

Mahmut Şevluk:
Yazılım, bizim geleceğimizi şekillendirecek en önemli husus



"En çok büyüyen branş sağlık ve hastalık branşları oldu"

Fibasisigorta Genel Müdür Yardımcısı Buket Erşan Sigorta Postası'na özel açıklamalarda bulundu. Erşan, sigorta sektörünün 2025'te zorlu koşullara rağmen büyümesini sürdürdüğünü belirterek, 2026'da dijitalleşme, yapay zeka ve gömülü sigortacılık modellerinin sektörün dönüşümünde belirleyici olacağını vurguladı.

Evet, 2025 yılı sigorta sektörü için zor bir yıldır. Hem yüksek enflasyonist bir ortam içerisindeydik hem artan hasar maliyetleri vardı hem ekonomik belirsizlikler vardı hem de risk fiyatlamalarında zorlandığımız noktalar oldu. Ama tüm bunlara rağmen sektör yine istikrarlı büyümesini sürdürdü. %46 gibi bir oranla artış göstererek 1.222 milyar TL'lere ulaştı.

s05 RÖPORTAJ



Buket Erşan

Fibasisigorta Genel Müdür Yardımcısı

TSB'de Ahmet Yaşar dönemi: 72. Olağan Genel Kurul'da yeni başkan seçildi

Türkiye sigorta sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) Olağan Seçimli Genel Kurul Toplantısı tamamlandı. Yeni başkan ve yönetim kadrolarının belirlendiği Genel Kurul'da, sektörün geleceğine yönelik güçlü mesajlar verilirken, kamu ve sektör iş birliğinin önemi bir kez daha vurgulandı.

gerçekleştirildi. Genel Kurul; Başkanlık görev süresi sona eren Uğur Gülen'in yanı sıra, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut Menteş ve Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Osman Çelik'in açılış konuşmalarıyla başladı.

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) Olağan Seçimli Genel Kurulu, 8 Nisan 2026 Çarşamba günü İstanbul Ataşehir'de geniş katılımıyla

SEÇİM s07



İdil Pamir

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Anadolu Sigorta'dan sektörde bir ilk: Entegre faaliyet raporunu dijital özetle taçlandırdı

Anadolu Sigorta, raporlama çalışmalarında önemli bir dönüştürme imza atarak ilk kez Entegre Faaliyet Raporu yayımladı ve sektörde bir ilk olarak bu raporun dijital tamamlayıcısı niteliğinde Online Özet Entegre Faaliyet Raporu uygulamasını hayata geçirdi. Bu yeni yaklaşım sayesinde şirket, paydaşlarına finansal performansının yanı sıra sürdürülebilirlik yaklaşımını, stratejik önceliklerini ve değer yaratma modelini tek bir çatı altında sunmayı amaçlıyor.

Anadolu Sigorta'nın 2025 Entegre Faaliyet Raporu, şirketin ekonomik, çevresel, sosyal ve yönetim alanlarındaki performansını bütüncül bir çerçevede ele alıyor. Raporda şirketin stratejik öncelikleri, sermaye öğeleri bazında oluşturduğu değer yaratma modelinin girdileri ve çıktıları, faaliyetlerinin paydaşlar üzerindeki etkileri ve gelecek hedefleri kapsamlı biçimde değerlendiriliyor. Aynı zamanda şirketin faaliyetleri kapsamında karşılaştığı risk ve fırsatlar da detaylı biçimde analiz ediliyor.

s06 HABER



Bupa Acıbadem Sigorta'dan yenilenen "Kişiyeye Özel Kritik Hastalıklar Sigortası"

SEKTÖR s08



Trafik sigortasında Nisan zammı: Primler yüzde 2,7 arttı

GÜNCEL s11



Sompo Sigorta'dan yeni reklam: "Hızlıca Normale Dön"

HABER s03



Swiss Re ve Türk Reasürans heyetinden TARSİM'e ziyaret

GÜNCEL s11



Taha Çakmak

Türkiye Sigorta Genel Müdürü

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'ten güçlü finansal sonuçlar

SEKTÖR s08

Sigorta ve Hayat Emeklilik sektörünün öncü şirketleri Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik güçlü büyümesini ilk çeyrekte de sürdürerek toplamda 11,7 milyar TL net kârlılığa imza attı.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, güçlü finansal yapısı ve sürdürülebilir büyüme stratejisi doğrultusunda yılın ilk çeyreğinde rekor kârlılık seviyesine ulaştı. Türkiye Sigorta, 2026'nın ilk çeyreğinde net kârını geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 42 artışla 6 milyar 429 milyon TL'ye yükseltirken, Türkiye Hayat Emeklilik de yüzde 52 artışla 5 milyar 325 milyon TL net kârlılığa ulaştı. Böylece iki şirket ilk çeyrekte toplam 11 milyar 755 milyon TL net kâr ile rekor kârlılığa imza attı.

OtoKonfor, Kurumsal Lig Bowling Turnuvası'nın ana sponsoru, basketbol turnuvasının ise yardımcı sponsoru olarak sahaya çıkıyor. Yüzlerce beyaz yakalı profesyoneli bir araya getiren organizasyonda marka hem deneyim hem de değer odaklı hediyeleriyle dikkat çekiyor. Kurumsal dünyayı sporun birleştirici gücüyle buluşturan Kurumsal Lig organizasyonu, bu yıl OtoKonfor ana sponsorluğunda gerçekleşiyor.

Türkiye'nin yerli uygulaması OtoKonfor, sponsorluk kapsamında yalnızca marka görünürlüğüyle değil, katılımcılara doğrudan fayda sağlayan çözümleriyle de öne çıkıyor. Bowling turnuvasına katılanlara sürpriz hediyeler, başarılı olanlara ise büyük ödüller verilecek.

s09 GÜNCEL



Özgün Yalın

OtoKonfor Genel Müdürü

OtoKonfor'dan Kurumsal Lige güçlü destek: Spor ve iş dünyası aynı sahada



"ALC'de doğdum, ALC'de büyüdüm"

Sigorta Postası'na özel konuşan ALC Servis Genel Müdürü Mahmut Şevluk, ALC Servis'in 21 yıllık hikayesini, sektördeki yaygın servis ağı ve dijital dönüşüm çalışmalarını anlattı. Sigorta Postası'na özel konuşan ALC Servis Genel Müdürü Mahmut Şevluk, ALC Servis'in 21 yıllık hikayesini, sektördeki yaygın servis ağı ve dijital dönüşüm çalışmalarını anlattı.

Sektörü tanıyoruz, yıllardır sektöredesiniz ama sizi tanımayanlar için hem hikayenizi hem de markalarınızın tarihini ve şu anki konumunu anlatır mısınız?

Şöyle arz edeyim, ailem hariç herkes telefonuna beni ya "ALC Mahmut" ya da "Mahmut ALC" olarak kaydetmiştir. 2007 yılında ALC ailesine işçi danışmanı olarak başladım ve 2013 yılına kadar danışmanlık yaptım. 2013 yılı sonrasında ALC Servis Genel Müdürlüğü'nde Genel Müdür Yardımcısı olarak görevime devam ettim. Yaklaşık yedi-sekiz yıl boyunca bu görevde çalıştım. 2021 yılında da ALC'nin Genel Müdürü olarak göreve başladım. 17 Mart 1990 doğumluyum, evli ve iki çocuk babasıyım. Dolayısıyla ALC'de doğdum, ALC'de büyüdüm diyebilirim. İnşallah önümüzde daha çok yol var, işimizi büyütme devam ediyor olacağız.

ALC Servis sigorta sisteminde nasıl bir yer tutuyor?

ALC markası 5 Mayıs 2005 yılında kuruldu. Sektörde satış sonrası hizmetlerde, özellikle mobil parça onarım prosesinde hizmet vermek üzere kurulmuş bir marka. 2013 yılında biz markanın tüm bayi ağını ve marka patentini devraldık. 2013 yılından beri yönetim tamamıyla bizde, yani yaklaşık on üç yıl oldu. Bu zaman zarfı içerisinde ALC markası sadece mobil parça prosesinde değil, hasar onarım, mini onarım ve mobil parça onarım proseslerinde sigorta sektörüne hizmet vermekte. Tabii bunun yanı sıra periyodik bakım, mekanik onarım ve oto bakım-koruma üzerine de sigortalılara çeşitli hizmetler sunuyor.

Markamız bu sene 21. yılını kutlayacak. İnşallah Kıbrıs'ta bir bayi toplantısıyla bunu gerçekleştiriyor olacağız, bunun da haberini buradan vermiş olayım. 21 yıldır bu markanın yanındayız. Son üç-üç buçuk sene içerisinde yeni markalar oluşturduk. Şu an toplamda altı grup markamız var: Türk Asistans, Sovtajyeri, ATC Yazılım, Alcar Filo ve ALC Servis. Bunların kimisi kapalı devre hizmet veriyor, yani sadece bayilerimize ve grup markalarımıza hizmet etmek üzere kuruldu, kimisi de doğrudan bireyselle hitap ediyor. Bazı markalarımız da yine sigorta şirketlerinin sigortalılarına hizmet vermek üzere kurulmuş ve büyüyen markalardır.

Ancak ifade ettiğim gibi, ALC 21. yılını kutluyor ve sektörde herkes beni "Mahmut ALC" olarak biliyor. Bu ismi ve markayı koruyup kollamak, bizden sonraki nesillere bırakmak benim yegane görevim. Ben üç kardeşin ortancasıyım, kardeşim endüstri mühendisi, en küçüğümüz ise aktüer. Aile şirketi olduğumuz için büyük amcam Arif Bey'in oğlu da yazılım üzerine lisansını tamamladı ve şu an ATC Yazılım markamızın proje yöneticisi. Onun bir küçüğü yine endüstri, diğeri de aktüer. Takdir edersiniz ki aile şirketleri, sadece para kazanmaktan ziyade kendinden sonra gelen nesillere iş bırakmak üzerine kuruludur.

Ben ALC markasını "genç girişimci" vizyonuyla değerlendiriyorum. Ticarlar para kazandıkça mutlu olurlar, girişimciler ise başarıyla mutlu olurlar. Biz bu markayı devraldığımızda tek bir servis noktası vardı; bugün ALC Servis'in Türkiye'de 9 şubesi, yurt dışında da Londra ve Kıbrıs olmak üzere 2 şubesi var. Bunun yanı sıra altı grup markası oluştu. En büyük hedefim, bu markayı sürdürülebilir bir şekilde bizden sonraki nesillere bırakmak ve geliştirmektir.

"Değiştirmiyoruz, onarıyoruz, orijinalliği koruyoruz" mottosu nereden çıktı ve markanın merkezine nasıl yerleşti?

2005 yılında kurulan markamız, başlangıçta kendini "küçük hasar uzmanı" olarak konumlandırmıştı. Ancak ALC Servis sadece küçük hasarları yapmıyor, hasar ekosisteminde sigortalılara uçtan uca hasar yönetim hizmeti de veriyor. Dolayısıyla yeni bir mottoya ihtiyacı

mi vardı. Özellikle 2021 yılında genel müdürlüğümüze taşıdıktan sonra yönetim kurulu olarak bir karar aldık. "Kurumsal Esnaf" kavramını çok beğenmiştik, çünkü esnaf vizyonunu ve samimiyetini asla kaybetmememiz, müşteriye karşı o duruşu korumamız gerekiyordu ama kurumsal duruşumuzu da her zaman göstermeliydik. Bu vesileyle 2021 yılında "Değiştirmiyoruz, onarıyoruz, orijinalliği koruyoruz" mottosuyla yola çıktık.

Peki, bu sigorta şirketlerine nasıl bir fayda sağladı? Sigorta şirketleri, hasar maliyetlerini yönetmek adına parça değiştirmek yerine onarım mantığını çok benimsemi. Özellikle pandemiden sonra yedek parça tedarik sürecinin uzaması ve maliyetlerin artması, buna bağlı olarak ikame araç maliyetlerinin yükselmesi, sigorta şirketlerinin öncelikle onarım yolunu tercih etmesine vesile oldu. Bu da hem zincir servislerin hem de nitelikli onarım yapan firmaların verdiği hizmetin değerini artırdı.

Hasarlı bir aracın servis süreci nasıl işliyor?

Bir sigortalı hasar gerçekleştiğinde servise başvurduğunda, öncelikle hasarın sigorta kapsamında olup olmadığını anlamak için hasar evrakları istenir. Sonrasında zabıt veya beyan temin edilir ve ilgili sigorta şirketinden sistem üzerinden hasar dosyası açılır. Ardından devletin bağımsız denetçisi olan kıymetli ekspertler servisimize gelerek hasar tespiti yaparlar. Tespit sonrası onarım başlar, sigorta şirketi yedek parça tedarik sürecini yönetir ve parçalar servisimize sevk edildikten sonra montaj ve onarım tamamlanır. Kalite kontrolü sağlandıktan sonra araç sigortalıya teslim edilir.

Fakat bizim işimiz burada bitmiyor. Aracı teslim ettikten sonra CRM hizmetimiz devreye giriyor. Neticede vermiş olduğumuz bir hizmet var. Türk Ticaret Kanunu gereği yapılan iş iki yıl boyunca garanti kapsamındadır. Hem bu garantinin takibi hem de müşteri memnuniyetini ölçerek hedeflerimizi belirlemek adına bu CRM sürecini titizlikle yürütüyoruz.

Oto hasar onarımında sektörün hala kuramadığı en büyük "ezber" nedir?

Ashında buna sektörün değil de, "sigortalının" kuramadığı ezber diyelim. Neden dersiniz; hepimiz araç sahibiyiz, polise yapıyoruz ama genellikle risk gerçekleştiğinde açıp polise bakıyoruz. Ne satın aldığımızın tam olarak farkında değiliz. Polise yaptırırken "en ucuzu olsun" mantığıyla hareket ediyor ancak bugün kasko prim bedelleri neredeyse trafik priminden daha kritik hale geldi. Sigorta bilincinin tüketici tarafında daha fazla gelişmesi lazım, ne satın aldığımız polise yapıldığı an kontrol etmeli.

Asistans hizmetleri de buna bağlı. Sigortalı, poliçesinde ikame araç süresini örneğin 2x7 gün mü, süresiz mi? veya diğer detayları hasar anında öğrendiğinde, eğer beklentisi karşılanmazsa mağduriyet ve şikayet oluşuyor. Bu yüzden sigortalıların polise içeriğini mutlaka okumalarını tavsiye ediyorum. Bizler sigorta şirketleriyle projeler geliştiriyoruz, bazı projelerde süresiz ikame araç, bazılarında pasta cila veya oto bakım indirimleri gibi avantajlar sunuyoruz. Sigortalı, şirketi tarafından bize yönlendirildiğinde buranın belli bir standartta hizmet verdiğini biliyor. Biz ashında sigorta şirketlerinin de bir nevi sorumluluğunu üstleniyoruz, çünkü "sigortalı hasar anında belli olur" derler. Biz iyi hizmet verirken sigorta şirketi de müşterisini korumuş olur.

Hasar onarım süreçlerinde dijitalleşme sizin için ne ifade ediyor?

2021 yılından beri genel müdürüm ancak bu markaya en büyük katma değerim nedir diye sorsaydınız "yazılım" derdim. 2013 yılında yönetimi devraldıktan sonra aldığım ilk aksiyon bir yazılım departmanı kurmaktı. 2016 yılında lansmanını yaptığımız DOST sistemini şu an tüm Türkiye kullanıyor ve bugüne kadar sistemimiz hiç çökmedi. Yazılım, bizim geleceğimizi şekillendirecek en önemli husustur. Yaklaşık 6-8 ay önce ATC Yazılım adında bir şirket kurduk. Teknopark'ta 170 şirket arasından projemizi sunarak onay aldık. Projemiz, özellikle mobil parça onarım prosesinde karbon salınımını azaltmaya, ülke ekonomisine katkı sağlamaya ve geleceğe yeşil bir dünya bırakmaya odaklıdır. Yazılımımız bizim için sonu yok, yapay zeka destekli programlarla evrak okumadan süreç yönetimine kadar her aşamayı geliştiriyoruz. İlerleyen süreçte müşteri deneyimini bu dijital altyapıyla daha da farklılaştıracağız.

