

KÖŞE YAZISI

Sayfa02

Özgür Yılmaz:
"Geleceği güvenceye
almak, teknolojiyi
etkin kullanan
güçlü acentelerle
mümkündür."



SİGORTA POSTASI

SİGORTACILIĞIN YENİ HALİ

SAYI 17 MAYIS 2026
Aylık Sigorta ve Finans Gazetesi



Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar: Asıl Risk Sigorta Fiyatları Değil, Sigortasızlık

Türkiye'de trafiğe kayıtlı araç sayısı 34 milyonu aşarken yaklaşık 25 milyon araç kasko güvencesinden yoksun bulunuyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Ahmet Yaşar, sigorta sektörünün amacının prim artırmak değil, koruma açığını azaltmak olduğunu belirterek, trafik ve kasko sigortalarına ilişkin değerlendirmelerin ödenen tazminatlar ve sağlanan güvence dikkate alınarak yapılması gerektiğini söyledi.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Ahmet Yaşar, Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) Genel Başkanı Bende- vi Palandöken'in trafik ve kasko sigortalarına ilişkin kamuoyuna yansıyan değerlendirmeleri ve bu konuyu gündeme taşımaya çalışan çeşitli çevrelerin açıklamaları üzerine değerlendirmelerde bulundu.

HABER **s07**

Türkiye'nin en büyük özel bankalarından biri olan QNB Türkiye'nin yüzde 100 iştiraki olarak faaliyet gösteren QNB Sigorta, 2026 yılı ilk çeyrek finansal sonuçlarını ve sektöre dair değerlendirmelerini paylaştı.

"Bugün, Bugünü Yaşa" yaklaşımıyla Sağlık, Hayat ve Ferdi Kaza sigortaları ile Bireysel Emeklilik branşlarında hizmet sunan QNB Sigorta, 2026 yılının ilk çeyrek performansını açıklarken sektörün genel görünümüne ilişkin değerlendirmelerde de bulundu. QNB Sigorta; Sağlık, Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında toplam prim üretiminde 5,2 milyar TL'ye ulaşarak geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 54 büyümeye kaydetti.

s05 HABER

Pınar Kuriş
QNB Sigorta
Genel Müdürü

QNB Sigorta ilk çeyrek sonuçlarıyla dikkat çekti

Sigorta sektöründe hasar süreçleri yeniden şekilleniyor

IBIS Konferansı kapsamında düzenlenen panelde sigorta eksperlerinin atanmasına ilişkin yeni düzenlemeler ve bu düzenlemelerin hasar yönetim süreçlerine etkileri ele alındı. Panelde konuşan RS Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, sektörün sürdürülebilir gelişimi için şeffaflık, uzmanlık ve süreç yönetiminin önemine dikkat çekti.

Otomotiv satış sonrası hizmetleri ve sigorta ekosisteminin önemli paydaşlarından RS Holding, Automechanika İstanbul kapsamında düzenlenen IBIS Konferansı'nda sektörün geleceğine yön veren başlıklara katkıda bulundu.

s06 HABER

DASK'ın düzenlediği 9. Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması tamamlandı

Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun düzenlediği 9. Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması, üç günlük final programıyla tamamlandı. Bu sene "Güveni mühendislikte, gücü dayanışmada buluyoruz" temasıyla düzenlenen yarışmanın finaline katılmaya hak kazanan Türkiye'den 21 ve yurt dışından 4 üniversite takımı projelerini jüriye sundu; maketler sarsma masasında test edildi. İlk kez onur konuşması ve panel etkinliğini de içeren programda,

birincilik ödülünü İstanbul Teknik Üniversitesi takımı kazandı.

Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) dokuz yıldır üniversite öğrencileri arasında deprem güvenliği bilincini güçlendirmek amacıyla düzenlediği Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın üç gün süren final programı tamamlandı.

SEKTÖR **s04**

Quick Finansall'a Qorus Reinvent Forum 2026'da gümüş ödül

Türkiye'de sigorta liderliğinde geliştirilen ilk entegre finansal ekosistem modellerinden biri olan Quick Finansall, dünyanın önde gelen finans profesyonelleri, bankacılık, sigorta ve fintech kuruluşlarını bir araya getiren uluslararası inovasyon platformu Qorus tarafından düzenlenen Reinvent Forum 2026'da gümüş ödüle layık görüldü.

Finans sektörünün küresel ölçekte dönüşümüne yön veren en önemli organizasyonlardan biri kabul edilen Qorus Reinvent Forum'da Quick Finansall, geliştirdiği bütünsel dijital ekosistem modeliyle uluslararası rakiplerini geride bırakarak önemli bir başarıya imza attı. Paris'te gerçekleştirilen organizasyonda ödül alan Quick Finansall; sigorta, finansman, ödeme sistemleri ve mobilite çözümlerini tek platform altında buluşturan yapısıyla, finansal hizmetlerde giderek büyüyen parçalı yapıya karşı geliştirdiği entegre model sayesinde dikkat çekti. Ödüllü Quick Sigorta adına Dijital Kanallar Müdürü Kaan Tülü teslim aldı.

s06 HABER

TARSİM ve Neova Sigorta İzmir'de bölge acente buluşmasında bir araya geldi

HABER **s07**

QCAR Mobilite'den Anadolu açılımı: Osmaniye'de yeni şube

HABER **s03**

Anadolu Sigorta'nın ikinci yüzyıl vizyonu KKTC'de masaya yatırıldı

HABER **s03**

Çocuklar ve gençlere Allianz Türkiye'den Tamamlayıcı Sağlık Sigortası desteği

HABER **s06**



İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Özgür Yılmaz'dan 2026 vizyonu

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Özgür Yılmaz Sigorta Postası'na özel yaptığı açıklamada, 2026'da sigorta sektöründe ekonomik dalgalanmalar, artan riskler ve dijital dönüşümle birlikte önemli bir değişim sürecinin yaşanacağını belirterek, acentelerin rolünün güçleneceğini ve güven odaklı danışmanlığın öne çıkacağını söyledi. Yılmaz, komite olarak regülasyon, BES, mesleki disiplin ve dijitalleşme başta olmak üzere birçok alanda sektöre katkı sunmaya devam edeceklerini ifade etti.

2026 yılına ilişkin genel beklentilerinizi nasıl özetlersiniz? Sigorta acenteleri açısından nasıl bir yıl öngörüyorsunuz?

