunuyoruz.' ifadelerini kullandı.

Doğan, özellikle dalgalı ekonomilerde hangi fona ne zaman yatırım yapılması gerektiğinin çok kritik bir konu olduğuna dikkati çekerek, şunları kaydetti:

'İş Portföy'ün uzmanlığı ve Allianz'ın uzun yıllara dayanan başarılı performansının bir ürünü olan bu fonun, katılımcılarımızın portföylerinde dengeli ve stratejik bir rol üstleneceğine inanıyoruz. Müşterilerimiz, fon yönetimi ve fon dağılım değişikliği gibi işlemleri 7 gün 24 saat Allianz'ın mobil uygulamamız üzerinden kolayca yapabilir. Ayrıca sektörün bağımsız profesyonellerinden oluşan Allianz Yatırım Komitesi'nin düzenli analizlerini ve fon önerilerini de anlık olarak takip ederek uygulayabilir.'



Türkiye Sigorta, Esnek Sağlık Sigortası ile yeniliğe imza attı

Tuba Buldu

Türkiye Sigorta Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı

Türkiye Sigorta'nın yeni ürünü ESS (Esnek Sağlık Sigortası); kapsamlı, esnek teminat yapısı, kişiyi ve ihtiyaca özel network seçimiyle sektörde bir ilke imza atıyor.

Yenilikçi ürünleriyle kullanıcılarının yanında olmaya devam eden Türkiye Sigorta, yeni ürünü ESS (Esnek Sağlık Sigortası) ile kalıpların dışına çıkarak hem teminat hem de network yapısını kişiyi özel seçimli hale getiriyor. Türkiye Sigorta ESS'den (Esnek Sağlık Sigortası) 0-64 yaş aralığındaki kişiler yararlanabiliyor. Kişinin bütçesine en uygun sağlık sigortasını özgürce tasarlayabileceği ürün, kişilerin sağlıklarını güvence altına alırken standart planlar yerine kendi ihtiyacına göre istediği ürünü seçebilmesiyle öne çıkıyor.

ESS'nin bireylerin kendi ihtiyaçlarına göre sigorta planlarını tasarlayabilmelerine olanak sağladığını ifade eden Türkiye Sigorta Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Tuba Buldu, şöyle konuştu: "Mevcuttaki ürün yapısını kişiyi özel hale getirerek daha güçlü, özgür, yönetilebilir, seçilebilir ve müşteri memnuniyetini artıracak nitelikte bir ürünü sigortalılarımızın yanında olmaya devam ediyoruz. Bu kapsamda; kişisel alışveriş sepetine eklenebilir teminat yapıları, limitler, networkler, ek hizmet ve avantajlar içeren yeni ürünümüz ESS ile kalıpların dışına çıkarak sektörde yeni bir dönemin kapılarını aralıyoruz. Türkiye Sigorta Esnek Sağlık Sigortası modeli ile pazarda özellikle 'aynı aile içinde kişi bazında farklı teminat, farklı kurum ağı, farklı limit kombinasyonu' tarafında iddialı yer almayı hedefliyoruz. Sigortalılarımızın farklı sağlık modülleri arasından seçim yapabildiği, poliçeyi bütçeye göre genişletip daraltabildiği, özelleştirilebilir bir deneyim sunuyoruz."

Network seçiminin, ürünün en ağırlıklı yönü olduğunun altını çizen Buldu sözlerine şöyle devam

etti: "Örneğin, Türkiye Sigorta portföy verilerimizi incelediğimizde, bireylerin ayakta tedavi hizmetlerinde genellikle evlerine veya iş yerlerine yakın sağlık kuruluşlarını tercih ettiği görülürken; cerrahi müdahaleler ve yatarak tedavi söz konusu olduğunda daha büyük, kurumsal ve yüksek kapasiteli başka hastanelere yönelme eğiliminin arttığı dikkat çekiyor. ESS ile sigortalılarımız alışkın olduğu, kendini iyi hissettiği yerde ihtiyacına göre ürün seçebileceği bir sağlık hizmeti alabilecek. Yenilikçi ürünümüz; bireysel sigorta ürünlerini yaygınlaştırma, sağlık hizmetlerine erişimi kolaylaştırma ve sürdürülebilir bir sağlık sigortası sistemi oluşturma vizyonumuzun önemli bir parçası olacak."