ALC'nin yaygın servis ağı ve

sektördeki konumu nedir?

Şu an Türkiye'de 67 franchise ve 9 şube olmak üzere toplam 76 servis noktamız var. Türkiye'nin en yaygın servis hizmet ağı ALC Servis'tedir. Bunu neden hedefledik? Özellikle mini onarım prosesinde sigortalılar lokasyon yakınlığına çok önem veriyor. İstanbul'da trafikten dolayı hesap yapıyoruz ama Anadolu'da insanlar 20 kilometre mesafeyi bile uzak bulabiliyor. Biz şu an 26 sigorta şirketiyle mini onarım projesinde hizmet veriyoruz ve bu alanda en yaygın ağı sahip markayız. Bu durum sigorta şirketine operasyonel kolaylık sağlıyor. Mini onarım süreçleri ALC gibi asist edilen bir firmaya devredildiğinde, şirketin üzerindeki dosya inceleme ve ödeme planlama yükü kalkıyor. Bizim yükümlülüğümüz hem maliyetlere olumlu katkıda bulunmak hem de memnuniyeti sağlayarak sigortalının bir sonraki yıl poliçesini yenilemesine vesile olmaktır.

Rakiplerinizden farkınız nedir?

Biz "hasar kökenli" bir aileyiz. Hasarın içinden geliyoruz ve ailenin öz kaynaklarından, insan kaynağından maksimum düzeyde faydalanıyoruz. Kendi bünyemizde çok personel yetiştirdik. Yetkili veya özel servisler nazarın hasar onarım maliyetlerimiz minimum %30 daha tasarruflu. Yani piyasada 100 bin TL'ye mal olan bir hasar dosyası, ALC Servis'te yaklaşık 70 bin TL civarında sonuçlanabiliyor. En güçlü yanımız bu operasyonel verimliliğimizdir.

Gelecek hedefleriniz nelerdir?

ALC, 21 yıldır sektörde olan bir marka. Biz hasar ekosistemini (asistans, yedek parça, yazılım) oluşturduk. Şu an önceliğimiz bu markaları hazmetmek ve operasyonel süreçlerini ATC Yazılım ile daha iyi yönetmek. Şu an için yeni bir şube açma planımız yok, hedefimiz bu altı markayı sürdürülebilir kılmak. Biz tüccar değil girişimciyiz, başarı bizim için itibar ve istikrarı korumakla, yani sürdürülebilirlikle olur. Belki ilerleyen dönemde yeni mottomuz "Sürdürülebilir Tasarruf" olabilir.

Sektöre son mesajınız nedir?

Tüm sektöre ve büyüklüme saygılarımı sunuyorum, onlardan öğrenecek çok şeyimiz var. Sigorta sektöründen beklentimiz farkındalık yaratılmasıdır. Sigorta şirketleri sadece prim üretmeye odaklanmamalı, hasar süreçlerinde ALC gibi sürdürülebilirlik odaklı firmaları daha çok dinlemelidir. 2013 yılında tek bir şubeyken bugün 76 noktaya ulaştık ve bu sistemi yönetecek güçlü bir altyapımız var.

Kısa Kısa...

Sizi mutlu eden 3 şey?

Kızım, işim ve eşim.

Toteminiz var mı?

Kıyafetle ilgili bir totemim var, iyi giyersem toplantının iyi geçtiğini düşünüyorum.

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

Kuzu eti.

Erken uyanmak mı, geç kalkmak mı? Erken uyanmak.

Tatiliniz dinlenmeli mi olmalı, aktiviteli mi? Aktiviteli.

Yaz mı kaç mı? Her zaman yaz.

Hırs mı konfor mu? Hırshıydım ama belli bir yaştan sonra konforlu olmasına inanıyorum.

Müzedede mi kaybolmayı tercih ederdiniz yoksa devasa bir kütüphanede mi? Müzedede.

En çok hangi yetenekle doğmak isterdiniz? Futbolcu.

Sizi en çok ne güldürür? Yakın arkadaşlarım.

Planlı yaşamak mı akışına bırakmak mı? Kesinlikle planlı yaşamak.

Kendi başınıza kalmak mı, kalabalık bir grubun parçası olmak mı? Feodal yapıda yetiştiğimiz için kesinlikle kalabalık bir yapıda.

Telefonunuzu bir hafta boyunca kapatmak zorunda kalsanız en çok neyi özlersiniz? İşimi. Çünkü ailem zaten yanımda olurdu.





Araç Alırken Süprizlere Yer Yok!

Yeni hizmetimiz TRAMER360 ile araç geçmişini tek bir raporda görüntüleyin.



TRAMER360 araç hasar sorgulama raporuna şimdi ulaşın!

Hemen sorgula: Sigortam360.com



Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi



Katılım Emeklilik, Türkiye'nin en iyi işverenleri arasında

Katılım Emeklilik, Great Place to Work® sertifikasıyla Türkiye'nin En İyi İşverenleri listesinde girerek, kuruluşundan bu yana titizlikle inşa ettiği güven ortamı ve güçlü kurum kültürünü %89 çalışan memnuniyeti oranıyla uluslararası düzeyde tescilleledi.

Katılım sigortacılığının yenilikçi ve öncü kurumlarından Katılım Emeklilik, uluslararası iş yeri kültürü otoritesi Great Place to Work® tarafından gerçekleştirilen değerlendirmeler sonucunda iki önemli başarıya birden imza attı. Şubat 2026 - Şubat 2027 döneminde Great Place to Work® sertifikasını taşımaya hak kazanan şirket, aynı zamanda Türkiye'nin En İyi İşverenleri Listesi'nde ilk 10 arasında girerek güçlü kurum kültürünü uluslararası arenada bir kez daha tescilleledi. Çalışan memnuniyeti, güven ve kurumsal bağlılık alanlarında uluslararası standartlarda gerçekleştirilen kapsamlı değerlendirmeler sonucunda elde edilen bu başarı, Katılım Emeklilik'in insan odaklı yönetim anlayışının ve çalışmaya verdiği değerin tescillenmiş somut bir göstergesi oldu.

Çalışan deneyimi büyümenin merkezinde

Great Place to Work® Türkiye Benchmark Araştırması kapsamında Katılım Emeklilik bünyesinde yaklaşık 300 çalışanın anonim olarak katıldığı anket sonuçlarına göre, çalışanların %89'u kurumlarını "harika" bir çalışma yeri olarak tanımladı. Çalışan deneyimini merkeze alan uygulamalar, kapsayıcı kurum kültürü ve sürekli gelişimi destekleyen yaklaşım, Katılım Emeklilik'i sektöründe öne

çıkaran unsurlar arasında yer aldı. Şirket, çalışanlarının kendini değerli hissettiği, gelişim fırsatlarına erişebildiği ve ortak bir amaç etrafında bulunduğu bir çalışma ortamı oluşturma vizyonu ile çalışmalarını sürdürüyor.

Güçlü kültür ve kapsayıcı yapı

Katılım Emeklilik'in Great Place to Work® anket sonucunda şeffaf yönetim anlayışı ve adil yan haklar öne çıkan başlıca unsurlar arasında yer aldı. Kadın istihdamı ve dengeli temsil, hibrit çalışma modelinin sağladığı esneklik ve farklı şehirlerdeki ekiplerin süreçlere aktif katılımı da çalışan bağlılığını güçlendiren faktörler arasında yer alıyor. İnsan Kaynakları ve Strateji Direktörü Aykut Sevim, bağımsız bir değerlendirme ile elde edilen bu uluslararası başarının önemine dikkat çekerek: "Çalışma arkadaşlarımızın hem bugünkü deneyimini hem de kariyer gelişimlerini önceliklendiriyoruz. Aldığımız sertifika, işveren markamızı güçlendirme yolundaki kararlılığımızın somut bir göstergesi. Kapsayıcı ve gelişimi destekleyen uygulamalarımızı yaygınlaştırarak sürdürülebilir bir çalışma kültürü inşa etmeye devam edeceğiz" değerlendirmesinde bulundu.

Katılım Emeklilik, kuruluşundan bu yana çalışan haklarını ön planda tutan yaklaşımıyla şekillendirdiği kurum kültürünü; yüksek aidiyet ve memnuniyet düzeyiyle uluslararası ölçekte bir kez daha kanıtladı. Great Place to Work® Sertifikası ise şirketin kurumsal kimliği ve işveren markası açısından güçlü bir referans noktası olacak.

Kariyerine ara veren kadınlara destek

QNB Sigorta İnsan ve Kültür Genel Müdür Yardımcısı Nadire Yüceci: "QNB Sigorta'nın kapsayıcı işveren markası yaklaşımının dikkat çeken örneklerinden biri de 'Kaldığım Yerden, Yeniden' projesi. Evlilik, doğum veya şehir değişikliği gibi nedenlerle kariyerine ara vermek zorunda kalan kadınların iş hayatına dönüşünü desteklemek amacıyla kurulan projemiz kapsamında, başvuru sahiplerine yapay zekâ destekli mülakat simülasyonu deneyimi sunuyoruz. Ardından düzenlediğimiz 'Yolculuğa Başla Ofis Günleri' ile adaylar şirketimizin merkezinde ağırlanıyor. İmaj ve kariyer yönetimi, ilham veren kariyer hikâyeleri, değerler eğitimi ve geri bildirim oturumlarıyla desteklenen süreçte toplam 20 kadına ulaştık ve işe alm süreçlerine dahil olmalarını sağladık" dedi.

Yapay zekâ destekli aday deneyimi

Şirketin işveren markası uygulamalarında öne çıkan başlıklardan biri de yapay zekâ destekli işe alm deneyimleri olduğunu belirten Yüceci: "Kocaeli Üniversitesi öğrencileri için hayata geçirdiğimiz Yapay Zekâ Mülakat Simülasyonu ile genç yetenekler, günümüz işe alm dünyasında giderek daha fazla önem kazanan yeni nesil değerlendirme süreçlerini deneyimleme ve uzmanlardan birebir geri bildirim alma fırsatı elde ettiler. Ayrıca, QNB Sigorta'nın uzun dönem staj programı olan Future Ready kapsamında, genç yeteneklere yenilikçi ve geleceğin iş dünyasına uyumlu bir deneyim sunuluyor. Programa yapılan 2005 başvuru arasından seçilen adaylar, yapay zekâ destekli değerlendirme süreçleriyle yürütülen seçim sürecini başarıyla tamamlayarak 6 ay süren staj programına katılıyor ve kapsamlı bir oryantasyon süreciyle kariyerlerine güçlü bir başlangıç yapma fırsatı yakalıyor" dedi.

Genç yeteneklerle yerinde temas

QNB Sigorta'nın, farklı üniversitelerde gerçekleştirdiği etkinliklerle genç yeteneklere kariyer yolculuklarında rehberlik ettiğini belirten Yüceci: "QNB Sigorta olarak gençlerin işe alm süreçlerini daha yakından tanımalarını sağlayan uygulamalara imza atıyoruz. Bu kapsamda üniversitelerle yakın temas içindeyiz. Yıldız Teknik Üniversitesi İşletme Kulübü tarafından düzenlenen Just in Case etkinliğinde mülakat simülasyonu gerçekleştirdik. Boğaziçi Üniversitesi İşletme Kulübü'nün Finance Break etkinliğinde kariyer buluşmasına katıldık. Gedik Üniversitesi öğrencilerini genel müdürlüğümüzde ağırladığımız İşe Alm Ekibi ile Şeffaf Mutfak etkinliği kapsamında uygulamalı bir deneyim sunduk. İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa'da gerçekleştirdiğimiz Q-Talk etkinliği ve İstanbul Üniversitesi'nde düzenlenen InterLab Kariyer Zirvesi ile öğrencilerle bir araya geldik. Bu etkinliklerde öğrenciler CV hazırlama, mülakat süreçleri, vaka analizi ve sektör dinamikleri gibi birçok başlıkta doğrudan uzmanlarla bir araya gelme fırsatı buldular. Bu etkinliklerle, genç yeteneklerle erken temas kurmayı, işe alm süreçlerini şeffaflaştırmayı ve potansiyel adaylarla uzun vadeli bir bağ inşa etmeyi hedefliyoruz" diyerek sözlerini noktaladı.



QNB Sigorta'dan geleceğe yatırım: Yapay zekâ destekli istihdam ve genç yetenek hamlesiarasında

QNB Sigorta, yapay zekâ destekli işe alm uygulamaları, staj programı, üniversite iş birlikleri ve kapsayıcı kariyer projeleriyle işveren markasını güçlendirirken, genç yetenekler ve kadın istihdamı odağında güçlü bir etki sağlıyor.

QNB Sigorta İnsan ve Kültür Genel Müdür Yardımcısı Nadire Yüceci, "İşveren markamızı yalnızca işe alm süreçleriyle değil, adayın ve çalışanın tüm deneyimini kapsayan bütüncül bir bakış açısıyla ele alıyoruz" dedi.

QNB Sigorta, işveren markası yaklaşımını yalnızca işe alm süreçleriyle sınırlamıyor; aday ve çalışan deneyimini odağına alan uygulamalarıyla farklı yetenek havuzlarıyla güçlü bağlar kuruyor. Genç yeteneklere yönelik üniversite etkinliklerinden yapay zekâ destekli mülakat simülasyonlarına, uzun dönem staj programlarından kariyerine ara vermiş kadınların iş hayatına dönüşünü destekleyen projelere kadar uzanan uygulamalar, şirketin kapsayıcı ve geleceğe odaklı insan kaynakları vizyonunu yansıtıyor. Bu yaklaşım, QNB Sigorta'nın işveren markasını yalnızca bir işe alm fonksiyonu olmaktan çıkararak, yeteneklerle sürdürülebilir ve uzun soluklu bir ilişki kurma stratejisinin temelini oluşturuyor.

Şirketin yaklaşımına ilişkin değerlendirmede bulunan QNB Sigorta İnsan ve Kültür Genel Müdür Yardımcısı Nadire Yüceci, "Bizim için işveren markası yalnızca işe alm süreçlerinden ibaret değil; gençlerle, deneyimli profesyonellerle ve kariyerine yeniden başlamak isteyen herkesle kurulan sürekli bir ilişkiyi ifade ediyor" dedi.



Borçlanmadan araç sahibi olmanın anahtarı: Lüks Hayat Sigortası

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

Primlerini öde, biriken tutarı ister nakit al ister QCAR ayrıcalığıyla borca girmeden direksiyona geç. Bütçen kısıtlıysa aracına ortak ol, 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, hedeflenen bakiyeye ulaşımına için ödemenin prim tutarına ve seçilen araç değerine göre değişiklik gösterebilir.

QUICK
HAYAT



Sompo Sigorta'dan yeni reklam: "Hızlıca Normale Dön"

Sompo Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü için hazırladığı yeni reklam filmiyle, hayatın akışında "normal" olanın değerine dikkat çekiyor. "Hızlıca Normale Dön" mesajıyla ekranlara taşınan filmde, beklenmedik sağlık sorunlarının hayatı kesintiye uğratabileceği vurgulanırken; sunulan hızlı ve pratik çözümler sayesinde sürecin kolayca yönetilebileceği ve hayatın kaldığı yerden devam edilebileceği anlatılıyor.

Yılın başında kasko ürünü ile başlayan "Normal'e Dön" kampanyasının ikinci filmi bu defa "sağlık" odağında Haziran sonuna kadar televizyon, radyo ve dijital platformlarda yayında olacak.

Hayatın akışında "normal" kabul edilen sağlıklı ve aktif yaşamın aslında ne kadar kıymetli olduğunu dikkat çeken reklam filmi, bu rutinin beklenmedik sağlık sorunlarıyla kolayca kesintiye uğrayabileceği gerçeğinden yola çıkıyor. Sompo Tamamlayıcı Sağlık

Sigortası'nın sunduğu hızlı hizmet, kolay süreç yönetimi ve Sompo Mobilo üzerinden kolay bir şekilde anlaşılabilir kurum bilgisi ulaşılarak, kullanıcıların kısa sürede hayatlarına kaldıkları yerden devam edebileceği vurgulanıyor. Film, "hızlıca normale dönme" vadisini merkeze alarak, sağlığa yaşanan beklenmedik durumların hayatı durdurmak zorunda olmadığını güçlü bir şekilde ortaya koyuyor.