2026 yılını sigorta sektörü açısından hem önemli fırsatların hem de ciddi dönüşüm süreçlerinin yaşanacağı bir dönem olarak görüyorum. Ekonomik dalgalanmalar, artan afet riskleri, iklim değişikliği ve değişen müşteri beklentileri; sigortacılık sektörünün çalışma biçimini yeniden şekillendiriyor. Ancak tüm bu zorluklar aynı zamanda sigortaya olan ihtiyacın ve sigorta bilincinin arttığını da gösteriyor.

Özellikle hayat sigortaları ve Bireysel Emeklilik Sistemi gibi uzun vadeli güvence sağlayan alanlarda büyüme potansiyelinin yüksek olduğunu düşünüyorum. İnsanlar artık yalnızca bugünü değil, geleceğini de güvence altına almak istiyor. Bu durum sektörümüz için önemli bir fırsat oluşturuşor.

Ancak önümüzdeki dönemde yalnızca fiyat odaklı rekabetle ayakta kalmak mümkün olmayacak. Sigortacılık; poliçe düzenlemenin ötesinde güven, danışmanlık ve risk yönetimi mesleğidir. Müşteriler artık sadece hızlı teklif almak istemiyor; ihtiyaç duyduğu anda ulaşabilecek, yanında duracak ve doğru yönlendirme yapacak bir danışman arıyor.

Bu nedenle 2026'da sigorta acentelerinin rolünün daha da güçleneceğine inanıyorum. Özellikle İstanbul gibi rekabetin yoğun olduğu pazarlarda fark yaratacak unsur; teknolojiyi etkin kullanan ancak müşteriyle kurduğu güven ilişkisini koruyabilen acenteler olacaktır.

Biz her zaman şunu ifade ediyoruz: Güçlü acente yapısı, güçlü şirketleri; güçlü şirketler ise güçlü bir sigorta sektörünü beraberinde getirir. Hedefimiz; acentelerimizin değişen risklere, yeni nesil müşteri beklentilerine ve dijital dönüşüme daha güçlü hazırlanmasını sağlamak olacaktır.

Komite olarak önümüzdeki dönemde acenteleri desteklemeye yönelik öncelikli çalışma alanlarınız neler olacak?

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi olarak temel önceliğimiz; sigorta acentelerinin sahada yaşadığı sorunlara çözüm üretmek ve sektörün sürdürülebilir gelişimine katkı sunmaktır. Yaklaşımımız yalnızca sorunları tespit etmek değil; çözüm süreçlerinde aktif rol almak ve sektörün ortak aklını ortaya koymaktır.

Önümüzdeki dönemde çalışmalarımızı özellikle dört ana başlık altında yoğunlaştıracacağız:

Birincisi; mevzuat ve regülasyon süreçleri. Trafik sigortaları, afet sigortaları, sağlık sigortaları, brokerlik düzenlemeleri, MASAK yükümlülükleri ve acentelik

mevzuatındaki değişiklikleri yakından takip ederek sektör görüşlerini ilgili kurumlara aktarmaya devam edeceğiz.

İkincisi; Hayat ve BES alanındaki gelişim. İstanbul'da başlattığımız Hayat ve BES çalışmalarını TOBB SAIK çatısı altında ülke geneline taşıdık. Portföy hakları, teşvik sistemleri, BEFAS, lisanslama ve insan kaynağı gibi konularda somut çözüm önerileri geliştirmeyi sürdüreceğiz.

Üçüncüsü; mesleki disiplin ve yetkisiz faaliyetlerle mücadele. Yetkisiz sigortacılık faaliyetleri ve kontrolsüz dijital yapıların sektörümüze zarar vermemesi için gerekli düzenlemelerin hayata geçirilmesini önemsiyoruz. Dördüncüsü ise eğitim ve insan kaynağıdır. Gençlerin sektöre kazandırılması, kadın istihdamının desteklenmesi ve branş bazlı uzmanlaşmanın artırılması önceliklerimiz arasında yer almaktadır.

Bizim anlayışımızda teknoloji; acentenin yerine geçen değil, hizmet kalitesini artıran önemli bir araçtır. Hedefimiz; güçlü, donanımlı ve değişime uyum sağlayabilen acente yapısını desteklemektir.

Deprem başta olmak üzere afet risklerinin yüksek olduğu bir şehirde, acentelerin krizlere karşı daha hazırlıklı ve etkin rol üstlenmesi için hangi adımların atılması gerektiğini düşünüyorsunuz?

İstanbul gibi afet risklerinin yüksek olduğu bir şehirde sigorta acentelerinin rolü yalnızca poliçe düzenlemelele sınırlı değildir. Sigorta acenteleri aynı zamanda risk danışmanıdır ve kriz dönemlerinde vatandaşın ilk başvurduğu güven noktalarından biridir.

Bu nedenle öncelikle acentelerimizin afet yönetimi, kriz iletişimi ve acil durum süreçleri konusunda düzenli eğitimlerle desteklenmesi gerektiğini düşünüyoruz.

İkinci önemli konu ise iş sürekliliği planlamasıdır. Acentelerin veri güvenliği, yedekleme sistemleri, uzaktan çalışma altyapıları ve alternatif iletişim kanallarının oluşturması büyük önem taşıyor. Çünkü afet anlarında hizmetin kesintisiz devam etmesi kritik bir ihtiyaçtır. Ayrıca toplumsal sigorta bilincinin artırılması gerekiyor. Sadece zorunlu poliçe yaklaşımıyla değil; gerçek risk yönetimi kültürünün toplumun her kesimine yayılması gerekiyor.

Biz geçmiş süreçlerde gerçekleştirdiğimiz deprem ve Zorunlu Afet Sigortası toplantılarında; eksik sigorta sorunu, teminat yetersizlikleri ve afetlere hazırlık konularını sektör paydaşlarıyla kapsamlı şekilde değerlendirdik.

Çünkü afet yönetimi yalnızca kriz sonrası değil; kriz oluşmadan önce hazırlıklı olmayı gerektirir. Sigortacılık da tam olarak burada devreye girer.

İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi olarak son dönemde öne çıkan çalışmalarınız ve sektöre sağladığınız katkılar nelerdir?

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi olarak son dönemde sektörün farklı alanlarında çok sayıda somut çalışmayı hayata geçirdik. Temel yaklaşımımız; yalnızca sorunları dile getirmek değil, çözüm süreçlerine aktif katkı sunmak oldu.