Kişi bazında ürün mimarisi

Tuba Buldu, ESS'nin farkını şu sözlerle özetledi: "Ürünümüzün en güçlü farkı üç temel noktada toplanıyor. Birincisi; sadece 'ek teminat ekleme' yaklaşımının ötesine geçerek kişi bazında ürün mimarisi kurma iddiamız var. Örneğin, kendim için sadece yatarak tedavi ve gözlük teminatı, eşim için buna ek olarak doğum teminatı, büyük çocuğum için gözlük ve diş teminatı, küçük çocuğum için ayakta tedavi ve reçetesiz ilaç teminatı gibi kombinasyonlar oluşturulabileceğim. Bu özellik ile ESS'nin hibrit yapı, mix ve aile içi mikro-segmentasyon sunarak gerçekten ciddi fark yaratacağına inanıyoruz. İkincisi; ürünümüzde sadece teminat modüllerini değil, anlaşmalı kurum ağı, teminat limitleri ve sigortalı katılım payı tercihlerini de birlikte kurgulama iddiasını taşıyoruz. Aynı poliçe çatısı altında network, limit ve ödeme yüzdesi seçimi ile ürünümüzün önemli bir üstünlüğü olacak. Üçüncüsü ise müşteri davranışlarını ve ihtiyaçlarını anlayan bir içgörü ile hareket ediyoruz. Ayakta tedavide sigortalının yakın lokasyondaki sağlık kuruluşlarını tercih edebilmesi, yatarak tedavide ise daha kurumsal ve yüksek kapasiteli hastaneler için geniş bir

lokasyon ağına erişebilmesi mümkün olacak. Doğum teminatında ise suit oda gibi kişisel tercihlere alan tanıyan 'hastane seçme özgürlüğü' ekseninde bir ürün sunumu, müşterilerimize sunduğumuz temel değer önerilerinden biri olacak."

Teminat yapısında sepet mantığı

Yeni sigorta ürününde teminat yapısı sepet mantığında çalışıyor. Sigortalı, kendi ihtiyacına göre dilediği teminatı, ek hizmeti tercih edebiliyor. Yatarak tedavi, Özel Sağlık Sigortası yapısında; Ayakta tedavi teminatı ise hem Tamamlayıcı Sağlık Sigortası hem de Özel Sağlık Sigortası yapısında olmakla birlikte sigortalı, istediği gibi paketini özelleştirebiliyor.

Yatarak tedavi teminatında limitsiz, limitli, muafiyetli alternatifler mevcut. Ayakta Tedavi teminatında ise limitli veya adetli seçenekler bulunuyor. Doğum teminatı alternatifleri her plana eklenebiliyor. Diş, gözlük, check up, yurt dışı teminatı ve özel hizmet paketi gibi ek teminatlar sunuluyor. Yatarak tedavi teminatı ve ayakta tedavi teminatlarında birbirinden farklı networkler seçilebiliyor.

Sektörde ilk: Sigortalı doğum teminatında bekleme süresini isterse kaldırabiliyor

Aile poliçelerinde Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ve Özel Sağlık Sigortası için farklı ürün tercihleri ile onlarca kombinasyonda poliçe satın alınabiliyor. Ebeveyn kendi teminat planını ve network'ünü seçebiliyor, çocuğu için de farklı seçimler yapabiliyor. Sektörde bir ilk olarak sigortalı doğum teminatında bekleme süresini isterse kaldırabiliyor, yatarak tedavi ve ayakta tedavi için aynı poliçe içinde farklı network seçebiliyor. Katılım payı ve katılım payı olmadan yine isteğe göre ürününü oluşturabiliyor. Üründe 12 taksit avantajıyla ödeme imkânı sunuluyor.



SEDDK'dan Arex Sigorta'ya ruhsat iptali kararı!

Sığortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu, 11 Mart 2026 tarihli kararıyla Arex Sigorta AŞ'nin kefalet branşı dışındaki tüm branşlardaki faaliyet ruhsatlarını iptal etti.

Sığortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu (SEDDK) tarafından yapılan açıklama şöyle;

Sığortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumundan;

Sığortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nun 11/03/2026 tarih ve 1611 sayılı Kararı ile 5684 sayılı Sığortacılık Kanunu'nun 7, 20 ve ilgili diğer maddeleri uyarınca Arex Sigorta AŞ'nin daha önce iptal edilen kefalet branşı dışında kalan branşlarındaki (Kaza, Hastalık ve Sağlık, Kara Araçları,

Raylı Araçlar, Hava Araçları, Su Araçları, Nakliyat, Yangın ve Doğal Afetler, Genel Zararlar, Genel Sorumluluk, Kredi, Finansal Kayıplar, Hukuksal Koruma ve Destek) faaliyet ruhsatlarının iptal edilmesine karar verilmiştir.



ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

İş hayatında riskleri doğru saptamak önemlidir. Corpus Sigorta risk mühendisliği sigortalı olun ya da olunmayan işletmelerdeki olağan farklı senaryoları değerlendirir, analiz eder, raporlar ve çözüm sunar. Corpus Sigorta ile riskleri öngörerek, öngörüklüklerini önlemek, önleyemediklerini ise ödenebilir primlerle sonuçlarını önlemek mümkün. **Kısacası, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde. Önleyici sigortacılık, Corpus'ta!**

CORPUS
SİGORTA
corpusigorta.com.tr