Sompo Sigorta bu kampanya ile aktif yaşam temposuna sahip, sağlığına önem veren ve hayatında kesinti yaşamak istemeyen tüm bireyler başta olmak üzere geniş bir kitleye sesleniyor. Marka, sağlığa yaşanan beklenmedik durumların hayatı durdurmak zorunda olmadığını mesajını görünür kılmayı hedefliyor.

"Sunduğumuz hızlı çözümlerle, hayatın kaldığı yerden devam etmesini sağlıyoruz"

Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür

Yardımcısı Burak Bayhan, reklam filmine ilişkin değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı: "Hayatın akışında çoğu zaman fark etmeden sürdürdüğümüz 'normal' anların aslında en büyük konforumuz olduğunu hatırlatmak istedik. Beklenmedik sağlık sorunları bu akışı bir anda kesintiye uğratabiliyor. Sompo Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile sunduğumuz hızlı, pratik ve erişilebilir çözümler sayesinde müşterilerimizin kısa sürede, hayatlarına kaldıkları yerden devam edebilmelerini sağlıyoruz. Bu filmle birlikte, sağlığın risk altına girdiği anlarda hayatın durmak zorunda olmadığını güçlü bir şekilde anlatıyoruz."

İndie İstanbul imzası taşıyan reklam filmi, Riders Film prodüksiyonuyla ve Gürcan Güreşçi yönetmenliğinde hayata geçirildi. 6 Nisan akşamı yayına giren kampanya, televizyon ve radyo mecralarında 5-19 Haziran tarihleri arasında, dijital platformlarda ise ağustos ayına kadar yayında olacak.

SİGORTA POSTASI
SİGORTACILIKIN YENİ HALİ

Bu gazeteyle yazan makalelerdeki fikirler yazarlarına aittir. Yayıncıların bu makalelerin sorumluluğu ilanı sahiplerine aittir. Yayıncıların yazı ve fotoğrafların kullanımı ya da tamamını yayımlama hakkı yazarların kullanımına bırakılmıştır. Sigorta Postası, kurum markası, fikirleri yayımlama hakkı eder.

ISSN: 2622-8897
İstihdam Sahibi: İsmail Özlük
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Özgür Özlük
Halkın Düşünceleri: Av. Enes Balık

Grafik Tasarım: Özgür Özlük
Düzenleme: Gamze Saygın
Editör: Özgür Özlük

Yayıncılık Yeri ve Yazışma Adresi: İstanbul - Cad. Nur Toprak Avm Blok 2 D: 34 Nispetiye - BEŞİKTAŞ

Baskı Yeri: Beşiktaş - Marmaristan - Akademi, Karşılag (Cd. 9629) Yayıncılık

Abonelik: sigortapostasi.net.tr@gmail.com

İletişim: 0212 491 53 21 / 49148 / 0532 867 83 63 sigortapostasi.net.tr@gmail.com www.sigortapostasi.net



Fisun Koç Doğan

Allianz Türkiye Hayat Sigortaları ve Bireysel Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı

Allianz Türkiye'den ailelere yeni BES çözümü: "Çocuğumla Büyüyen BES" tanıtıldı

Türk sigorta sektörünün güçlü şirketlerinden Allianz Türkiye, çocukların geleceğine erken yaşta yatırım yapmak isteyen aileler için yeni bireysel emeklilik planı "Çocuğumla Büyüyen BES"i hayata geçirdi. Sektörde fark yaratacak bu yeni çözüm, çocuklara özel ek katkı avantajlarını ailelere yönelik kapsamlı güvenceyle bir araya getiriyor.

Allianz Hayat ve Emeklilik, bireysel emeklilik planlamasına erken başlangıçları teşvik etmek ve çocukları için en iyisini isteyen ailelere kapsamlı bir güvence sunma hedefiyle "Çocuğumla Büyüyen BES" planını hayata geçirdi. Ek katkı hediye ve sağladığı kapsamlı güvence yapısıyla sigorta sektöründe fark yaratacak "Çocuğumla Büyüyen BES", uzun vadeli birikimi teşvik eden yapıyla da öne çıkıyor.

Ek katkı avantajları ve kapsamlı güvence bir arada

"Çocuğumla Büyüyen BES", yalnızca bir tasarruf planı olmamanın ötesine geçerek, katkı avantajları ile güvenceyi aynı yapı içinde sunmasıyla fark yaratıyor. Plan kapsamında; 0-1 yaş arası çocuklar için yapılan sözleşmelerde Allianz gram altın değerinde ek katkı payı hediyesi sunarken, 1-18 yaş arası çocuklar için ise her yıl doğum günü ayında, yıllık 100 bin TL'ye kadar ödenen katkı payının %5'i oranında ek katkı payı desteği sağlıyor. Bu destek her yıl enflasyonla büyüyor. Bununla birlikte, ebeveynin vefatı veya maluliyet gibi durumlarda, plan kapsamında belirlenen limitler dahilinde katkı payı ödemeleri çocuk 18 yaşına gelene kadar Allianz tarafından karşılanıyor.

Plan kapsamında sunulan ek katkı destekleri, çocukların birikimlerinin daha hızlı büyümesine katkı sağlarken; ebeveynlerin vefatı gibi kritik durumlarda devreye giren güvence yapısı, bu birikimin ke-

sintisiz şekilde devam etmesine imkân tanıyor. Bu yaklaşım, ailelere yalnızca bugünü değil, çocuklarının geleceğini de güvence altına alma imkânı sunarken, ailelerin bireysel emeklilik planlamasına erkenden başlamasını da teşvik ediyor.

Fisun Koç Doğan: "Çocuklar için erken başlayan birikim, güçlü bir geleceğin anahtarı"

"Çocuğumla Büyüyen BES" planıyla müşterilerimizin ve çocuklarımızın yaşamları boyunca yanlarında yer alarak en yakın finansal partnerleri olmayı amaçladığımız söyleyen Allianz Türkiye Hayat Sigortaları ve Bireysel Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Fisun Koç Doğan, şunları söyledi: "Bireysel emeklilik alanında yenilikçi çözümlerimizle bugün yaklaşık 1,5 milyon katılımcıya hizmet sunuyoruz. Bu sorumlulukla, müşterilerimize ihtiyaçlarına en uygun çözümleri sunacak yenilikçi ürün ve hizmetler geliştirmeye devam ediyoruz.

İstatistiklere baktığımızda, ülkemizde 18 yaş altı nüfusun 24 milyonu aştığını ve her yıl yaklaşık 1 milyon yeni doğum gerçekleştiğini görüyoruz. Bu tablo, çocuklara yönelik uzun vadeli tasarruf çözümlerinin önemini daha da artırıyor. Biz de gerçek müşteri hikayelerimizde çok net görüyoruz ki, konu birikim yapmak olduğunda ne kadar erken başlanırsa o kadar güçlü sonuçlar elde edilebiliyor. Erken yaşta birikime başlamak ve bunu düzenli şekilde sürdürmek, kartopu etkisiyle çocuklarımızın geleceğini güvence altına alacak önemli hedeflere ulaşmayı mümkün kılıyor.

Bizim hedefimiz, yeni doğan bebeklerin ilk tasarruf hesabının Allianz BES olması. Hayata, kendisiyle birlikte katkılarla büyüyen bir BES hesabıyla başlamanın çocuklara adeta hayata 1-0 önden başlama imkânı sunduğuna inanıyoruz. Ebeveynler çocuklarının geleceğini düşündüğünde, finansal kaygılar doğal ola-

rak ön plana çıkıyor. "Çocuğumla Büyüyen BES" tam da bu ihtiyaçtan yola çıkarak geliştirdik. Çocuklara özel sunduğumuz ek katkı avantajlarını, yaşamın getirdiği kritik durumlarda devreye giren güvence hem rasyonel hem de duygusal açıdan güçlü bir destek sunuyoruz. Bu planla, müşterilerimizin tüm yaşam döngüsü boyunca yanlarında yer alırken; çocukları ve hatta torunları için uzun vadeli finansal planlamalarını güvenle sürdürebilecekleri, nesilden nesle aktarılacak bir çözüm sunmayı hedefliyoruz."

Uzun vadeli birikimde güçlü avantaj

Bireysel emeklilik sisteminde erken yaşta başlayan birikim, zamanla çok daha yüksek bir finansal değere dönüşüyor. "Çocuğumla Büyüyen BES", uzun vadeli yatırım disiplini sayesinde yüzde 20 oranında uygulanan devlet katkısı, Allianz'ın sunduğu geniş fon yelpazesi ve Allianz Finansal Danışmanlık hizmeti gibi profesyonel fon yönetimi avantajlarını daha etkin hale getiriyor. Aynı zamanda sistemde kaldıkça düşen stopaj oranlarının sağladığı birikim avantajı, yatırım getirilerinin korunmasına katkı sağlarken, ailelerin çocuklarının eğitim, yaşam ve gelecekteki ihtiyaçları için planlı ve sürdürülebilir bir finansal temel oluşturmasına olanak tanıyor.

Sadece anne ve babaları değil, tüm aile fertlerini kapsıyor

"Çocuğumla Büyüyen BES", yalnızca anne ve babalara değil; büyükanne, büyükbaba ve çocukların geleceğine katkı sağlamak isteyen tüm aile bireylerine ve bakım verenlere hitap ediyor. Her bütçeye uygun ödeme planları ile erişilebilir bir yapı sunan plan, özellikle çocuklarının geleceği için düzenli birikim yapmak isteyen geniş bir kitleye ulaşmayı hedefliyor.



SAİK
Sigorta Acenteleri İcra Komitesi

Sigorta sektöründe "kampanya" uyarısı: TOBB'dan dikkat çeken açıklama

Türkiye Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, son dönemde artan kampanya ve uygulamaların sektör dengelerini ve acentelik mesleğinin sürdürülebilirliğini olumsuz etkileyebileceği uyarısında bulundu.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Türkiye Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, sigorta ürünlerinin dağıtım yapısını etkileyen ve özellikle fiyat ile komisyon odaklı kampanyaların sektörde hassasiyet oluşturduğunu açıkladı.

Sektöre Zarar Verebilir

Komite, kısa vadede avantaj sağlayan bu tür uygulamaların uzun vadede hem acentelik mesleğine hem de sektörün sağlıklı işleyişine zarar verebileceğine dikkat çekerek, şu açıklamalarda bulundu: "Son dönemde bazı platformlarda yer alan ve sigorta ürünlerinin dağıtım yapısını ve sigortalıların Acentelere ve Sektöre bakışımı olumsuz etkileyebilecek nitelikteki kampanya ve uygulamalar dikkatle izlenmektedir. Özellikle fiyat ve

komisyon yapıları üzerinden şekillenen bu tür uygulamaların, kısa vadeli avantajlar sunmakla birlikte, orta ve uzun vadede sigorta acenteliği mesleğinin sürdürülebilirliği ile sektör dengeleri açısından olumsuz hassasiyet oluşturabileceği değerlendirilmektedir. Sigorta acenteleri; müşteriye doğru ürünün, doğru teminatlarla ve sağlıklı bilgilendirme ile sunulmasına ve hasar vukuunda hizmet anlamında vazgeçilmez bir rol üstlenmektedir. Bu çerçevede, sektörde faaliyet gösteren tüm paydaşların rekabeti bozmayacak, hizmet kalitesini ve mesleki yapıyı zedelemeyecek bir anlayışla hareket etmesi büyük önem taşımaktadır.

TOBB Türkiye Sigorta Acenteleri İcra Komitesi olarak;

Mesleğimizin saygınlığına ve sürdürülebilirliğine katkı sağlayacak her türlü yapıcı yaklaşımı desteklediğimizi, Sektörün sağlıklı gelişimini olumsuz etkileyebilecek uygulamalar konusunda gerekli değerlendirmeleri yaptığımızı, Acentelerimizin bu tür gelişme-

ler karşısında dikkatli, bilinçli ve duyarlı hareket etmelerinin önem arz ettiğini, kamuoyunun ve meslektaşlarımızın bilgisine sunarız.

Bu kapsamda tüm acentelerimizin, sektörel birlik ve beraberlik anlayışı içerisinde, etik rekabet ilkelerine uygun şekilde hareket etmeye devam edeceğine olan inancımız tamdır. Bu ve benzeri kampanyaları düzenleyen, destek veren, acentesinden daha ucuza poliçe satan ve satılmasına müsaade eden sigorta şirketlerinin de bu davranışlarını eleştirdiğimizi ve meslektaşlarımızın bu konulara karşı daha duyarlı hareket etmesini kesinlikle tekrar belirtiriz.

Saygılarımızla

Not: *Axa Sigorta A.Ş. Komisyon indirimine karşı olduğunu, etik bulmadığını ve bu nedenle KAMPANYA DESTEĞİNDEN ÇEKİLDİĞİNİ iletmiştir.*



İş Black Emeklilik Planı'yla Geleceğinize Ayrıcalıklı Bir Adım Atın

Anadolu Hayat Emeklilik'ten İş Black Emeklilik Planı ile BES yaparız, 1.000 TL ek katkı payı ayrıcalığı bekliyor.

İş Black

Anadolu Hayat Emeklilik, Türkiye İş Bankası'nın yeni sadakat programı İş Black kapsamında İş Black Emeklilik Planı'na dahil olan müşterilere özel ayrıcalıklar sunmanın yanı sıra "hoş geldin hediyesi" olarak ek katkı payı veriyor.

Anadolu Hayat Emeklilik, İş Black Emeklilik Planı ile Türkiye İş Bankası'nın yeni sadakat programı "İş Black" kapsamındaki müşterilere çok özel avantajlar sağlarken aynı zamanda gelecekleri için bugünden yatırım yapma imkânı sunuyor.

Anadolu Hayat Emeklilik'ten İş Black planına özel ayrıcalıklar

İş Black Emeklilik Planı ile müşteriler herhangi bir giriş aidatı ödemedi 5.000 TL'den başlayan katkı paylarıyla gelecekleri için birikim yapmaya başlıyor. Düzenli birikim imkânının yanı sıra emeklilik sürecini destekleyen ek hizmetlerle kapsamlı bir ayrıcalık paketi olarak tasarlanan planda, acil ambulans ve sağlık danışmanlığı hizmetleri, müşterilerin eş ve çocuklarını da kapsayacak şekilde ücretsiz sunuluyor. Bireysel emeklilik hesabına İş Bankası kredi kartlarıyla gerçekleştirilen katkı payı ödemeleri de MaxiPuan kazandırıyor.

Anadolu Hayat Emeklilik, İş Black Emeklilik Planı ile İş Black'lilere emeklilik dönemine yönelik uzun vadeli birikim alışkanlığı kazandırmayı ve finansal güvenceyi bütünsel bir hizmet yaklaşımıyla bir araya getirmeyi hedefliyor. İş Black Emeklilik Planı kapsamında kampanyaya özel olarak, belirlenen koşulları sağlayan ve ilk kez başvuran müşterilere bir kereye mahsus olmak üzere 1.000 TL tutarında "Hoş Geldin Ek Katkı Payı" veriliyor.



SİGORTA

Her Anında **DAİMA YANINDA**



hdisigorta.com.tr



0850 222 8 434

Web sitemizi ziyaret etmek için QR kodu okutabilirsiniz.





Buket Erşan

Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı

"En çok büyüyen branş sağlık ve hastalık branşları oldu"

Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı Buket Erşan Sigorta Postası'na özel açıklamalarda bulundu. Erşan, sigorta sektörünün 2025'te zorlu koşullara rağmen büyümesini sürdürdüğünü belirterek, 2026'da dijitalleşme, yapay zeka ve gömülü sigortacılık modellerinin sektörün dönüşümünde belirleyici olacağını vurguladı.