Öne çıkan çalışmalarımız arasında;

- Deprem ve Zorunlu Afet Sigortası süreçleri kapsamında gerçekleştirilen toplantılar, sektör taleplerinin kamu otoritelerine aktarılması ve yeni sistem hazırlıkları,

- Trafik sigortaları alanında teklif alma sorunları, kısa süreli poliçeler ve noter satış süreçlerine ilişkin yürütülen çalışmalar,

- Hayat ve BES branşında portföy hakları, teşvik mekanizmaları ve insan kaynağı konularında yapılan çalıştaylar,

- Sağlık sigortaları alanında sektör temsilcileriyle gerçekleştirilen istişareler ve mevzuat değerlendirmeleri,

- MASAK düzenlemeleri, brokerlik uygulamaları ve yeni mevzuat değişikliklerine yönelik bilgilendirme çalışmaları yer almaktadır.

Bunun yanında hazırladığımız "Sigortacılık Sektöründe Güncel Mevzuat Değişiklikleri 2026" çalışması; yalnızca teknik bir yayın değil, sektörün son dönemde yaşadığı dönüşümü kayıt altına alan önemli bir sektörel hafıza niteliği taşımaktadır. Biz sektörün tüm paydaşlarıyla sürekli iletişim içinde olmaya önem veriyoruz. Çünkü sigortacılık sektörünün gelişimi; ortak akıl, istişare ve çözüm odaklı yaklaşımla mümkündür.

Dijitalleşme sürecinin acenteler üzerindeki etkisini özellikle İstanbul gibi rekabetin yoğun olduğu bir pazarda nasıl gözlemliyorsunuz? Bu dönüşüm en çok hangi alanlarda hissediliyor?

Dijitalleşme artık sigorta sektörü için bir tercih değil; sektörün doğal bir gerekliliği haline gelmiş durumda. Özellikle İstanbul gibi rekabetin yoğun olduğu pazarlarda bu dönüşüm çok daha belirgin hissediliyor.

Bugün müşteriler yalnızca poliçe satın almak istemiyor; hızlı teklif, kolay erişim ve daha etkin hizmet bekliyor. Bu durum da acenteleri teklif süreçlerinden müşteri iletişimine kadar birçok alanda dijital araçları daha etkin kullanmaya yönlendiriyor.

Özellikle teklif süreçleri, operasyon yönetimi, hasar takibi ve müşteri iletişiminde dijitalleşmenin etkisini net şekilde görüyoruz.

Ancak burada önemli bir denge bulunuyor.

Biz teknolojiyi destekliyoruz; fakat dijitalleşmenin sigortacılığın insan tarafını zayıflatmaması gerektiğine inanıyoruz. Çünkü sigortacılık yalnızca teknolojiyle yürüyen bir sektör değildir; temelinde güven ilişkisi vardır. Öte yandan dijital dönüşüm süreçlerinde yetkisiz erişim, kontrolsüz dijital yapılar ve düzenleme dışı faaliyetler konusunda da dikkatli olunması gerektiğini düşünüyoruz. Teknolojinin sağladığı imkânlar kadar mesleki disiplin ve güvenlik de önemlidir.

Gelecekte öne çıkacak yapılar; teknolojiyi etkin kullanan, hızlı hizmet sunan ancak aynı zamanda müşterisiyle güven ilişkisini koruyabilen acenteler olacaktır.

Çünkü sigortacılığın merkezinde hâlâ insan, güven ve doğru danışmanlık yer almaktadır.



Araç Alırken Sürprizlere Yer Yok!

Yeni hizmetimiz TRAMER360 ile araç geçmişini tek bir raporda görüntüleyin.

TRAMER360 araç hasar sorgulama raporuna şimdi ulaşın!

Hemen sorgula: Sigortam360.com

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi



Anadolu Sigorta'nın ikinci yüzyıl vizyonu KKTC'de masaya yatırıldı

Anadolu Sigorta'nın geleneksel "Acenteler ve Türkiye İş Bankası Müdürler Toplantısı", bu yıl Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ndeki (KKTC) Elexus Hotel'de düzenlendi. Farklı oturumlar, ödül törenleri, workshop'lar ve sosyal etkinliklerle zenginleşen organizasyonda şirketin ikinci yüzyıldaki vizyonu, stratejik öncelikleri ve güçlü iş ortaklığı yapısı ele alındı.

Anadolu Sigorta'nın her yıl düzenlediği "Acenteler ve Türkiye İş Bankası Müdürler Toplantısı", 12-17 Mayıs tarihlerinde Kıbrıs Elexus Hotel'de gerçekleştirildi. Acenteler ile 12-15 Mayıs, Türkiye İş Bankası yöneticileri ile 15-17 Mayıs tarihlerinde bir araya gelen Anadolu Sigorta, şirketin köklü geçmişinden aldığı güçle ikinci yüzyıla yönelik hedeflerini değerlendirdi.

Organizasyon kapsamında 13 Mayıs'ta acentelere, 16 Mayıs'ta ise Türkiye İş Bankası müdürlerine yönelik gerçekleştirilen toplantı ve ödül törenlerinde, Anadolu Sigorta'nın performansı, stratejik öncelikleri ve önümüzdeki döneme ilişkin yol haritası paylaşıldı. Teknik müdürlükler ve bölge müdürlüklerinin katılımıyla düzenlenen workshop'larda sahadan gelen geri bildirimler ele alınırken, iş birliğini daha ileriye taşıyacak başlıklar üzerinde fikir alışverişinde bulunuldu.

Katılımcılar, toplantıların yanı sıra düzenlenen sosyal etkinliklerde de bir araya gelerek etkileşimlerini güçlendirdi. Tavl turnuvası ile zenginleşen program, gala geceleri ve sahne performanslarıyla devam etti. Organizasyonun en dikkat çeken anlarından biri ise sevilen sanatçı Haluk Levent'in sahne aldığı konserler oldu.



Anadolu Hayat Emeklilik'ten genç emeklilik planına özel hediye çeki kampanyası

Anadolu Hayat Emeklilik, 19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı kapsamında gençlere yönelik özel bir kampanya başlatıyor. Şirketin Genç Emeklilik Planı kapsamında bireysel emeklilik hesabı bulunan katılımcılar arasından 19 kişi 10.000 TL değerinde hediye çeki ödülünün sahibi olacak.

Anadolu Hayat Emeklilik, gençlerin bugünden geleceğe yatırım yapma-

larını teşvik ederken, özel günlere değer katan kampanyalarla katılımcılarla kurduğu bağı güçlendiriyor. Anadolu Hayat Emeklilik'in 19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı'na özel hazırladığı kampanyaya, Genç Emeklilik Planı kapsamında sözleşmesi bulunan ve belirlenen koşulları sağlayan müşteriler katılım sağlayabilecek. Katılımcılar, kampanyaya, 19 Mayıs Salı günü saat 19.00'dan itibaren Anadolu Hayat Emeklilik kurumsal internet

sitesindeki kampanya sayfasında yer alan "Kampanyaya Katıl" butonuna tıklayarak AHE Mobil/AHE Online ekranlarına giriş yapıp yönlendirilecekleri ekran üzerinden başvurabilecek. Ödül kazananların tespiti için kampanyaya katılım talebinde bulunma sıralaması göz önüne alınacak ve ilk giriş yapan 19 kişi ödül kazanma fırsatı yakalayacak. Kampanya kapsamında, kazanan katılımcılara Biletix üzerinden 10.000 TL değerinde hediye çeki verilecek.

SBM uyardı: Araç geçmişini sorgulamadan karar vermeyin

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi tarafından paylaşılan bilgilere göre, ikinci el araç alımında yalnızca aracın dış görünüşüne göre karar verilmesi gerektiği vurgulandı. Uzmanlar, özellikle gizlenen hasar kayıtları ve eksik beyan edilen geçmiş bilgilerin alıcıları mağdur edebileceğine dikkat çekiyor.

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi tarafından paylaşılan bilgilere göre, ikinci el araç alımında yalnızca aracın dış görünüşüne göre karar verilmesi gerektiği vurgulandı. Uzmanlar,

özellikle gizlenen hasar kayıtları ve eksik beyan edilen geçmiş bilgilerin alıcıları mağdur edebileceğine dikkat çekiyor.

Yapılan bilgilendirmede, araç satın almadan önce hasar geçmişi, değişen parça bilgileri, kasko detayları ve geçmiş kayıtların mutlaka kontrol edilmesi gerektiği belirtildi. Dijital sorgulama sistemleri sayesinde kullanıcıların araç geçmişine hızlı ve güvenli şekilde ulaşabildiği ifade edildi. Bu kapsamda Tramer360 üzerinden yapılan sorgulamalarla, araçların hasar geçmişinden kasko bilgilerine



kadar birçok veriye tek ekranda erişilebildiği aktarıldı. Sistem sayesinde vatandaşların satın almayı düşündükleri araçların geçmişini dakikalar içerisinde inceleyerek daha bilinçli karar verebildiği kaydedildi.

Yetkililer, ikinci el araç alım sürecinde ekspertiz raporlarının yanı sıra resmi veri tabanları üzerinden yapılacak geçmiş sorgulamalarının da ihmal edilmemesi gerektiğini belirtiyor.



ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

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

CORPUS
SİGORTA
corpus.sigorta.com.tr



AXA Sigorta'dan voleybolun unutulmaz evlatlarına anlamlı destek

Voleybolun Unutulmazları Derneği'nin 6 Şubat depreminde kaybedilen sporcuların anısını yaşatmak için başlattığı "Depremle Unutmadıklarımız: Voleybolun Unutulmaz Evlatları" projesi, AXA Sigorta'nın değerler ortaklığıyla hayata geçti. Proje kapsamında Hatay'da açılan anıt park ve hazırlanan özel ansiklopedi ile genç sporcuların hikâyelerinin gelecek nesillere aktarılması amaçlanıyor.

6 Şubat depreminde yaşamını yitiren voleybolcuların ve voleybol camiasının kıymetli üyelerinin anısını yaşatmayı amaçlayan "Depremle Unutmadıklarımız: Voleybolun Unutulmaz Evlatları" projesi kapsamında Hatay'da bir anma töreni düzenlendi. Voleybolun Unutulmazları Derneği tarafından AXA Sigorta desteğiyle hayata geçirilen proje, Hatay'ın Samandağ ilçesinde inşa edilen bir

anıt park ve özel bir ansiklopedi çalışmasıyla yarım kalan hayatları geleceğe taşınmayı hedefliyor. Hatay'daki anma töreninde bir araya gelen AXA Sigorta yöneticileri, depremde yaşamını yitiren genç sporcuların aileleriyle buluşarak dayanışma mesajlarını paylaştı. Bu anlamlı buluşmada, tamamen gönüllü bir ekip tarafından hazırlanan; depremde hayatını kaybeden sporcuların ve voleybol emekçilerinin hikâyelerini, anılarını ve hayallerini bir araya getiren "Voleybolun Unutulmaz Evlatları" ansiklopedileri ailelere teslim edildi.

Genç sporcuların anılarının gelecek nesillere aktarılmasını odak noktasına alan proje kapsamında inşa edilen anıt parkta ise depremde kaybedilen voleybolcuların isimlerini taşıyan anıt duvarı, voleybol sahaları, sosyal alanlar, çocuk parkı ve voleybol sevgisini ifade eden bir heykel yer alıyor. AXA Sigorta, değerler ortaklığı kapsamında destek verdiği bu anlamlı projeye; dayanışma, vefa ve toplumsal hafızayı yaşatma sorumluluğuna katkı sunmayı sürdürüyor.

SİGORTA POSTASI
SİGORTACILIĞIN YENİ HALİ

✕ □ f @ in ≡ sigortapostasi

ISSN: 2622-8897

İmtiyaz Sahibi: Bülent Özlük

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Duygu Akın

Hukuk Danışmanı: Av. Enes Balık

Genel Yönetim: Özgür Akın

Direktör: Gamze Sayın

Yönetim Kurulu Başkanı: Mustafa Akın

Yönetim Kurulu Üyesi: Mustafa Akın

Abonelik: sigortapostasi.net@gmail.com

İletişim: 0224 491 53 23 | M448: 0224 867 83 63
sigortapostasi.net@gmail.com
www.sigortapostasi.net

Bu gazetede yazan muhabirlerin fikirleri yazarlarına aittir. Yazarlarımızın sorumluluğundaki haberler için yazarlarımızın yazı ve görselleri kullanır ya da tamamen kaynak gösterilmeden kullanamaz. Sigorta Postası, basın mevkii hükümlerine istinaden baskıya tabiidir.



DASK'ın düzenlediği 9. Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması tamamlandı

Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun düzenlediği 9. Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması, üç günlük final programıyla tamamlandı. Bu sene "Güveni mühendislikte, gücü dayanışmada buluyoruz" temasıyla düzenlenen yarışmanın finaline katılmaya hak kazanan Türkiye'den 21 ve yurt dışından 4 üniversite takımı projelerini jüriye sundu; maketler sarsma masasında test edildi. İlk kez onur konuşması ve panel etkinliğini de içeren programda, birincilik ödülünü İstanbul Teknik Üniversitesi takımı kazandı.

Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) dokuz yıldır üniversite öğrencileri arasında deprem güvenliği bilincini güçlendirmek amacıyla düzenlediği Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın üç gün süren final programı tamamlandı.

İstanbul'da T.C. Cumhurbaşkanlığı Devlet Arşivleri Başkanlığı Osmanlı Arşivi Külliyesi'nde gerçekleşen ödül törenine İstanbul Vali Yardımcısı Cengiz Karabulut, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkan Yardımcısı Ali Burak Kurtulan, Doğal Afet Sigortaları Kurumu Yönetim Kurulu Başkanı Hande Akın ve Üyeleri, Türk Reasürans Yönetim Kurulu ve İcra Kurulu Üyeleri, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar ve Genel Sekreteri Özgür Obalı ile TOBB Sigorta Ekspertleri İcra Komitesi üyeleri katıldı. Yarışmada birinciliği İstanbul Teknik Üniversitesi kazandı. İkincilik ödüllü MEF Üniversitesi'ne, üçüncülük ödüllü ise Ondokuz Mayıs Üniversitesi'ne verildi.

"Güveni mühendislikte, gücü dayanışmada buluyoruz" temasıyla düzenlenen yarışmanın finalinde, Türkiye'den ve yurt dışından finale kalan üniversite takımları, depreme dayanıklı yapı tasarımı alanındaki projeleriyle jüri karşısına çıktı. Bu yıl yarışmaya 30 üniversiteden 38 takım başvurdu. Yapılan değerlendirmelerin ardından Türkiye'den 21, yurt dışından 4 üniversite olmak üzere toplam 25 takım final etabına kaldı.

Üç gün süren final programında öğrenciler, aylar boyunca üzerinde çalıştıkları projelerini, mühendislik yaklaşımlarını ve depreme dayanıklı yapı tasarımına ilişkin çözüm önerilerini jüri üyelerine sundu. Ardından takımların büyük emekle hazırladığı maketler, sarsma masalarında farklı deprem senaryoları altında test edildi. Böylece projelerin yalnızca tasarımı değil, deprem etkisi altındaki gerçek performansı da değerlendirilmiş oldu.

Yarışma uluslararası katılımla güçlendi

Geçtiğimiz yıl başlatılan uluslararası vizyon, bu yıl daha da güçlenerek devam etti. Final etabında Türkiye'den üniversitelerin yanı sıra Azerbaycan'dan Azerbaijan University of Architecture and Construction, Yunanistan'dan Democritus University of Thrace, Romanya'dan Technical University of Civil Engineering Bucharest ve Kosova'dan University of Prishtina yarıştı. Farklı ülkelerden üniversitelerin aynı platformda buluşması, yarışmanın uluslararası ölçekte teknik

ve akademik bir iş birliği zeminine dönüştüğünü ortaya koydu.

Bu yılın teması olan "Güveni mühendislikte, gücü dayanışmada buluyoruz" yaklaşımı, yarışmanın üç günlük programına da yansdı. Öğrenciler, akademisyenler, jüri üyeleri, Teknik Danışma Kurulu üyeleri ve sektör temsilcileri; deprem güvenliği, mühendislik kalitesi ve afetlere karşı ortak sorumluluk başlıklarında bir araya geldi.

"Deprem güvenliği, ortak bilgi üretimiyle güçlenir"

Yarışma Başkanı Prof. Dr. Mustafa Erdik, farklı ülkelerden öğrencilerin aynı platformda buluşmasının yarışmanın en kıymetli yönlerinden biri olduğunu belirterek şunları söyledi: "Deprem yalnızca belirli bir coğrafyanın değil, geniş bir bölgenin ortak gerçeği. Bu nedenle mühendislik bilgisi de deneyim de çözüm arayışı da ortak bir zeminde gelişmek durumunda. Bu yarışmada öğrenciler yalnızca proje üretmiyor; tasarladıkları yapıların deprem etkisi altındaki davranışını sorgulamayı ve mühendislik kararlarının sonuçlarını değerlendirmeyi öğreniyor."

"Yarışma artık ortak aklı güçlendiren bir platform"

DASK Genel Sekreteri Balkır Demirkan ise yarışmanın artık yalnızca teknik bir öğrenci organizasyonu olmadığını belirterek şu değerlendirmede bulundu: "Deprem risk yönetimi artık yalnızca mühendislik perspektifiyle ele alınabilecek bir alan değil. Kamu kurumlarının, akademisinin, sigorta sektörünün ve teknik insan kaynağının birlikte hareket etmesi gerekiyor. Bu yıl yarışmamıza dahil ettiğimiz panel ve onur konuşmalarıyla birlikte organizasyonumuz; bilgi paylaşımını, disiplinler arası iş birliğini ve uluslararası akademik dayanışmayı güçlendiren bir etkileşim platformuna dönüştü."

"Dayanıklı şehirler bilgi ve nitelikli insan kaynağıyla inşa edilir"

DASK'ın 6 yıldır teknik işleticiliğini yürüten Türk Reasürans Genel Müdür Vekili Özgür Bülent Koç, yarışmanın Türkiye'nin afet dayanıklılığı açısından uzun vadeli bir insan kaynağı yatırımı olduğunu belirterek şu ifadeleri kullandı: "Genç mühendis adaylarımız burada yalnızca proje üretmiyor; problem çözme, risk okumayı, doğru karar vermeyi ve mühendislik sorumluluğunu deneyimliyor. Türkiye'nin depreme karşı daha dirençli hale gelmesinde yetişmiş teknik insan kaynağı kritik öneme sahip. Çünkü geleceğin dayanıklı şehirleri yalnızca betonla değil; bilgiyle, bilimle ve nitelikli insan kaynağıyla inşa edilir."

"Deprem dayanıklılığı çok boyutlu bir hazırlık gerektiriyor"

DASK Yönetim Kurulu Başkanı Hande Akın ise deprem risk yönetiminin yalnızca afet sonrası süreçlerle sınırlı değerlendirilemeyeceğini vurgulayarak şunları söyledi: "Bugün asıl önemli olan: riskleri önceden analiz edebilen, olası senaryolara hazırlık yapabilen ve kriz anında birlikte hareket edebilen istikrarlı sistemler oluşturabilmektir. Güçlü bir sigorta sistemi, gelişmiş

teknik kapasite ve kurumlar arası koordinasyon birlikte güçlendikçe Türkiye'nin deprem dayanıklılığı da daha ileri seviyeye taşınacaktır."