Evet, 2025 yılı sigorta sektörü için zor bir yıldır. Hem yüksek enflasyonist bir ortam içerisindeydik hem artan hasar maliyetleri vardı hem ekonomik belirsizlikler vardı hem de risk fiyatlamalarında zorlandığımız noktalar oldu. Ama tüm bunlara rağmen sektör yine istikrarlı büyümesini sürdürdü. %46 gibi bir oranla artış göstererek 1.222 milyar TL'ere ulaştı. Sektörün genel durumuna baktığımızda tabii ki lokomotif branş yine trafik branşı. İlk sırada trafik branşı geliyor, toplam pazarın yaklaşık %25'ini oluşturuyor. İkinci sırada hastalık ve sağlık sigortaları geliyor, bu da pazarın yaklaşık %20'si gibi. Üçüncü sırada da yangın ve afet sigortala-

rı var, bu da kabaca %16'sını oluşturuyor. 2024-2025 karşılaştırmasını yaptığımızda, sektörde en çok büyüyen branş da sağlık ve hastalık branşları oldu, yaklaşık %55'lik bir büyüme gerçekleşti. Tam yıl kapanış verileri açıklanmadan Ocak-Eylül dönemine baktığımızda da sektör yaklaşık 240 milyar TL trafik ve kasko branşında hasar ödedi. Bu da bir önceki yıla baktığımızda %50 gibi bir artış anlamına geliyor.

2026 yılında bizi ne bekliyor?

2026'da neler olacak diye genel bir bakmak gerekirse, yine önümüzde bildiğiniz gibi jeopolitik riskler ve bölgesel riskler çok fazla. Hasar maliyetleri artmaya devam ediyor, bu da reasürans kapasitelerini daraltıyor. Bir taraftan da iklim kaynaklı dertlerimiz var. Bunlar da bizleri çok etkiliyor. Dolayısıyla sigorta sektörü 2025 yılında olduğu gibi, 2026 yılında bir taraftan sürdürülebilir karlılığa odaklanırken bir taraftan da operasyonel verimliliğe odaklanmak zorunda olacak. Bir diğer konu da hepimizin müşteri sayılarını artırmamız gerekiyor. Ciddi bir rekabet ortamı var. Burada müşteriye iyi anlamak, doğru anlamak ve doğru ürünleri sunmak bence çok kıymetli hale gelecek. Bir taraftan da tüm sektörlerde olduğu gibi sigortacılık sektöründe de teknoloji, dijitalleşme ve AI (yapay zeka) kullanımları çok kıymetli. Biz bunları hayatımıza ne kadar çok sokabilirsek o anlamda operasyonel verimliliklerimizi artırıp buradaki sağladığımız faydayı müşterilerimize yansatabiliriz diye düşünüyorum.

Fibasigorta olarak bu büyüme alanları içerisinde kendinizi hangi stratejik noktada konumlandırıyorsunuz? Sigorta sektörünün önümüzdeki dönemde nasıl bir dönüşüm yaşayacağını görüyorsunuz?

"Müşteriyi anlamaya çok kafa yoruyoruz"

Biz Fibasigorta olarak zaten dijital bir sigorta şirketi olarak kurulduk. Vizyonumuz tamamen bu iş modeli üzerine kuruldu. Biz bir taraftan satış modellerimizi dijitallik üstüne kurgularken bir taraftan da aslında tüm iş süreçlerimizde dijitalleşmeyi kullanarak operasyonel verimliliğimizi artırıyoruz. Burada sağladığımız fayda ile müşterilerimize daha iyi teklifler sunmaya gayret ediyoruz. Müşteriyi anlamaya çok kafa yoruyoruz, müşteri deneyiminden ne bekliyor, ne istiyor, nasıl bir satış deneyimi istiyor? Çünkü ne kadar hızlı olursak, ne kadar basitleştirirsek, ne kadar işi kolaylaştırırsak bir şeylere ulaşmak çok daha kolay ve sigortayı satın almak çok daha kolay olacak. Ne olursa olsun sigorta halen bir masraf kalemi ve çok zor satın alınabilen bir ürün algısına sahip. Poliçelerin çok anlaşmadığı, satın alma süreçlerinin çok karışık olduğu ile ilgili müşteri geri bildirimleri var. Aslında biz buralara da çok kafa yoruyoruz. Ama bir taraftan da ürün tarafı bizim için kritik. Sektörde farklılaşan, daha çok hedef kitleye ulaşan, daha çok müşteriye ulaşabildiğimiz, sektörün penetrasyonunu arttırabileceğimiz niş ürünler üzerine de çalışıyoruz.

"Odağımıza gömülü sigortacılık iş modelini aldık"

Bir diğer konu da iş modelleri. Biz aslında odağımıza gömülü sigortacılık (embedded insurance) dediğimiz iş modelini aldık. Bu iş modeli aslında kabaca şunu söylüyor, herhangi bir ürünü satın alırken, bu bir cep telefonu olabilir, bu bir buzdolabı olabilir, bunun yanında bununla bağlantılı bir sigorta ürününü de aynı deneyim içinde satın alabiliyorsunuz. Bu aslında müşteriye çok basit, çok kolay bir deneyim yaşatırken bir anda aslında orada farkındalığı da yaratan ve sigorta sektörünün penetrasyonuna da pozitif anlamda katkı sağlayan bir iş modelidir. Bir cep telefonu alıyorsunuz ve altında onu sigortalatmak yok, ama o an sana teklif edildiğinde, tam şu an telefonunu almışsın, yeni, hatırı sayılır da bir bütçe ayırmışsın dolayısıyla o an o telefonunu koruyor olabilir, senin için kıymetli bir farkındalık yaratıyor, bir ışık yandırıyor. Şu an bu iş modeli biraz ülkemizde elektronik cihazla sınırlı ama dünya ölçeğine baktığımızda aslında birçok üründe bu gömülü sigortacılık yapıyor. Bence hem bizim için hem de sektörümüz için bu iş modelinin ciddi bir gelişim alanı ve ciddi bir penetrasyon artırıcı unsur olduğunu düşünüyorum.

Son yıllarda öne çıkan gömülü sigortacılık modelinin sektöre etkilerini nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu modelin Türkiye'deki büyüme potansiyeli ve sektör üzerindeki rolünü nasıl görüyorsunuz?

"Sigorta prim üretiminin %16'sının gömülü sigortacılıktan gelmesi bekleniyor"

Dünya perspektifinden baktığımızda dünyada 2032'nin sonlarına doğru sigorta prim üretiminin %16'sının gömülü sigortacılıktan gelmesi bekleniyor. Türkiye perspektifine baktığımızda da, bizim ülkemizde bu konu biraz elektronik cihazla sınırlı işleyen bir iş modeli, ağırlık orada. Orada bile aslında bir önceki seneye baktığımızda %60'lık bir büyüme olduğunu görüyoruz poliçe adetlerinde. Yılda yaklaşık bu iş modeliyle ülkemizde 4-5 milyon bandında poliçe satışı gerçekleştiğini görüyoruz. Bugün için bu modelle satılan poliçe sayısı aslında toplam poliçe sayısının %3'leri, 4'leri bandında. Ama gidecek çok yolumuz var. Hem ürünler geliştikçe hem sektörler geliştikçe buradaki oran ciddi anlamda artacak. Biz de Fibasigorta olarak bu iş modelini özellikle cep telefonu sigortasından odağımıza almış bulunuyoruz. Şu an biz de yaklaşık ortalama yılda 400 bine yakın poliçeyi bu iş modeliyle satıyoruz. Gerçekten sektörün büyümesi ve penetrasyonun artması noktasında çok kıymetli bir model olduğunu düşünüyorum.

Fibasigorta'nın gençlere yönelik gerçekleştirdiği araştırma da dikkat çekiyor. Bu çalışma gençlerin sigortaya bakışıyla ilgili bize nasıl bir çıktı sunuyor?"

Gençler bizim için çok kıymetli, çok değerli. Hepimiz "Sektörün penetrasyonunu ve katılımı sayısını nasıl artırırız?" diye kafa yoruyoruz, tüm sektör, tüm paydaşlar, tüm yönetim ekipleri. Sonuçta baktığımızda şu an oranlar %2,3'ler seviyesinde ama bizim ciddi bir genç müşteri potansiyelimiz var. Biz aslında hem gençleri anlayalım, ne istiyorlar, hem de sigorta sektörüne nasıl ba-

kıyorlar ve sektörden ne istiyorlar diye bu perspektifte bir araştırma gerçekleştirdik. Yaklaşık 400 kişilik bir katılımcı vardı, 15 ila 29 yaş arasındaki gençleri dinledik.

Gençlerin önümüzdeki 5 yıl için beklentisi ağırlıklı para kazanmak üstüne (%25 oranında). %19'u mutlu olmak istiyor. 30 yaşına kadar %40'ı finansal bağımsızlığını kazanmak istiyor. %34'ü seyahat etmek, %33'ü araba sahibi olmak, %33'ü kendi işini kurmak istiyor. Bu oranlar birbirinin içine giriftir, topladığımızda tam bir %100'ü yakalamıyoruz çünkü hem araba sahibi olup hem kendi işini kurmak gibi kodlamalar da olabilir. Öncelikleri kesinlikle maddi güvence (%45). %38 bağımsızlık istiyor ama hepimiz biliyoruz o bağımsızlık konusu da biraz maddi güvenceyle bağlantılı bir konu. %36'sı sağlığına çok değer ve önem veriyor, %31'i de iyi bir kariyer planı istiyor. Gençlerin beklentileri bunlar üstüne kurulu; ama güzel bir sonuç var: Gençlerin %63'ü bunları gerçekleştireceğine dair umutlu. Bu da bizim için umut verici.

"Önemli bir kitle var ama biz oraya gidememiştir"

Burası aslında biraz genel algıyla ilgiliydi, biz bir taraftan da sigortaya bakış açılarını anlamak ve dinlemek istedik. Beklenmedik durumlarda hayatı kolaylaştırdığını düşünüyorlar. Sigortaya dair %72 gibi çok ciddi bir oran "Sigorta beklenmedik durumlarda hayatı kolaylaştırır" diyor. Evet, bir algı var, bir bilinirlik var, biz gençleri oyunun içine dahil edememiştir. Neden? Bir kere küçük taksitler, küçük ödemeler istiyorlar. İyi ve net anlatılmaması burda önemli bir kitle var ama biz oraya gidememiştir. En çok bilinen sigorta türü sağlık, aileler de yaptırdığı için bunu çok iyi biliyorlar. Depremi (%50), araç ve trafiği biliyorlar. Ama bu kitlenin ne kadarının araç/trafik sigortası var dersiniz, sadece %16'lar seviyesinde. Sosyal medyada en çok deprem, BES ve trafik-kasko sigortası gördüklerini söylüyorlar.

Enteresan bir şey daha var. Araştırma yaparken "sınırları zorlamayalım, sınır da koymayalım" dedik. "Neleri sigortalatmak istersiniz?" diye sorduk (serbest formatta). Çok enteresan sonuçlar çıktı, mesela gereksiz sosyalleşme baskısından korunma, ne giydiğine karışılmaması, mesajların silinebilme garantisi gibi farklı talepler var. Ama en çok gördüğümüz talep, harcama zamanını ve emeğini kaybetme, eğitimdeki hatalı tercihler, cesaret edilemeyen hayalleri gerçekleştirebilmek, sağlığı korumak gibi birazcık daha bizim sigortalayabileceğimiz konular da yer alıyor.

Fibasigorta'nın gençlere yönelik ürün ve iletişim stratejileri nasıl şekilleniyor?"

Araştırmayı yaptık, ödevlerimizi aldık ve üzerinde çalışıyoruz. Gençlere özel ürünler üzerinde çalışıyoruz, bu mevcut bazı ürünlerimizi gençler için farklılaştırmak olabilir. Bir de şu tip ürünlere bakıyoruz. "Aç-kapa" özelliği olanlar. Örneğin gençlerimizin öğrenci evleri var ama belli dönemlerde kullanıyorlar, sadece o dönemi kapsayan daha uygun fiyatlı ürünler olabilir. Eğitim tarafındaki emek kaybı ve yanlış tercihler notlarından yola çıkarak, belki basit ferdî kaza ürünleri ama içerisinde eğitim danışmanlığı asistanlığı olan hizmetlerle çeşitlendireceğimiz ürünler olabilir. Cep telefonunun, pet sigortasının, konutun bir arada olduğu, daha küçük paketler ve uygun ödeme imkanları bulunan alternatifler üzerinde çalışıyoruz. Hedefimizde de 2026'nın ikinci yarısında lansman yapmak var. Bundan sonraki iletişim dilimizde ve sosyal medya paylaşımlarımızda gençleri de kapsayacak bir dil odağımızda olacak.

Fi-pati ürününüz hangi ihtiyaçtan doğdu? Evcil hayvan sahipliğinin Türkiye'de artması sektöre nasıl yansıyor? Fi-pati ürünü ilgi görüyor mu?"

Evcil hayvan sahipliği artıyor, bir taraftan da veteriner masrafları yükseliyor. Bu nedenle bu konuyu odağımıza aldık. Bu ürünü çıkartırken gerçekten bir sağlık sigortası ya da ferdî kaza sigortası gibi çalışın fikriyle yola çıktık. Bazı paketler tamamen sağlık sigortası gibi davranıyor. En önemli noktamız, ürünümüzün tüm veterinerlerde ve kliniklerde geçiyor olması. Bu, hasar süreçlerinde müşterilerimizin hayatını çok kolaylaştıran bir unsur, yoksa faturalarla ve gereksiz prosedürlerle uğraşacaklar. Bir de bizde özellikle tüm ırkları ve kalıtsal hastalıkları kapsamı itibarıyla ürün farklılaşıyor. Dijitalde müşterinin çok ilgili olduğunu, performans rakamları sonrası web sitemizde uçtan uca satın alma yapan müşteri sayısında ciddi bir artış olduğunu görüyoruz.

Telefon fiyatlarının artmasıyla cep telefonu sigortasının önemi de yükseliyor. Fibasigorta'nın bu alandaki yaklaşımı ve tüketici ilgisi hakkında neler söylersiniz?"

Gömülü sigortacılık iş modelini hayatımızın odağında tutuyoruz ve buna en çok uyan ürünlerden biri cep telefonu sigortası. Genelde müşteriler telefonu alırken bu ürünü de alıyorlar ama biz "sonrasında da satabilir miyiz?" diye bakıyoruz. Hatta ülkemizde çok popüler olan "yenilenmiş telefonlar" sektörüne odaklanıyoruz, yenilenmiş telefonları sigortalayan tek sigorta şirketiyiz. Bu ciddi bir sürdürülebilirlik katkısıdır, bir telefon yeniledikten sonra ekosistem geri dönüyor ve siz onu sigortalayarak ömrünü uzatmış oluyorsunuz. Bu ürünleri sigortalayarak 2030 yılına kadar yıllık 21.4 milyon ton karbon emisyonu tasarrufu sağlanmasına katkıda bulunmuş oluyoruz. Ürün içerisinde sadece ekran kırılması veya tam koruma (sıvı teması, hırsızlık, pert vb.) gibi seçeneklerimiz var. Hasar anında müşterilere ikame telefon verilebiliyor, burada da farklılaşıyoruz. Gençleri bu oyunun içine daha kustulu ama en çok hasar olan teminatları içeren paketlerle ve daha çok taksit imkanıyla çekebiliriz diye düşünüyorum.

Fibasigorta'nın iş süreçlerinde, özellikle hasar yönetimi ve müşteri deneyimi noktalarında yapay zekayı nasıl konumlandırıyorsunuz?"