Yarışma kapsamında ilk kez onur konuşması ve panel düzenlendi

Bu yıl yarışma programında ilk kez bir onur konuşmacısı da yer aldı. Deprem mühendisliği, yapı güvenliği ve risk azaltma alanındaki çalışmalarıyla tanınan İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Alper İlki, final programında onur konuşmasını gerçekleştirdi.

Yarışma kapsamında ayrıca ilk kez bir panel düzenlendi. "Deprem Risk Yönetiminde Entegre Yaklaşım: Kurumlar Arası İş Birliği ve Gelecek Perspektifi" başlıklı panelde; afet dayanıklılığı, risk yönetimi, güvenli şehirler, dayanıklı yapılar, sigortacılık sistemi, finansal dayanıklılık ve kurumlar arası koordinasyon konuları ele alındı.

DASK Genel Sekreteri Balkır Demirkan'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen panelde; AFAD Deprem ve Risk Azaltma Genel Müdürü Prof. Dr. Orhan Tatar, SEDDK Grup Başkanı Müge Güleç, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı Mekânsal Planlama Genel Müdürü Yavuz Erdal Kayapınar ve Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı değerlendirmelerini paylaştı.

Ödüller sahiplerini buldu

Jüri üyeleri ve Teknik Danışma Kurulu'nun değerlendirmeleri sonucunda DASK 9. Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nda dereceye giren ilk üç takım belirlendi. Yarışmada birincilik ödülünü İstanbul Teknik Üniversitesi, ikincilik ödülünü MEF Üniversitesi, üçüncülük ödülünü ise Ondokuz Mayıs Üniversitesi kazandı.

Yarışmada ayrıca özel ödüller de sahiplerini buldu. En İyi Mimari Özel Ödüllü Sakarya Üniversitesi'ne, En İyi Deprem Performansı Özel Ödüllü ile yarışmaya katılan okulların oylarıyla belirlenen En İyi Yarışma Ruhu Özel Ödüllü Kosova University of Prishtina'ya, En İyi İletişim Becerisi ve Sunum Özel Ödüllü Ankara Üniversitesi'ne verildi. Türk Reasürans Özel Ödüllü'nün sahibi ise Azerbaijan University of Architecture and Construction oldu.

Finale kalan tüm takımların, öğrencilerin ve akademisyenlerin katkılarıyla tamamlanan yarışma, genç mühendis adaylarının deprem güvenliği alanındaki bilgi ve deneyimlerini geliştirmelerine önemli katkı sağladı. DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın, önümüzdeki yıllarda daha geniş bir uluslararası teknik ve akademik iş birliği ağına dönüşmesi hedefleniyor.



QCAR Mobilite'den Anadolu açılımı: Osmaniye'de yeni şube

Sigorta, finans ve mobiliteyi aynı çatıda birleştiren QCAR Mobilite, Anadolu'daki büyüme stratejisi kapsamında 45'inci şubesini Osmaniye'de hizmete açtı.

Türkiye genelinde hızlı büyümesini sürdüren QCAR Mobilite, yeni hizmet noktasını Osmaniye'de açarak mobilite çözümlerini bölge halkıyla buluşturdu. Güntürkün Sigorta Kurucusu Ayşen Güntürkün iş ortaklığında 15 Mayıs'ta faaliyete geçen Osmaniye Şubesi, markanın Türkiye genelindeki yaygınlığını pekiştiren 45'inci durak oldu.

Ekosistemin gücü Anadolu'ya yayılıyor

Maher Holding Sigorta Grubu bünyesinde yer alan QCAR Mobilite, sadece bir araç kiralama hizmeti sunmakla kalmıyor; Quick Finansall ekosisteminin finans ve sigorta çözümlerini de sahaya taşıyor. Bölgedeki sigorta acenteleri ve iş ortaklarının yoğun katılımıyla gerçekleşen açılış töreninde, QCAR'ın Anadolu'daki güçlü acente yapısı

nı mobiliteyle nasıl entegre ettiği vurgulandı. Osmaniye yatırımı, markanın bulunduğu şehirlerde sigorta, finansman ve kiralama hizmetlerini tek bir temas noktasında birleştiren yenilikçi modelinin son halkasını oluşturuyor.

"Sigorta, finans ve mobiliteyi tek bir yapıda buluşturuyoruz"

Açılışta bir konuşma yapan QCAR Mobilite Genel Müdür Vekili Mehmet Ali Özayık, markanın vizyonuna ve Osmaniye şubesinin önemine dair şunları söyledi: "QCAR Mobilite olarak Türkiye'nin her noktasına ulaşma hedefimizle ilerliyoruz. Osmaniye şubemizle birlikte 34 ilde 45 şubeye ulaşmanın mutluluğunu yaşıyoruz. 81 şehrimizin 34'ünde QCAR şapkasıyla hizmet vermeye devam ederken, Osmaniye şubemizin bizim için çok değerli bir anlamı daha var; o da bir kadın girişimcimizin ve acentemizin bu şubeyi hayata geçirmiş olmasıdır. Bizim modelimiz, sıradan bir kiralama hizmetinden fazlasını içeriyor. Quick Finansall ekosisteminin bir parçası olarak sigorta,

finansman ve mobiliteyi aynı yapı içerisinde buluşturuyor ve bu sayede müşterilerimize bütünlük bir çözüm sunuyoruz. Osmaniye'de kurumsal bir kiralama firmasının varlığı; bölge halkı için güvenle araç kiralayabilecekleri, büyük sigortanın ikame hizmetlerini huzurla alabilecekleri bir lokasyon anlamına geliyor. Güçlü iş ortaklıklarımızdan aldığımız enerjiyle yıl sonu hedeflerimize emin adımlarla yaklaşıyoruz. Yeni şubemizin herkese hayırlı uğurlu olmasını diliyor, bereketli ve güzel günlerde hizmet vermeyi umuyoruz."

Şubenin Kurucusu Ayşen Güntürkün ise şunları kaydetti: "Bugün burada sadece bir iş yeri açmıyoruz, Osmaniye'de önemli bir ihtiyaca cevap veriyoruz. Yıllardır sigorta tecrübesinde edindiğimiz güven, şimdi de araç kiralama hizmetine taşındı. Amacımız Osmaniye'de hızlı ve güvenilir bir araç kiralama süreci yürütmek. Bu süreçte yanımızda olan ve bizden desteğini esirgemeyen herkese sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum."