Yapay zekayı konumlandırmama şansımız yok. Fibasigorta olarak birkaç alanda kullanıyoruz, hasar en temeli, maliyetleri optimize ediyor ve süreçleri kolaylaştırıyoruz. İkinci alan fiyatlamaya ve aktüeryal modellemelere, böylece kişiye özel ürün ve fiyat sunabiliyoruz. Hukukta sözleşme süreçlerinde ve İK'da da kullanıyoruz. Ama en çok gündemimizde olan konu çağrı merkezi dünyası. Bütün çağrılarımızı yapay zeka ile metne dönüştürüyoruz ve o metinleri analiz ediyoruz. "Müşteri ne bekliyor, ürünlerde neyi farklılaştırmalıyım, hizmette nerede aksıyorum?" gibi sorulara kafa yoruyoruz. Çok yakın zamanda AI agentlar (yapay zeka temsilcileri) ile konut sigortası aramalarına başladık. Şu an ilgi sıfır, bizi hiç dinlemiyorlar, hemen kapatıyorlar ama gidecek yolumuz var. Hazır değiliz buna, bunu anladık. Scriptlerimizi ve söylemlerimizi değiştiriyoruz. Aslında karşınızdaki her şey cevap veren bir AI agent var ama belki "AI" dediği için müşteri ürüyor. Aramalar 50. saniyede kapanıyor, kendimizi anlatamıyoruz. Şimdi farklı girişlerle ilgili çekmeye çalışıyoruz. Çok yakın zamanda DASK'ta da başlayacağız. Şu an canlı temsilcilerimiz görüşmedeyken AI'nı onlara anlık geri bildirimler "şunu söylerse çağrı daha iyi kapanır" gibi aktardığı yapıları da kullanıyoruz.

Sektörün az sayıdaki kadın yöneticisinden birisiniz. Sektöre bir mesajınız var mı?"

Önce müşteri tarafına bir mesajım var: Sigorta hala bir masraf kalemi gibi algılanabiliyor ama unutmamalıyız ki ihtiyaç anlamında satın alamayacağımız tek şey sigortadır. Geleceğimiz ve ailemiz için bu farkındalığı korumak kıymetli. Bir kadın yönetici olarak da, sektörümüzde kadın yönetici sayısının artmasının önemli olduğunu düşünüyorum. Kadınların daha empatik, duyarlı ve detaycı bakış açısına sigorta sektöründe çok ihtiyaç var.

Türkiye'de sigorta sektöründeki kadın çalışan oranı %56. Orta ve üst düzey kadın yönetici oranına baktığımızda ise %44'ler civarında. Diğer sektörlerde oranla umut verici bir oran var. Fakat kadın istihdamı görece yüksek olsa da karar verici mekanizmalardaki ve üst basamaklardaki kadın oranlarının artması önemli. Özellikle empati gücü, öngörüsü ve çözüm odaklı yaklaşımla kadın sayısının artması sektöre çok ciddi katkı sağlayacaktır. Çok teşekkür ediyoruz.



Gamze Sayan - Buket Erşan

DOKTORUM BENİMLE REÇETEM CEBİMDE

Doktorum Benimle Acil Sağlık Sigortası ile
online doktor, klinik psikolog veya diyetisyene danışabilir, e-reçeteni yazdırabilir, evde/yerinde laboratuvar hizmetlerinden faydalanabilirsiniz.

- 7/24 Online Doktor
- Online Klinik Psikolog
- Online Diyetisyen
- Evde ve Yerinde Laboratuvar



Anadolu Sigorta'dan sektörde bir ilk: Entegre faaliyet raporunu dijital özetle taçlandırdı



İdil Pamir

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Anadolu Sigorta, raporlama çalışmalarında önemli bir dönüştürme imza atarak ilk kez Entegre Faaliyet Raporu yayımladı ve sektörde bir ilk olarak bu raporun dijital tamamlayıcısı niteliğinde Online Özet Entegre Faaliyet Raporu uygulamasını hayata geçirdi. Bu yeni yaklaşım sayesinde şirket, paydaşlarına finansal performansının yanı sıra sürdürülebilirlik yaklaşımını, stratejik önceliklerini ve değer yaratma modelini tek bir çatı altında sunmayı amaçlıyor.

Anadolu Sigorta'nın 2025 Entegre Faaliyet Raporu, şirketin ekonomik, çevresel, sosyal ve yönetim alanlarındaki performansını bütüncül bir çerçevede ele alıyor. Raporu şirketin stratejik öncelikleri, sermaye öğeleri bazında oluşturduğu değer yaratma modelinin girdileri ve çıktıları, faaliyetlerinin paydaşlar üzerindeki etkileri ve gelecek hedefleri kapsamlı biçimde değerlendiriliyor. Aynı zamanda şirketin faaliyetleri kapsamında karşılaştığı risk ve fırsatlar da detaylı biçimde analiz ediliyor.

Rapor, 1 Ocak 2025 - 31 Aralık 2025 döneminde Anadolu Sigorta'nın finansal ve finansal olmayan performans sonuçlarını, sürdürülebilirlik çalışmalarını, operasyonel gelişimini ve kurumsal yönetim yaklaşımını da aynı çerçevede paydaşlara sunuyor. Sigortacılıkta dijital dönüşüm konusunda birçok yeniliğe art arda imza atan Türkiye'nin öncü sigorta şirketi Anadolu Sigorta, aynı zamanda Entegre Faaliyet Raporu'nun dijital tamamlayıcısı niteliğinde, sektörde bir ilk olarak Online Özet Entegre Faaliyet Raporu uygulamasını da hayata geçirdi. Rapor içindeki kritik bilgileri okuyucu

deneyimini kolaylaştıracak şekilde kısa ve anlaşılır bir formatta dijital ortama taşıdı.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı İdil Pamir, şirketin ikinci yüzyılına girerken şeffaflık, erişilebilirlik ve teknoloji odaklı iletişim anlayışını güçlendirdiklerini belirterek şunları söyledi: "Bu yıl ilk kez Entegre Faaliyet Raporu yayımladık ve bu kapsamda klasik PDF formatının ötesine geçen, dinamik, etkileşimli ve kullanıcı dostu bir Online Özet Entegre Faaliyet Raporu'nu hazırladık. Bu çalışma, sadece finansal ve operasyonel sonuçlarımızı aktaran bir belge değil; stratejimizi, sürdürülebilirlik yaklaşımımızı ve değer yaratma modelimizi bütüncül bir dijital deneyimle anlatan yeni bir platform. Online Özet Entegre Faaliyet Raporu ile yatırımcılarımızdan iş ortaklarımıza, çalışanlarımızdan kamuoyuna kadar tüm paydaşlarımız için daha şeffaf, daha erişilebilir ve daha anlaşılır bir iletişim modeli oluşturduk."

Uluslararası raporlama standartlarıyla uyum

Hisse senetleri Borsa İstanbul'da işlem gören Anadolu Sigorta'nın 2025 Entegre Faaliyet Raporu, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) ve Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından belirlenen faaliyet raporlama gereklilikleriyle uyumlu şekilde hazırlandı. Rapor aynı zamanda uluslararası raporlama standartları doğrultusunda oluşturuldu. Bu kapsamda çalışma, Uluslararası Entegre Raporlama Konseyi'nin (IIRC) Entegre Raporlama Çerçevesi (<IR> Framework) ve Küresel Raporlama Girişimi (Global Reporting Initiative - GRI) standartları temel alınarak

hazırlandı. Bu yaklaşım, Anadolu Sigorta'nın finansal performansını ve sürdürülebilirlik çalışmalarını, uluslararası kabul gören metodolojiler doğrultusunda paylaşmasına olanak sağlıyor.

Online Özet Rapor: Dijital ve erişilebilir bir deneyim

Entegre faaliyet raporları genellikle kapsamlı ve uzun dokümanlar olduğu için şirket, rapor içindeki kritik bilgileri okuyucu deneyimini kolaylaştıracak şekilde kısa ve anlaşılır bir formatta dijital ortama taşıdı. Online Özet Entegre Faaliyet Raporu'nun en önemli başlıklarını içeren detaylı bir özet yapı sunuyor. Böylece okuyucular Anadolu Sigorta'nın finansal performansını, stratejik öncelikleri, 100 yıllık hikayesi, değer zinciri, sürdürülebilirlik yaklaşımı ve öne çıkan performans göstergeleri gibi temel bilgilere kısa sürede ulaşabiliyor. Raporun tamamına ulaşmak isteyen kullanıcılar için ana rapora yönlendirme butonu da bulunuyor.

Sürdürülebilirlik ve şeffaflık yaklaşımı

Anadolu Sigorta, sürdürülebilirlik alanındaki çalışmalarını kamuoyuyla düzenli olarak paylaşan şirketler arasında yer alıyor. Şirket, 2018 yılından bu yana yayımladığı sürdürülebilirlik raporları aracılığıyla çevresel ve sosyal performansını şeffaf biçimde ortaya koyuyor. İklim değişikliği ve karbon emisyonlarına ilişkin stratejiler, riskler ve fırsatlar Karbon Saydamlık Projesi (Carbon Disclosure Project - CDP) çerçevesinde raporlanıyor. Bu yaklaşım, Anadolu Sigorta'nın çevresel etkilerini ve sürdürülebilirlik hedeflerini uluslararası platformlarda şeffaf biçimde paylaşmasını sağlıyor.

dask
DOĞAL AFET SİGORTALARI KURUMU

DASK'tan Marmaray'da deprem farkındalık kampanyası

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), 23 Nisan 2025'te İstanbul'da yaşanan depremin ardından deprem gerçeğini unutturmamak ve sigorta bilincini artırmak amacıyla Marmaray hatlarında geniş kapsamlı bir farkındalık kampanyası başlattı.

Günlük hayatın yoğun akışı içinde milyonlarca İstanbulluya ulaşan Marmaray istasyonlarında hayata geçirilen kampanya kapsamında, deprem sigortasının önemi çarpıcı mesajlarla vatandaşlara hatırlatılıyor. 23 Nisan'da yaşanan depremin etkilerine dikkat çeken görsellerle, deprem gerçeğinin gündemde tutulması ve bireylerin deprem ile ilgili olası risklere karşı hazırlıklı olmaları hedefleniyor.

"Deprem Sigortanızı Yaptırdınız mı?"

Kampanya kapsamında kullanılan mesajlarda vatandaşlara doğrudan bir soru yöneltiliyor: "Deprem sigortanızı yaptırdınız mı?" Bu güçlü ve sade çağrıyla, afet sonrasında finansal güvenceye sahip olmanın önemi vurgulanıyor. 23 Nisan 2025 tarihinde İstanbul'un Silivri ilçesi açıklarında meydana gelen 6.2 büyüklüğündeki deprem, Marmara Bölgesi'nde 7 şehirde hissedilmişti. Depremin hemen ardından DASK'a 10 bin 747 adet hasar ihbarı ulaştırken, süreç hızlı ve etkin bir şekilde yönetildi. İhbarların ardından eksper görevlendirmeleri kısa sürede tamamlandı ve ilk tazminat ödemesi 24 saat içinde gerçekleştirildi. Yapılan değerlendirmeler sonucunda, poliçe kapsamına giren hasarlar için hak sahiplerine toplam 169 milyon TL tutarında tazminat ödemesi yapıldı.

Hazırlıklı Olmak Hayatı Değiştirir

Yaşanan bu deprem, Marmara Bölgesi'nde olası deprem riskini bir kez daha hatırlatırken, doğal afetlere karşı hazırlıklı olmanın önemini ortaya koydu. Deprem sigortası, yalnızca bir zorunluluk değil; afet sonrasında hayatın yeniden kurulabilmesi için kritik bir güvence niteliği taşıyor.

DASK, afet anlarında hızlı tazminat ödemeleriyle sigortalıların yanında yer alırken, yürüttüğü iletişim çalışmalarıyla deprem bilincini artırmayı ve sigortalılık oranını yükseltmeyi hedefliyor. İstanbul'da Marmaray hatlarında başlatılan bu kampanya ile, depremi unutturmamak ve vatandaşları olası bir Marmara depremine karşı hazırlıklı olmaya davet etmek amaçlanıyor.

AKSigorta

PATİLİ DOSTLARIN SAĞLIĞI AKSİGORTA PATIPLUS İLE GÜVENCE ALTINDA



AKSigorta

Aksigorta'dan patili dostlara güvence: Pati Plus Sigortası

Müşteri odaklı yaklaşımıyla yenilikçi ürün ve hizmetler sunan Aksigorta, Pati Plus Sigortası ile patili dostlarımızın sağlığını güvence altına alıyor. Türkiye'deki tüm veteriner kliniklerinde geçerli olan Pati Plus Sigortası, beklenmedik kaza ve hastalık durumlarında yatarak ve ayakta tedavi masraflarını karşılayarak sevimli dostların ihtiyaç duydukları sağlık hizmetlerine kolayca ulaşmalarını sağlıyor.

Pati Plus Sigortası yalnızca tedavi süreçlerinde değil, evcil hayvanların düzenli bakım ihtiyaçlarında da pet sahiplerinin yanında oluyor. Poliçe süresi boyunca sigortalı dostlarımız için sunulan kulak ve göz temizliği, tırnak kesimi, tansiyon ve kilo kontrolü, beslenme danışmanlığı, iç ve dış parazit programının oluşturulması ile dış sağlığı kontrolü gibi

hizmetler sayesinde sağlık durumları düzenli olarak takip edilebiliyor.

Veteriner Desteği Her Zaman Elinizin Altında

Pati Plus Sigortası, pet sahiplerinin ihtiyaç duydukları anda uzman görüşüne ulaşabilmelerini de kolaylaştırıyor. Poliçe süresi boyunca veteriner hekimplere kolayca ulaşarak hızlı bir şekilde bilgi ve yönlendirme alabiliyor.

Günlük Yaşamı Kolaylaştıran Avantajlar Evcil Hayvan Sahiplerini Bekliyor

Aksigorta Pati Plus Sigortası, pet sahiplerinin günlük yaşamda ihtiyaç duyabileceği hizmetlere de avantajlı

erişim sağlıyor. Sigortalılar, anlaşmalı pet taksi, pet otel, pet kuaförü ve köpek eğitim merkezlerinde %15'e varan indirimlerden yararlanabiliyor. Böylece sevimli dostlarımızın bakım ve konforu için gereken hizmetlere ulaşmak çok daha kolay hale geliyor.

Üçüncü Şahıs Sorumluluk Teminatı da Pati Plus'ta

Pati Plus Sigortası kapsamında sunulan üçüncü şahıs sorumluluk teminatı hem kediler hem de köpekler için geçerli ekstra bir güvence de sağlıyor. Bu teminat sayesinde patili dostlarımızın üçüncü kişilere ya da başkalarının eşyalarına zarar vermesi durumunda ortaya çıkabilecek masraflar, poliçede belirtilen limitler dahilinde karşılanıyor.

Hayat Şaşırtırsa
memnuniyetin
SİGORTASI
NEOVA





Osman Çelik

T.C. Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı

Türkiye Sigorta Birliği

TSB'de Ahmet Yaşar dönemi: 72. Olağan Genel Kurul'da yeni başkan seçildi

Türkiye sigorta sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) Olağan Seçimli Genel Kurul Toplantısı tamamlandı. Yeni başkan ve yönetim kadrolarının belirlendiği Genel Kurul'da, sektörün geleceğine yönelik güçlü mesajlar verilirken, kamu ve sektör iş birliğinin önemi bir kez daha vurgulandı.

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) Olağan Seçimli Genel Kurulu, 8 Nisan 2026 Çarşamba günü İstanbul Ataşehir'de geniş katılımıyla gerçekleştirildi. Genel Kurul; Başkanlık görev süresi sona eren Uğur Gülen'in yanı sıra, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut Mentеш ve Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı

Osman Çelik'in açılış konuşmalarıyla başladı.

Sigorta sektörünü temsil eden 68 üye şirketin katılımıyla gerçekleştirilen Genel Kurul'da yapılan oylama sonucunda Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar 30 oy alarak Türkiye Sigorta Birliği'nin 22'nci Başkanı seçildi. Yeni başkan, iki yıl süreyle görev yapacak. Genel Kurul kapsamında ayrıca, Hayat Dışı Yönetim Komitesi ile Hayat Emeklilik Yönetim Komitesi üyelerinin seçimleri de tamamlandı.