Yıl sonu hedefleri için geri sayım başladı

Osmaniye şubesiyle bölgesel gücünü artıran QCAR Mobilite, Anadolu'daki yatırımlarına ara vermeden devam edecek. Marka, önümüzdeki dönemde de farklı şehirlerde açacağı yeni hizmet noktalarıyla Quick Finansall ekosisteminin avantajlarını tüm Türkiye'ye erişilebilir kılmayı ve yıl sonuna kadar 100 şubeye ulaşmayı hedefliyor.



Her Anında DAİMA YANINDA



hdisigorta.com.tr

HDI Kolay Hat
0850 222 8 434

Web sitemizi ziyaret etmek için QR kodu okutabilirsiniz.





Doğa Sigorta'dan teknoloji ve başarı odaklı acentelere Kapadokya ödülü

Gerçekleştirilen satış kampanyasında üstün başarı gösteren Odak Acenteler ödüllendirilerek masalsı bir Kapadokya seyahatinde ağırlandı.

Doğa Sigorta'nın hız, iletişim ve sonuç odaklılık yaklaşımıyla hayata geçirilen "Odak Acenteler Projesi", yenilikçi satış kanalı modeliyle acentelere değer katmayı sürdürüyor. Yaklaşık bir yıl önce başlayan, uzaktan iletişim ve yakın temas modeliyle çalışan proje, hızlı acentelik açılış süreçleri sayesinde yeni iş ortaklarının kısa sürede üretime başlamasını sağlıyor.

Yapay zekâ destekli teknolojik altyapı sayesinde acentelerin taleplerine hızlı ve etkin çözümler sunulurken; Odak Acente Temsilcileri ve yapay zekâ destekli asistan da süreçlere aktif katkı sağlıyor. Üretim, hasar, teknik soru ve operasyonel süreçlerde verilen kesintisiz destekle iş süreçleri çok daha verimli yönetiliyor. Performans yönetimi, süreç kontrolü ve operasyonel hızlandırma adımları yenilikçi yapay zekâ modelleriyle desteklenerek sürdürülebilir başarı hedefleniyor. Ortak motivasyon ve iş birliği kültürü, projenin başarısındaki önemli unsur olarak öne çıkıyor. Odak Acente Modeli, Doğa Sigorta'nın iş ortaklarıyla yürüttüğü "teknolojiyle entegre büyüme ve birlikte kazanma" felsefesinin en somut örneklerinden biri olarak sektörde de farklı bir bakış açısı katıyor.

Doğa Sigorta Yönetimi ve Acenteler Masalsı Coğrafyada Bir Araya Geldi

Doğa Sigorta'nın motivasyon ve verimlilik odaklı organizasyonuna üst yönetim de katılım sağladı. Seyahatte; Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpinar, Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay, Bankasürans ve Acenteler Operasyon Grup Müdürü Tolga Arslan ile Odak Acenteler Bölüm Müdürü Evren İskent başarılı acentelerle eşlik etti.

Ayhan Sicimoğlu ile Kültür ve Lezzet Dolu Bir Cumartesi

Programın bir gününün özel konuğu ise ünlü sanatçı ve kültür elçisi Ayhan Sicimoğlu oldu. Acentelerle samimi sohbetler gerçekleştiren Sicimoğlu, Kapadokya ve çevresinin köklü tarihi hakkında değerli bilgiler paylaştı. Sicimoğlu'nun eşsiz anlatımı eşliğinde bölgeye has tadımlar gerçekleştiren acenteler hem kültürel hem de gastronomi açısından zengin bir deneyim yaşadı.

Macera ve Zanaat Bir Arada

Kapadokya'nın büyüleyici atmosferinde moral depolayan Doğa Sigorta acenteleri, bölgenin simgesi haline gelen geleneksel cam ve çömlek atölyelerine katılarak kendi eserlerini üretme fırsatı buldu. Bölgenin eşsiz coğrafyasını ve peri bacalarını keşfetmek için düzenlenen heyecan dolu jeep safari aktivitesi ise acentelere unutulmaz anlar yaşattı. Ekip, günün yorgunluğunu bölgenin en ünlü yerel restoranlarında ikram edilen leziz yemekler eşliğinde attı.

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpinar Odak Acenteler organizasyonu hakkında duygu ve düşüncelerini şu şekilde aktardı; "Odak acente modelimiz ile sigortacılıkta uzmanlığı ve acentelerin ihtiyaç duyduğu branşlarda derinleşmesini teşvik ederek sektörde fark yaratmaya devam ediyoruz. Bu stratejik modelin sahadaki en güçlü temsilcileri olan acentelerimizin gösterdiği yüksek performans, şirketimizin sürdürülebilir büyüme hedeflerine doğrudan katkı sağlıyor. Bir yıl önce başlattığımız projemizin kısa sürede bir cazibe merkezi haline gelmesi ve oluşturduğumuz ortak iş birliği kültürü bizi çok mutlu ediyor. Başarılı iş ortaklarımızla yan yana olmak, onların bu büyük başarısını Kapadokya gibi büyüleyici bir atmosferde kutlamak bizler için gurur verici. Doğa Sigorta ailesi olarak, en önemli iş ortaklarımız olan acentelerimizi her zaman desteklemeye ve başarılarını ödüllendirmeye devam edeceğiz."

Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay; "Doğa Sigorta olarak hız, iletişim ve sonuç odaklılık yaklaşımıyla hayata geçirdiğimiz projemizde, uzaktan iletişim ve yakın temas modelini başarıyla uyguluyoruz. Yapay zekâ destekli teknolojik altyapımız, asistanımız ve Odak Acente Temsilcilerimiz sayesinde; üretimden hasara, teknik sorulardan operasyona kadar tüm süreçlerde acentelerimize hız kazandırıyoruz. Kapadokya seyahatimiz boyunca hem geçmiş dönemin yorgunluğunu attık hem de Ayhan Sicimoğlu'nun katılımı ve bölgenin tarihi dokusuyla motivasyonumuzu en üst seviyeye çıkardık. Her geçen gün artan performans ve teknolojik gücüyle büyümeye devam eden Odak Acentelerimizle birlikte, önümüzdeki dönemde çok daha güçlü başarılarla imza atacağımıza inancım tamdır."

HER KOŞULDA YANINIZDA OLAN DESTEK

Bereket Ailem Ferdi Kaza Sigortası ile kaza nedeniyle oluşabilecek yaşam kaybı ve sürekli sakatlık risklerine karşı kendinize sevdiklerinize maddi güvence sağlarken, zor anlarınızda ihtiyaç duyacağınız ücretsiz çekici ve çilingir hizmeti avantajlarından faydalanabilirsiniz.