Ahmet Yaşar: "Ortak akılla daha güçlü bir sigorta sektörü inşa edeceğiz"

TSB'nin 22'nci Başkanı seçilen Ahmet Yaşar teşekkür konuşmasında sigorta sektörünün Türkiye ekonomisindeki stratejik rolüne dikkat çekerek, önümüzdeki dönemde katılımcı ve kapsayıcı bir yönetim anlayışıyla hareket edebileceklerini vurguladı: "Sigorta sektörü, yalnızca riskleri teminat altına alan bir yapı değil; aynı zamanda ekonomik istikrarın ve toplumsal refahın önemli bir güvencesidir. Önümüzdeki dönemde sektörümüzün derinliğini artırmak, sigorta bilincini toplumun her kesimine yaymak ve yenilikçi çözümlerle büyümeyi desteklemek önceliklerimiz arasında yer alacak. Tüm paydaşlarımızla birlikte, ortak akıl ve güçlü iş birliğiyle sektörümüzü daha ileriye taşıyacağız."

Osman Çelik: "Sigorta sektörü, Türkiye ekonomisinin dayanıklılığını güçlendiriyor"

Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Osman Çelik, sigorta sektörünün finansal sistemin sağlıklı işleyişi ve ekonomik risklerin yönetimi açısından vazgeçilmez bir rol üstlendiğini vurguladı. Çelik, "Sigorta ve BES; ekonomik istikrarı destekleyen, risk yönetimini güçlendiren ve uzun vadeli yatırımlar için kritik öneme sahip alanlardır. Birliğin etkin çalışması ülkemize önemli katkı sunacaktır" ifadelerini kullandı.

Sigorta sektörünün toplumsal refah açısından stratejik bir rol üstlendiğini belirten Çelik, sektörün geleceğine ilişkin yaklaşımı "kapsayıcı, şeffaf ve sürdürülebilir büyüme" olarak tanımladı. Bu çerçevede risklerin profesyonel şekilde yönetilmesinin ve sektöre duyulan güvenin artırılmasının öncelikli hedefler arasında yer aldığını vurguladı.

Önümüzdeki dönemde önemli bir büyüme potansiyeli bulunduğunu ifade eden Çelik, bu potansiyelin hayata geçirilmesi için güven unsurunun güçlendirilmesi gerektiğini dile getirdi. Bireysel Emeklilik Sistemi'nin tamamlayıcı bir yapıya kavuşturulmasının da temel hedefler arasında olduğunu belirten Çelik, Zorunlu Afet Sigortası'na (ZAS) yönelik çalışmaların 2026 yılı planları içinde yer aldığını sözlerine ekledi.

Davut Mentеш: "Sigortalının korunması ve sektör istikrarı önceliğimiz"

SEDDK Başkanı Davut Mentеш, konuşmasında düzenleyici ve denetleyici otorite olarak önceliklerini sigortalıların hak ve menfaatlerini korumak olduğunu vurguladı. Tüm çalışmaların odağında sigortalıların korunması ve sektörün sağlıklı, güçlü ve sürdürülebilir bir yapıda ilerlemesinin yer aldığını belirten Mentеш, bu süreçte tüm paydaşlarla yakın diyalog içinde hareket ettiklerini, Türkiye Sigorta Birliği'nin de en önemli paydaşlardan biri olmaya devam ettiğini ifade etti.

Mentеш ayrıca, kurulun 14 maddelik 2026 gündemine ilişkin bilgi paylaşarak, sektörün hem üretim hem de miktarsal büyümede önemli bir ivme yakaladığını söyledi. Sektörün büyüme göstergelerine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Mentеш, poliçe adetlerinde yüzde 8, bireysel emeklilik sözleşmelerinde ise yüzde 5 artış yaşandığını belirterek, gelişimin bu göstergeler üzerinden takip edilmesi gerektiğini ve bu büyümeyi branş bazında yakından takip ederek sağlıklı gelişimi bu çerçevede değerlendirdiklerini dile getirdi. Uğur Gülen: "Sektörümüz güçlü temeller üzerinde geleceğe ilerliyor"

Eylül 2023'ten bu yana TSB Başkanlığı görevini yürüten Uğur Gülen ise veda konuşmasında sektörün geldiği noktaya ve potansiyeline dikkat çekti. "Sigorta sektörünü iyi bir yere konumladığımızı düşünüyorum," diyen Gülen sözlerini şöyle sürdürdü: "Sigorta sektörümüz; güçlü kurumsal yapısı, nitelikli insan kaynağı ve sağlam regülasyon altyapısıyla hedeflerine ulaşabilecek kapasiteye fazlasıyla sahip. Bu güçlü iş birliği kültürü sayesinde sektörümüzün büyümeye ve ülkemizin ekonomik dayanıklılığına katkı sağlamaya devam edeceğine inanıyorum. Bugün bu görevi devrederken Türkiye Sigorta Birliği'nin çok daha güçlü bir geleceğe ilerlediğini görmek benim için büyük bir gurur ve mutluluk. Yeni başkanımıza ve yönetim kurulumuza başarılar diliyorum."

Seçim sonrası Sigorta Postası'na özel açıklamalarda bulunan Ahmet Yaşar, sigortacılığın bir yaşam biçimi olarak gördüğünü vurgularken, sektörün geleceğine yönelik hedeflerini ve



güçlü vizyonunu anlattı.

TSB Başkanı Ahmet Yaşar'ın açıklamaları şu şekilde: Ben sigortacılığın bir yaşam biçimi haline getirmiş bir insanım. Dolayısıyla sigortacılığın gerçekten çok severek yapıyorum ve benim için çok önemli ve kutsal bir meslek. Bu kadar önem verdiğim ve kutsal bildiğim meslekte Türkiye Sigorta Birliği Başkanlığı gibi bir tacı bugün Uğur Başkan'dan devralmış olmak ve mesleğimi taçlandırmış olmak bu manada gerçekten bana çok gurur veriyor ve duygulandırıyor.

Bu konuda bütün arkadaşlarım, bu güveni gösteren, bana oy veren vermeyen, bu seçimde, bu yarışta, bu demokrasi kültüründe gelip burada genel kurula katılıp adayları destekleyen bütün arkadaşlarıma, bütün sektör paydaşlarıma, bütün meslektaşlarıma ayrı ayrı çok teşekkür ediyorum. İnşallah onların güvenini boşa çıkartmadan üzerimize düşen görevleri yine onlarla birlikte ve tabii ki bugünkü komitelere seçilmiş arkadaşlarımla birlikte ve o komitelerin kendi aralarında yapacağı toplantılarla seçecekleri yönetim kurulu başkan yardımcılarımız ve yönetim kurulu üyelerimizle birlikte biz görevimizi layıkıyla yerine getirmek için uğraşacağız. Önümüzdeki iki yıl bu görevleri hep birlikte yerine getireceğiz.

Sektörümüzün düzenleyici ve denetleyici otoritesi SEDDK'mızla birlikte ve Türkiye Sigorta Birliği'nin de hedefleri çerçevesinde

Tamamlayıcı emeklilik sisteminin devreye girmesiyle o rakamların çok daha büyük noktalara geleceğini de ayrıca tahmin ediyorum.

2003 yılında öğrenciyken aldığım vergi levhası aslında bir gazeteydi. Üniversitede öğrenciyken, yani hala henüz öğrenciliğimi bitirmemişken sigortayla tanıştım ve sigorta acentesi olarak. Öğrenciliğimi bitirip askerliğimi tamamladığım gün de profesyonel hayata adımımı bir bölge müdürlüğünde attım ve 6 ay içerisinde de Adana Bölge Müdürü görevine getirildim. O günden bugüne sahalar dayım. Sigortacılık yapıyorum ve sahanın her tarafını, genel müdürlüğünün her tarafını gördüm ve bir sigorta şirketinin kuruluşunda da yer aldım. Bugün bir sigorta grubu haline geldim. Sivil toplum faaliyetlerini de hiçbir zaman ihmal etmedim.

Ben şunu istiyorum, uzun zamanlar birlik ve yönetim kurulunda da bu konuda çok ciddi çalışmalarımız oldu. Türkiye'de hükümetlerimizin, devletimizin sigortacılığın bir politika belirlerken bir unsur, bir araç olarak sürekli masada bulundurmalarını, dolayısıyla her politika geliştirdikleri konuda "sigortacılık bunun neresinde?" sorusunu sormalarını, sigortayla bunun neresine çözüm bulunabileceği bakış açısının oluşmasını istiyorum. Yani sigorta sadece bir sektör ya da finansal bir sektör değil, bütün politika unsurlarının en önemli olgusudur.



bizim koyduğumuz bir ortak hedef var. 2030 yılında 50 milyar dolarlık bir üretim hedefimiz var, 100 milyara çıktı sonra. Davut başkan o 50 milyar doları da 100 milyar dolar yapalım demişti. Elbette inşallah o da olur. Ama birinci hedef 50 milyar dolara gelmek ve tabii ki projemiz bir şekilde de o BES fonlarını 100 milyar dolara çıkarmak.

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 karekodun okutabilirsiniz





Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'ten güçlü finansal sonuçlar

Taha Çakmak

Türkiye Sigorta Genel Müdürü

Sigorta ve Hayat Emeklilik sektörünün öncü şirketleri Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik güçlü büyümesini ilk çeyrekte de sürdürerek toplamda 11,7 milyar TL net kârlığa imza attı.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, güçlü finansal yapısı ve sürdürülebilir büyüme stratejisi doğrultusunda yılın ilk çeyreğinde rekor kârlılık seviyesine ulaştı. Türkiye Sigorta, 2026'nın ilk çeyreğinde net kârını geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 42 artışla 6 milyar 429 milyon TL'ye yükseltirken, Türkiye Hayat Emeklilik de yüzde 52 artışla 5 milyar 325 milyon TL net kârlığa ulaştı. Böylece iki şirket ilk çeyrekte toplam 11 milyar 755 milyon TL net kâr ile rekor kârlığa imza attı.

Türkiye Sigorta, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 30 artışla 6 milyar 891 milyon TL teknik kâra ulaşırken, Türkiye Hayat Emeklilik yüzde 52 artışla 2 milyar

827 milyon TL teknik kâr elde etti. Türkiye Sigorta'nın özkaynak kârlılık oranı yüzde 48 olarak gerçekleşirken, Türkiye Hayat Emeklilik ise bu alanda yüzde 63'lük güçlü bir performans sergiledi.

"Rekabetçi fiyatlama ile büyümeyi dengeli şekilde yönetme kabiliyetimizi bir kez daha ortaya koyduk"

Enflasyonla mücadele ve erişilebilir sigortacılık vizyonları doğrultusunda bu yılın ilk çeyreğinde bireysel kasko ve sağlık sigortalarında fiyat artışına gitmediklerini ve 12 taksit imkânı ile sigortalılarına ödeme kolaylığı sağladıklarını altını çizen Taha Çakmak, "Mart ayında sigorta enflasyonu binde 2 seviyesindeyken, sağlık sigortaları aylık enflasyonu yüzde -5 olarak gerçekleşti. Taşınacılık (kasko ve zorunlu trafik) branşında ise binde 5 seviyesinde sınırlı bir artış gerçekleşti. Yılın ilk çeyreğinde sağlık sigortalarında 5,7 milyar TL, kasko branşında da yüzde 36 artışla 5,3

milyar TL prim üretimine ulaşarak, rekabetçi fiyatlama ile büyümeyi dengeli bir şekilde yönetme kabiliyetimizi bir kez daha ortaya koyduk. Enflasyonla mücadele ve herkes için sigortacılık vizyonumuz doğrultusunda ilk çeyrekte bireysel kasko ve sağlık sigortalarımızda fiyat artışına gitmeden güçlü bir büyüme kaydettik" dedi.

Sigortayı herkes için erişilebilir kılmayı stratejik öncelik olarak konumladıklarını belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in kapsayıcı ürün ve hizmetleriyle sürdürülebilir büyümesini kararlılıkla sürdüreceğini ifade etti. Yeni müşteri kazanımı ve ulaşılabilirlik vizyonuyla sigortayı herkes için erişilebilir hale getirdiklerini vurgulayan Çakmak, fiyatlama stratejilerinde de dengeli bir yaklaşım benimsediklerini, enflasyonun altında kalan fiyat artışlarıyla müşteri lehine bir yapı oluşturduklarını belirtti.

"Bilanço yapımızı güçlendirmeye devam ediyoruz"

Taha Çakmak, ilk çeyrek finansal sonuçlarına ilişkin yaptığı değerlendirmede, sürdürülebilir büyüme ve yüksek kârlılık performansı ile bilançolarını güçlendirmeye devam ettiklerini, ilk çeyrekte Türkiye Sigorta'nın bileşik rasyosunu yüzde 90,26, Türkiye Hayat Emeklilik'in ise yüzde 62 seviyelerinde tutmayı başardığını belirtti.

Çakmak sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye Sigorta, aktif büyüklüğünü bu yılın ilk çeyreğinde 2025 yıl sonuna göre yüzde 17,3 artışla 184 milyar 146 milyon TL'ye, Türkiye Hayat Emeklilik de yüzde 6,3 artışla 584 milyar 263 milyon TL'ye çıkarmıştır. 3,3 milyar dolarlık piyasa değerimiz ile halka açık güçlü bir şirket olmamızın yanı sıra BIST 50'de yer alan tek sigorta şirketi olmamızın gururunu yaşıyoruz. Türkiye Sigorta olarak 3 milyar TL tutarında nakit temettü dağıtım yapacağız. Aynı zamanda yüzde 100 bedelsiz sermaye artırı-

myla sermayemizi 10 milyar TL'den 20 milyar TL'ye yükseltiyoruz. Türkiye Hayat Emeklilik tarafında ise 3 milyar TL'lik temettü dağıtım yapacağız, şirket sermayemizi ise 5 milyar TL'den 10 milyar TL'ye yükseltiyoruz. Güçlü bilançomuz ve sürdürülebilir büyüme stratejimizle elde ettiğimiz bu başarıları paydaşlarımızla şeffaflıkla paylaşmaktan memnuniyet duyuyor, ülkemiz ekonomisine, hissedarlarımıza ve tüm paydaşlarımıza değer katmaya devam ediyoruz."

"Hayat ve Emeklilikte liderliğimizi pekiştirirken, en yakın rakibimizle aramızdaki farkı açıyoruz"

Taha Çakmak, BES'teki liderliğini sürdüren Türkiye Hayat Emeklilik'in 2026'nın ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre hayat branşında yüzde 54 artışla 10,6 milyar TL prim üretimi elde ettiğini, gönüllü BES ve OKS fon büyüklüğünde devlet katkısı dahil olmak üzere bir önceki yılın aynı dönemine göre

yüzde 67 artış ile 525,1 milyar TL'ye ulaşarak sektördeki liderliklerini güçlendirdiklerini vurguladı. Mart ayında piyasalar savaşım etkisiyle dalgalı bir seyir izlerken, fonları etkin şekilde yönettiklerinin altını çizen Çakmak, "Özellikle Hayat ve Emeklilikte sektör liderliğimizi pekiştirirken, reel büyümeyi sürdürerek en yakın rakibimizle aramızdaki farkı açmaya devam ediyoruz" ifadesini kullandı.

Faaliyetlerini verimlilik ve kârlılık odağında yürütmeye devam edeceklerini vurgulayan Çakmak, "İlk çeyrekte elde ettiğimiz başarılı sonuçlarda emeği bulunan tüm çalışan arkadaşlarımıza ve bize güvenen paydaşlarımıza teşekkür ediyorum" dedi.



Bupa Acıbadem Sigorta'dan yenilenen "Kişiyeye Özel Kritik Hastalıklar Sigortası"

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

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

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

Kapsayıcı Koruma ve Esnek Alternatifler

Kişiyeye Özel Kritik Hastalıklar Sigortası, kanser, kalp krizi, inme/felç,

böbrek yetmezliği, önemli organ nakilleri ile işitme ve konuşma kaybı gibi 19 farklı kritik hastalığa karşı güvence sunuyor. Sigortalılar, farklı teminat tutarları, risk profili, yaş ve ihtiyaçlara göre tasarlanmış üç farklı plan alternatifinden ihtiyaçlarına en uygun olabilecek güvenceye sahip olabiliyorlar.

Sunulan teminatlar, tedavi ve bakım giderleri, evde bakım ve rehabilitasyon süreçlerinin yanı sıra hane halkının temel ihtiyaçlarının karşılanması ve iş gücü kaybından kaynaklanan gelir eksikliğinin dengelenmesi amacıyla da özgüvence kullanılabiliyor.

Vergi Avantajı ve Ek Faydalara Erişim

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

Bupa Acıbadem Sigorta'dan Topluma Değer Katan Bir Adım Daha

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

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

Ray Connect Sigortanın farklı dünyası

Anında
Hasar
Hizmeti
ve daha fazlası...

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



Özgün Yalın
OtoKonfor Genel Müdürü

sürpriz hediyeler, başarılı olanlara ise büyük ödüller verilecek.

Kurumsal dünyaya dokunan sponsorluk modeli

OtoKonfor Genel Müdürü Özgün Yalın, Kurumsal Lig iş birliğinin klasik sponsorluk yaklaşımının ötesine geçerek doğrudan kullanıcı deneyimine odaklandığını belirtiyor. Gerçekleştirilen bu sponsorlukla birlikte, araç bakım ve filo yönetimi çözümlerinin hedef kitleyle birebir temas noktalarında buluşturulmasının amaçlandığını ifade ediyor.

Yalın ayrıca, şirketlerin büyük bir bölümünün araç masrafları, masraf fişleri ve anlık ödemeler gibi pek çok operasyonel süreçle ilgilendiğini; özellikle mali işler ve idari işler ekiplerinin bu yükü yoğun şekilde yönettiğini vurguluyor. OtoKonfor'un sunduğu kurumsal filo yönetimi çözümünün, tüm bu masrafları tek kaleme yönetmeye yardımcı olarak şirketlerin operasyonel verimliliğine somut katkı sağladığını ve aynı zamanda hizmeti deneyimleme imkânı sunduğunu dile getiriyor.

Birçok hizmet tek uygulamada

130 binin üzerinde bireysel üyesi bulunan OtoKonfor, kurumsal filo yönetimi alanında da güçlü bir deneyime sahip. FedEx, Walt Disney, MEDAŞ, Borusan Grubu, Kuru Sigorta ve daha birçok şirketin filo ve araç yönetimi ihtiyaçlarında dijital dönüşüm sağlayan OtoKonfor, ihtiyaçlar doğrultusunda araçla ilgili akla gelebilecek her şeyi uçtan uca yönetme imkânı sunuyor. Araç içi ve dışı detaylı yıkama, oto kuför hizmetleri, periyodik bakım, lastik ve yol yardım, akü desteği gibi araç bakım-onarım hizmetlerinin yanı sıra vale hizmeti de sunan OtoKonfor, birçok hizmeti tek çatı altında toplayarak bireysel ve kurumsal araç sahiplerinin hayatını kolaylaştırıyor.

Türkiye'nin yerli uygulaması OtoKonfor, sponsorluk kapsamında yalnızca marka görünürlüğüyle değil, katılımcılara doğrudan fayda sağlayan çözümleriyle de öne çıkıyor. Bowling turnuvasına katılanlara sürpriz hediyeler, başarılı olanlara ise büyük ödüller verilecek.

Kurumsal dünyaya dokunan sponsorluk modeli

OtoKonfor Genel Müdürü Özgün Yalın, Kurumsal Lig iş birliğinin klasik sponsorluk yaklaşımının ötesine geçerek doğrudan kullanıcı deneyimine odaklandığını belirtiyor. Gerçekleştirilen bu sponsorlukla birlikte, araç bakım ve filo yönetimi çözümlerinin hedef kitleyle birebir temas noktalarında buluşturulmasının amaçlandığını ifade ediyor.

Yalın ayrıca, şirketlerin büyük bir bölümünün araç masrafları, masraf fişleri ve anlık ödemeler gibi pek çok operasyonel süreçle ilgilendiğini; özellikle mali işler ve idari işler ekiplerinin bu yükü yoğun şekilde yönettiğini vurguluyor. OtoKonfor'un sunduğu kurumsal filo yönetimi çözümünün, tüm bu masrafları tek kaleme yönetmeye yardımcı olarak şirketlerin operasyonel verimliliğine somut katkı sağladığını ve aynı zamanda hizmeti deneyimleme imkânı sunduğunu dile getiriyor.

Birçok hizmet tek uygulamada

130 binin üzerinde bireysel üyesi bulunan OtoKonfor, kurumsal filo yönetimi alanında da güçlü bir deneyime sahip. FedEx, Walt Disney, MEDAŞ, Borusan Grubu, Kuru Sigorta ve daha birçok şirketin filo ve araç yönetimi ihtiyaçlarında dijital dönüşüm sağlayan OtoKonfor, ihtiyaçlar doğrultusunda araçla ilgili akla gelebilecek her şeyi uçtan uca yönetme imkânı sunuyor. Araç içi ve dışı detaylı yıkama, oto kuför hizmetleri, periyodik bakım, lastik ve yol yardım, akü desteği gibi araç bakım-onarım hizmetlerinin yanı sıra vale hizmeti de sunan OtoKonfor, birçok hizmeti tek çatı altında toplayarak bireysel ve kurumsal araç sahiplerinin hayatını kolaylaştırıyor.

OtoKonfor'dan Kurumsal Lige güçlü destek: Spor ve iş dünyası aynı sahada

OtoKonfor, Kurumsal Lig Bowling Turnuvası'nın ana sponsoru, basketbol turnuvasının ise yardımcı sponsoru olarak sahaya çıkıyor. Yüzlerce beyaz yakalı profesyoneli bir araya getiren organizasyonda marka hem deneyim hem de değer odaklı hediyeleriyle dikkat çekiyor. Kurumsal dünyayı sporun birleştirici gücüyle buluşturan Kurumsal Lig organizasyonu, bu yıl OtoKonfor ana sponsorluğunda gerçekleşiyor.

Türkiye'nin yerli uygulaması OtoKonfor, sponsorluk kapsamında yalnızca marka görünürlüğüyle değil, katılımcılara doğrudan fayda sağlayan çözümleriyle de öne çıkıyor. Bowling turnuvasına katılanlara

ALC Servis Bayi Toplantısı
17-19 NISAN, 2026 | CONCORDE LUXURY RESORT
21. YIL
Mahmut Şevluk
ALC Servis, Genel Müdür

ALC 21. yıl toplantısı Kıbrıs'ta düzenlendi

Türkiye'nin dört bir yandan gelen yoğun katılımıyla gerçekleşen 21. yıl toplantısı Kıbrıs'ta düzenlendi. ALC Genel Müdürü Mahmut Şevluk'un açılış konuşmasıyla başlayan etkinlik, iki gün boyunca çeşitli etkinlikler ve seminerlerle devam edecek.

Türkiye'nin dört bir yandan gelen yoğun katılımıyla gerçekleşen 21. yıl toplantısı Kıbrıs'ta düzenlendi. Sigorta Postası ailesi olarak biz de toplantıda yerimizi aldık.

ALC Servis Genel Müdürü Mahmut Şevluk'un açılış konuşmasıyla başlayan etkinlik, iki gün boyunca çeşitli etkinlikler ve seminerlerle devam edecek.

Bayilerle bir arada olmaktan duyduğu memnuniyeti dile getiren Şevluk, "Hedeflerimizi yerine getirirken sizlerin katkıları yadsınmaz. Sizler olmasaydınız bu noktaya gelemezdik. Hep birlikte çalıştık, ürettik ve başardık," sözleriyle yoğun katılım gösteren tüm bayilere ve değerli misafirlere teşekkür etti.

Sigorta Postası'na özel açıklamalarda bulunan ALC Servis Genel Müdürü Mahmut Şevluk, Kıbrıs'ta gerçekleştirilen 21. yıl toplantısında

"sürdürülebilir tasarruf" odağıyla yeni dönem vizyonlarını paylaştı.

ALC Servis Genel Müdürü Mahmut Şevluk'un açıklaması şu şekilde:

Bu yıl 21. yılımız, geçen yıl da yine aynı tarihlerde burada toplantımızı gerçekleştirdik. Geçen sene "DNA'mızda var" temasıyla toplantımızı gerçekleştirmiştik. Bu yıl sürdürülebilir tasarrufu odağımıza aldık. Katılmayan bayilerimiz yok denecek kadar az yüzde 98 bir katılımı toplantımızı gerçekleştiriyoruz çok verimli de geçiyor açıklas.

Hem diğer grup markalarımızın da temsilcileri burada bayileri bilgilendiriyorlar. Diğer markalarımız ile ilgili 2026 ve sonrası için vizyonlarını paylaşıyorlar. Umarım herkes için verimli bir toplantı olur. Geçen yıl organizasyonumuzda operasyonel ve dijital yatırım yapacağımızı ifade etmiştik. Herhangi bir yeni bir şube açma planımız yoktu Türkiye'de zaten 76 servis noktasına ulaştık. Memolaks adında bir otobakım koruma üzerine bir markamız var bunun lansmanı oldu açıklas bu toplantımızda.

Bunun haricinde zaten toplam 6 tane diğer grup markalarımız var. Sovtajyeri, Türk Asistans, ATC yazılım gibi. Bunların tamamı core businessimiz ola ALC markasına hizmet etmek üzere kurulu. Hasar ekosistemini oluşturduğumuzu düşünüyorum 21 yılda sigorta sektöründe. Hacmimizin de artarak devamını diliyorum.



Küçük tedbirler büyük fark yaratır.
Sigorta fark yaratır.



72. AXA SİGORTA MİLLİYET YILIN SPORCUSU ÖDÜLLERİ



72 yıllık gelenek AXA Sigorta ile yeni bir döneme girdi: Yılın Sporcusu Ödülleri sahiplerini buldu

Türkiye'nin en köklü spor organizasyonlarından biri olan ve 72 yıldır düzenlenen Milliyet Yılın Sporcusu Ödülleri, bu yıl ilk kez AXA Sigorta'nın isim sponsorluğu ve katkılarıyla görkemli bir törenle gerçekleştirildi. Sporun birleştirici gücünü, azim ve başarı hikâyelerini kutlayan gece; spor, iş ve sanat dünyasından çok sayıda önemli ismi bir araya getirirken, Türk sporunun hafızasına kazınacak anlara sahne oldu.

AXA Sigorta'nın "İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak" amacıyla şekillenen yaklaşımı, organizasyonun 70 yılı aşkın köklü mirasıyla güçlü bir ortak zeminde buluştu. Bu iş birliği, yalnızca bir sponsorluk olmanın ötesinde; sporun toplumsal fayda yaratan, ilham veren ve sürdürülebilir başarıyı teşvik eden yapısına duyulan inancın somut bir yansıması olarak öne çıktı. Farklı branşlardan sporcuları, kurumları ve sporseverleri aynı çatı altında buluşturan iş birliği, sporun birleştirici gücünü bir kez daha ortaya koyarken; AXA Sigorta'nın bu

alandaki uzun vadeli vizyonunu da güçlü bir şekilde yansıttı.

Yoğun katılımın gerçekleştiği törende, yıl boyunca Türk sporunda ses getiren isimler ve takımlar ödülleri kavuşurken, geceye ilham veren hikâyeler damgasını vurdu. AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, gecede "Yılın Takımı" ödülünü takdim ederken yaptığı konuşmada, spora bakış açılarını şu sözlerle ifade etti: "AXA Sigorta olarak sporu yalnızca bir rekabet alanı olarak değil; dayanışmanın, azmin ve ortak değerlerin en güçlü temsil alanlarından biri olarak görüyor, sihir yok takım var diyoruz. Sporun birleştirici gücüne inanıyor, özellikle genç nesiller için ilham veren başarı hikâyelerinin çoğalmasına katkı sağlamayı sorumluluğumuzun bir parçası olarak görüyoruz. Çünkü biliyoruz ki sürdürülebilir başarı, ancak ilham veren değerler ve ortak bir amaç etrafında bir araya gelmekle mümkün olur."

Gecede ayrıca AXA Sigorta Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı Onur Koçkar tarafından

milli ultra maraton yüzücüsü ve antrenörü Bengisu Avcı'ya "AXA Sigorta Sürdürülebilirlik Özel Ödülü" takdim edildi. Bu ödül sporun yalnızca bir performans olmasının ötesinde; çevresel ve toplumsal sorumluluk bilinciyle de şekillenen bir alan olduğuna dikkat çekti. AXA Sigorta'nın sürdürülebilirlik odağındaki yaklaşımıyla örtüşen bu ödül, sporun geleceğini koruma sorumluluğunu da güçlü bir şekilde vurguladı.

Bir Gün Değil, Her Gün Destek

AXA Sigorta'nın spora yaklaşımı uzun yıllara yayılan bütüncül bir vizyonu yansıttı. 2018 yılından bu yana Türkiye Voleybol Federasyonu ile yürüttüğü "Değerler Ortaklığı" kapsamında Türk voleybolunun gelişimine katkı sağlayan AXA Sigorta, milli takımlar düzeyinden altyapıya kadar uzanan geniş bir etki alanında sporun sürdürülebilir büyümesini destekliyor. Bu yaklaşım, voleybolun Türkiye'de yarattığı toplumsal birlik duygusunun güçlenmesine de katkı sunarak sporun birleştirici etkisini pekiştiriyor.

AXA Sigorta, bireysel branşlarda mücadele eden milli sporculara verdiği destekle de dikkat çekiyor. Farklı disiplinlerde ülkemizi temsil eden sporcuların yanında yer alarak onların uluslararası başarı yolculuklarına katkı sağlayan Şirket, sporun yalnızca bugünü değil geleceğini de güvence altına almayı hedefliyor. Altyapıdan profesyonel seviyeye uzanan bu destek yaklaşımı, genç sporcuların potansiyellerini gerçekleştirmelerine olanak tanırken, sporun sürdürülebilir başarı ekosistemini güçlendiriyor.

AXA Sigorta, bireylerin ve kurumların bugünü ve geleceğini güvence altına alırken; spor, sanat ve sürdürülebilirlik alanlarında hayata geçirdiği projelerle toplumsal fayda yaratmaya devam ediyor. Sporun birleştirici gücüne duyduğu inançla hareket eden Şirket, daha güçlü, dayanıklı ve ilham veren bir toplum için çalışmayı sürdürüyor.



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?

■ Beher Nedir?

"Beher" sigortacılıkta, "her bir" anlamına gelen bir terimdir ve sigorta poliçelerinde tazminatların sınırlarını netleştirmek için kullanılır. Sigorta şirketlerinin yükümlülüklerini açıkça belirler, böylece sigortalı ile sigortacı arasında anlaşmazlıkların önüne geçilir. Beher ifadesi, hayat, iş yeri, sağlık, sorumluluk, araç, ferdi kaza, konut ve nakliyat sigortalarında tazminatın belirli birimlere ayrılmasını sağlar. Sigorta poliçelerinde, örneğin "beher 10.000 TL" gibi ifadelerle her bir dilim için tazminat ödemesi yapılacağı belirtilir. Bu, sigorta işlemlerinin hızlanmasını ve anlaşmazlık riskinin azalmasını sağlar.

■ Riziko Nedir?

Sigortada riziko, sigortalı kişinin karşılaşabileceği, zarar veya kayıp riskini ifade eder. Başka bir deyişle, riziko, sigorta poliçesi kapsamında sigortalı kişinin maruz kalabileceği olaylar veya durumlar sonucu meydana gelebilecek olumsuz sonuçların tümüdür. Riziko, sigorta şirketinin, sigortalının karşılaşabileceği zararları ödemekle yükümlü olacağı durumu tanımlar.

Sigorta Hikayeleri

■ Bar Yanığı Kazası

Yunanistan'da tatil yapan genç bir kadın, barın üzerinde bir kokteyl yapım makinesi yangına dönüştü. Hamile bir müşteri için hazırlanan "ateş dansı" şovu sırasında makine kontrolden çıkınca, kadında üçüncü derece yanıklar oluştu. Sigortacı, kullanma kılavuzundaki güvenlik uyarısının okunmadığını belirterek masrafları karşıladı.

■ Saldırgan İnek Vakası

Hindistan'da bir sırt çantalı turist, yolda kesilen caddenin hemen üstünde bir ineğin saldırısına uğradı. Hayvan hızla koşmaya başlayınca panikleyen adam dengesini kaybedip düştü. Ambulans masraflarını ödeyen sigortacı, kaza raporunda "saldırgan inek" vurgusunu kabul ederek masrafları karşıladı.

■ Keçi Tarafından Yenen Pasaportlar

Almanya'da tatilleyen pasaportlarını masanın üzerinde bırakan bir aile, bir keçinin onlara oyun yaptığını öğrendi. Gölde otlayan keçi kulübeyi açınca içindeki pasaportlar ve çizdanlar yamyası oldu. Sigorta şirketi hem yeni belgeleri hem de mekan tamirini ödemeyi kabul etti.





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 @ @ @ @



Neova Sigorta, ICISA Spring Meetings 2026'da küresel risk gündemini masaya yatırdı

Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Neova Sigorta, ICISA Spring Meetings 2026 kapsamında Barcelona'da düzenlenen toplantılara katıldı. Toplantılarda, küresel kredi sigortası ve kefalet sektörünün güncel risk gündemine ilişkin başlıklar ele alındı.

Şirketin ICISA üyeliği sonrası katıldığı bu ilk toplantılarda, jeopolitik gelişmeler ve savaşların ekonomik yansımalarının ticaret akışları ve risk yönetimi süreçleri üzerindeki etkileri öne çıktı. Küresel risk ortamındaki

değişimin sigorta ve kefalet sektörüne yansımaları da toplantıların dikkat çeken gündem başlıklarından biri oldu.

Ayrıca büyüyen pazarlarda risk iştahı, artan dolandırıcılık vakaları ve yapay zekâ destekli finansal manipülasyonlar ile regülasyon tarafındaki dönüşümün sektöre etkileri kapsamlı şekilde değerlendirildi. Veri ve teknolojik altyapıların risk görünürlüğünü artırmadaki rolü, sektörün öncelikli başlıkları arasında yer aldı.

Paylaşılan içgörüler, küresel ölçekte artan belirsizlik ortamında sektör oyuncularının daha seçici, analitik ve dinamik karar alma süreçlerine yöneldiğini ortaya koydu. Neova Sigorta, bu doğrultuda uluslararası gelişmeleri yakından izlemeye ve küresel risk ortamına uyumlu stratejiler geliştirmeye devam edecek.

RS Holding, ExploRe & Re-Connex Global (RE) Insurance Summit 2026'ya katılım sağladı.

Şirketin Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünalı ve CEO'su Nihal Asker, sigorta sektörünün önde gelen temsilcilerini bir araya getiren etkinlikte yer aldı.

Sektörde dönüşüm, iş birliği ve geleceğe yönelik stratejik yaklaşımların ele alındığı zirve, katılımcılar açısından önemli bir buluşma noktası oldu.



RS Holding'den (Re) Sigorta Zirvesine katılım



Trafik sigortasında Nisan zammı: Primler yüzde 2,7 arttı

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM), Nisan ayında geçerli olacak zorunlu trafik sigortası azami prim tutarlarını açıkladı. Yeni tarifeyle göre trafik sigortası primleri yüzde 2,7 oranında arttırıldı.

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi, nisan ayında geçerli olacak azami trafik sigortası prim tutarlarını açıkladı. Nisan ayı itibarıyla poliçe fiyatlarına ortalama yüzde 2,7 oranında zam yapıldı. Otomobil, taksi, otobüs, traktör ve motosiklet dahil tüm araç sahiplerini kapsayan zorunlu trafik sigortasında azami prim tarifi güncellendi. Nisan ayı itibarıyla poliçe fiyatlarına ortalama yüzde 2,7 oranında artış yansıtıldı. Açıklanan verilere göre İstanbul'da otomobil almak isteyen bir sürücü, aracını 4'üncü basamaktan sigortalatmak isterse en az 18 bin 14 lira ödeme yapmadan trafığe çıkamayacak.

İstanbul, Ankara ve İzmir'de primler belirlendi

İstanbul'da sıfırıncı basamaktaki yüksek riskli içten yanmalı araç sürücüsünün primi 54 bin 41 lira olurken, riskin en düşük olduğu 8'inci basamakta bu tutar 9 bin 7 lira olarak hesaplandı. Ankara'da sıfırıncı basamaktaki sürücüsünün primi 52 bin 512 lira, 8'inci basamaktaki sürücüsünün

primi ise 8 bin 288 lira olarak belirlendi. İzmir'de aynı durum için primler sırasıyla 50 bin 982 lira ve 8 bin 497 lira olarak açıklandı.

Taksi ve otobüslerde prim artışı

İstanbul'da ticari taksilerin sıfırıncı basamak trafik sigortası primi 145 bin 205 liraya yükselirken, 8'inci basamakta bu tutar 24 bin 201 lira oldu. Ankara'da ticari taksi primleri en yüksek 141 bin 95 lira, en düşük ise 23 bin 516 lira olarak duyuruldu. İzmir'de bu rakamlar 136 bin 986 lira ve 22 bin 831 lira olarak kaydedildi. İstanbul'da 31 koltuk ve üzeri kapasiteye sahip bir otobüsün sıfırıncı basamak zorunlu trafik sigortası primi 356 bin 734 liraya çıktı. Aynı aracın 8'inci basamaktaki primi ise 59 bin 456 lira oldu.

Sigortasız araç kullanmanın cezası

2026 yılı itibarıyla sigortasız araç kullanmaya 1246 lira ceza uygulanıyor. Para cezasının yanında eksiklik giderilinceye kadar araçlar trafikten çekiliyor. Trafik polisleri inisiyatif kullanarak yakalanma anında ceza kesip, aracın bağlanmaması için sürücülerden trafik sigortası poliçelerini hemen yaptırmalarını isteyebiliyor.



Swiss Re ve Türk Reasürans heyetinden TARSİM'e ziyaret

Swiss Re ve Türk Reasürans yetkililerinin katılımıyla TARSİM'e gerçekleştirilen ziyarette, Devlet Destekli Tarım Sigortalı Sistemi'ndeki güncel gelişmeler ve geleceğe yönelik hedefler ele alınırken, kurumlar arası iş birliğinin güçlendirilmesine yönelik mesajlar verildi.

Swiss Re Kamu Çözümleri Takımı Avrupa Başkanı Esther Baur REINECKE, EMEA Tarım Başkanı Gael CERTAIN, Kıdemli Tarım Sigorta Uzmanı Andreas WEIGEL, Türk Reasürans Retrosesyon Müdürü Tolga ÜREYEN, Retrosesyon Müdür Yardımcısı Evren ŞEN ve Retrosesyon Kıdemli Uzmanı Ege OĞUR, 5 Mayıs tarihinde, TARSİM'in İstanbul'daki Genel Müdürlüğü'ne ziyaret gerçekleştirdi.

Ziyaret çerçevesinde, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortalı Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir ENGÜRÜLÜ ve beraberindeki heyet, Devlet Destekli Tarım Sigortalı Sistemi'ndeki yenilikler ve gelişmeler ile TARSİM'in geleceğe yönelik hedefleri hakkında katılımcılara bilgiler verdi. Uzun yıllardır devam eden iş birliğinden ötürü duyulan memnuniyetin karşılıklı olarak dile getirildiği toplantıda, ortak çalışmaların geliştirilerek devam etmesine yönelik temenniler paylaşıldı.



Hasar Restorasyonu

"İşimiz hayati kolaylaştırmak"

HIZLI MÜDAHALE KALICI ÇÖZÜM

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

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



IICRC



444 1 491
www.hgr.com.tr

5G çağında "KEŞGE" deme diye Allianz Kasko Seninle!

2025 yılında Kasko ve Trafik sigortalarında sektörün en hızlı hasar ödeyen şirketi olarak öne çıkan Allianz Türkiye, çekici hizmetlerinde de çok hızlı. 5G ile hızın yeniden tanımlandığı bir dönemde Allianz, Türkiye'nin dört bir yanında farklı coğrafya, arazi ve yol koşullarında, müşterilerinin %81'ine sadece 1 saat içinde çekici ulaştırarak en zor zamanlarda yanlarında olma vadini zirveye taşıdı.

Türk sigorta sektörünün öncü şirketlerinden birisi olan Allianz Türkiye, kasko çözümleri ve kapsamlı asistans hizmetleriyle yalnızca finansal güvence sunmanın ötesine geçerek müşterilerinin en zorlu koşullarda da hayatını kolaylaştırmayı hedefliyor. Allianz Partners verilerine göre 2025 yılı boyunca Türkiye genelinde gerçekleşen çekici hizmetlerinin %81'inde olay yerine 1 saat içinde ulaşma başarısını gösteren ve 2026 Ocak ayında bu oranı %83'e çıkaran Allianz, 5G ile birlikte hız ve kapsama kavramlarının yeniden tanımlandığı bu dönemde müşterilerinin en kritik anlarında teminatlar dahilinde hızlı, erişilebilir ve kesintisiz destek sunmaya yaklaşımını daha da ileri taşıyor.

5G hızında hayat, Allianz hızında çözüm

Allianz Türkiye, sunduğu hizmet yaklaşımını, 5G hızının gündelik hayatı karşıladığı esprili bir dille ele alan yeni reklam kampanyasıyla da iletişime taşıyor. Gençlerin yolculuk sırasında araçlarının arzulanarak yolda kalması gibi günlük hayattan sahnelerin yer aldığı reklam filminde, "5G her yerde çekiyor" söylemi üzerine kurulan anlatım, mizahi bir dil ile çekici hizmeti mesajına bağlanarak, kullanıcıların ihtiyaç anında karşılaştıkları gerçek deneyimi öne çıkarıyor. Kampanya, Allianz Türkiye'nin kasko ürünlerinde sunduğu Allianz'ın mobil uygulaması üzerinden tek tuşla çekici çağırma ve 1 saat içinde çekici ulaştırma gibi avantajlarını öne çıkarırken, hızın gerçek değerinin ihtiyaç anında ortaya çıktığını vurguluyor.

2025'in en hızlı hasar ödeyen şirketi

Trafikte yolda kalmak, yalnızca hasar ya da bir araç arızası değil; çoğu zaman karmaşık ve stresli bir deneyim anlamına gelebiliyor. Yoğun şehir trafiğinden, şehir dışında ulaşılması zor noktalara ve zorlu yol

koşullarına kadar farklı senaryolarda hızlı çekici hizmetiyle müşterilerinin yanında olan Allianz, hasar süreçlerinde de aynı hız ve çözüm odağını sürdürüyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) verilerine göre Allianz Türkiye, 2025 yılında kasko ve trafik sigortalarında ortalama 14-15 gün ödeme süresiyle sektörün en hızlı hasar ödeyen şirketi olarak öne çıkıyor. Allianz'ın mobil uygulaması üzerinden kolaylıkla çekici hizmeti çağırabiliyor, böylece ihtiyaç anında zaman kaybetmeden destek alabiliyor.

Allianz Türkiye'nin Allianz Partners aracılığıyla sunduğu bu asistans hizmeti; yoğun şehir trafiğinden, şehirler arası yollara ve ulaşılması zor noktalara kadar farklı koşullarda müşterilere hızlı erişim sağlayarak, uçtan uca hayatı kolaylaştıran bir deneyim sunuyor.



5G ÇAĞINDA KEŞGE DEME

HIZLI ÇEKİCİ Allianz KASKO

Allianz

Sigorta | Hayat & Emeklilik
→ allianz.com.tr | Allianz'ın mobil uygulaması

Allianz Partners tarafından kasko policeleri kapsamında sağlanan verilere göre, Allianz, 01.01.2025 - 31.12.2025 tarihleri arasında, Türkiye genelinde gerçekleştirilen çekici hizmetlerinin %81'inde, olay yerine 1 saat içerisinde çekici ulaştırmıştır.



Türkiye Sigorta Birliği'nde yeni dönem: Genel kurul sonrası yönetim kurulu belirlendi

Türkiye Sigorta Birliği'nde yeni dönem başladı. Genel Kurul ve komite seçimlerinin ardından Yönetim Kurulu şekillendi.

Türkiye Sigorta Birliği'nin 8 Nisan 2026 tarihinde gerçekleştirilen Olağan Genel Kurulu'nun ardından, Hayat Dışı ile Hayat ve Emeklilik Yönetim Komiteleri ilk toplantılarını bugün gerçekleştirdi. Toplantılarda, Ahmet Yaşar başkanlığındaki Yönetim Kurulu'nda görev alacak üyeler de belirlendi.

9'ar üyeden oluşan komitelerde yapılan seçim sonucunda; Hayat Dışı Yönetim Komitesi'nde Başkanlığa Fahri Uğur, Başkan Yardımcılığı'na ise Neslihan Neciboğlu seçildi.

Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi'nde ise Başkanlığa Ayhan Sınceç, Başkan Yardımcılığı'na Serkan Uğraş Kaygalak getirildi. Bu seçimlerin ardından Türkiye Sigorta Birliği Yönetim Kurulu; Birliğin 22'nci

Başkanı seçilen Ahmet Yaşar'ın başkanlığında, Başkan Yardımcıları Fahri Uğur ile Ayhan Sınceç, Yönetim Kurulu Üyeleri ise Neslihan Neciboğlu ve Serkan Uğraş Kaygalak isimlerinden oluştu.

Yeni Yönetim Kurulu'nun belirlenmesinin ardından açıklamalarda bulunan TSB Başkanı Ahmet Yaşar şunları söyledi: "Sigorta sektörümüzün ülke ekonomisine katkısını daha da artırmak, sigorta bilincini toplumun tüm kesimlerinde güçlendirmek ve sektörümüzü çok daha ileri seviyelere taşımak için tüm paydaşlarımızla güçlü bir birlik ve beraberlik içinde çalışmaya devam edeceğiz. Yeni dönemde, sektörümüzü en az iki kat büyütmeye hedeflerle hareket ederek; dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve müşteri odaklılık başlıklarını önceliklendirip kararlı bir yol haritası oluşturmayı amaçlıyoruz. Yönetim Kurulumuz ve komitelerimizle birlikte, ortak akıl ve iş birliğiyle sektörümüzün gelişimine ivme kazan-

dıracak önemli adımlar atacağımıza yürekten inanıyorum."

Öte yandan 8 Nisan 2026 tarihinde gerçekleştirilen Genel Kurul'da komite üyeleri de belirlenmişti. Hayat Dışı Yönetim Komitesi; Arif Aytekin, Mehmet Tuğtan, Yavuz Ölken, Neslihan Neciboğlu, Fahri Uğur, Ceyhan Hancıoğlu, Ethem Baturalp Pamukçu, Ender Güzeler ve Fikret Utku Özdemir'den oluştu.

Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi ise Taylan Türkömez, Serkan Uğraş Kaygalak, Nurdan Tunay Günaylı, Ayhan Sınceç, Deniz Yurtseven, Emine Pınar Kuriş, Atilla Benli, Cemal Kişmir ve Selçuk Adıgüzel'den meydana geldi. Aynı gün yapılan seçimlerde Emre Buğday, Aykut Ekinci ve Kasım Yılmaz Denetim Kurulu Üyesi olarak seçilirken; Disiplin Kurulu ise Tevfik Doğan, Ahmet Gökhan Kerem ve Ufuk Teker'den oluştu.

QUICK X **CORPUS**
SİGORTA
GÜÇ BİRLİĞİ

Artık kasko her araç için ekonomik

HER YAŞA HER ARACA KASKONOMIQ

İSTEYENE İMM
SERVİS SEÇİMİ
ARAÇ YAŞI **SINIRSIZ**

KAZA HALİNDE ÇEKİCİ KURTARICI İKAME ARAÇ

GÜNÜL RAHATLIĞI SİZDE
ARACI DEĞERİNİN %85'E KADAR İZİN

Aracınız ister yeni ister eski, ister motor ister kamyonet olsun, genişletilmiş kasko ile araç değerinin %85'e kadar bizde, siz sadece küçük bir prim ödeyin yeter.

Her yaşa, her araca **KASKONOMIQ**.

QUICK
SİGORTA