BEREKET
SİGORTA **b**



Pınar Kuriş
QNB Sigorta
Genel Müdürü

QNB Sigorta ilk çeyrek sonuçlarıyla dikkat çekti

Türkiye'nin en büyük özel bankalarından biri olan QNB Türkiye'nin yüzde 100 iştiraki olarak faaliyet gösteren QNB Sigorta, 2026 yılı ilk çeyrek finansal sonuçlarını ve sektöre dair değerlendirmelerini paylaştı.

"Bugün, Bugünü Yaşa" yaklaşımıyla Sağlık, Hayat ve Ferdi Kaza sigortaları ile Bireysel Emeklilik branşlarında hizmet sunan QNB Sigorta, 2026 yılının ilk çeyrek performansını açıklarken sektörün genel görünümüne ilişkin değerlendirmelerde de bulundu. QNB Sigorta; Sağlık, Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında toplam prim üretiminde 5,2 milyar TL'ye ulaşarak geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 54 büyüme kaydetti. Yaklaşık 7 milyon müşteriye kapsayan geniş müşteri portföyüyle QNB Sigorta, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 40 prim üretimi artışı gerçekleştirdi. Ayrıca şirket, 2026 yılının ilk çeyreği sonuçlarına göre bankasürans kanalında Tamamlayıcı Sağlık Sigortası branşında pazar payı sıralamasında ilk 4 özel sigorta şirketi içinde yer aldı.

QNB Sigorta, 2026 yılının ilk üç ayında Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında pazar payını yüzde 8,50 seviyesine çıkardı ve geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 55 prim üretimi artışı ile şirket sektör ortalamasının üzerinde performans gösterdi. QNB Sigorta, Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında 2025 yıl sonuna göre bu branşlardaki pazar payını arttıran 3. özel sigorta şirketi oldu. QNB Sigorta, müşterilerine sunduğu çözümleri güç-

lendiriyor QNB Sigorta, ana hissedarı olan Türkiye'nin önde gelen özel bankalarından QNB Türkiye ve 2012 yılından bu yana yenilikçi ve müşteri odaklı yaklaşımıyla masrafsız bankacılık hizmeti olarak Enpara Bank aracılığıyla müşterilerine sunduğu sigorta çözümlerinin kapsamını genişletmeyi sürdürüyor.

Dijital sigorta çözümleri, güçlenen dağıtım yapısı ve stratejik iş birlikleri ile QNB Sigorta; daha geniş bir müşteri kitlesine yenilikçi, erişilebilir ve müşteri odaklı hizmetler sunmaya devam ediyor.

"Büyüme ivmemizi pazar payı kazanımıyla desteklemeyi sürdürüyoruz"

QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, yılın ilk çeyrek performansına ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "QNB Sigorta olarak geçen yılın aynı çeyreğiyle karşılaştırıldığında, özel sigorta sektörü genelinde pazar ortalamasının üzerinde bir büyüme performansı sergileyerek istikrarlı büyüme trendimizi sürdürdük. Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında elde ettiğimiz sonuçlarla sektördeki konumumuzu yukarı taşıırken, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ve bankasürans kanalında da büyümeyi devam ettirdik. Önümüzdeki dönemde de müşteri odaklı yaklaşımımız ve dijitalleşme yatırımlarımızla büyümeyi desteklemeye devam ederken, iş birliklerimizle markamızı yukarı taşımaya devam edeceğiz."



Çocuklar ve gençlere Allianz Türkiye'den Tamamlayıcı Sağlık Sigortası desteği

Allianz Türkiye, çocuklar ve gençlere yönelik sağlık sigortası çözümleri sunan 'Gelecek Bizim' kampanyasını hayata geçirdi.

Şirketten yapılan açıklamaya göre, kampanya kapsamında Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününde 31 Mayıs'a kadar 0-14 yaş arası çocuklara yüzde 23, 15-24 yaş arası gençlere yüzde 19 indirim uygulanacak.

Kampanyayla çocukların düzenli sağlık hizmetlerine erişiminin desteklenmesi ve ailelerin olası sağlık harcamalarına karşı bütçelerini korumasına katkı sağlanması hedefleniyor.

Allianz Türkiye'nin Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünü, sigortalılara Türkiye genelindeki anlaşmalı kurum ağı üzerinden sağlık hizmetlerine erişimde farklı seçenekler sunuyor. Tercih edilen ağ içinde ayakta tedavi seçenekleri de sigortalıların ihtiyaçlarına göre belirlenebiliyor.

Police özel şartları kapsamında, 3 yıl kesintisiz sigortalılık süresini tamamlayan sigortalılar için hasar prim oranı ve yaşa bakılmaksızın Ömür Boyu Yenileme Garantisi sunuluyor.

Sigortalılar, police yenileme dönemlerinde hasar prim oranına bağlı hasarsızlık indirimi ve sağlıklı puan kazanım yöntemleriyle sonraki yıl yenilemelerinde çeşitli avantajlardan yararlanabiliyor.

Ürün kapsamında yılda birer kez diyetisyen ve psikolojik danışmanlık hizmeti de sağlanıyor. Sigortalılar, mevcut ürünlere ek olarak Dijital Doktorum Sağlık Sigortası'na avantajlı fiyat seçenekleriyle sahip olabiliyor.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kapsamı dışında kalan harcamalarda da Allianz'ın kampanya kapsamında sunduğu indirimli fiyat avantajlarından yararlanılabiliyor.

Sigorta sektöründe hasar süreçleri yeniden şekilleniyor

IBIS Konferansı kapsamında düzenlenen panelde sigorta eksperlerinin atanmasına ilişkin yeni düzenlemeler ve bu düzenlemelerin hasar yönetim süreçlerine etkileri ele alındı. Panelde konuşan RS Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, sektörün sürdürülebilir gelişimi için şeffaflık, uzmanlık ve süreç yönetiminin önemine dikkat çekti.

Otomotiv satış sonrası hizmetleri ve sigorta ekosisteminin önemli paydaşlarından RS Holding, Automechanika İstanbul kapsamında düzenlenen IBIS Konferansı'nda sektörün geleceğine yön veren başlıklara katkıda bulundu. RS Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, konferans kapsamında gerçekleştirilen "Sigorta eksperlerinin atanmasına ilişkin düzenlemeler ve hasar yönetim sürecine etkisi" başlıklı panelde konuşmacı olarak yer aldı.

Sektördeki yeni düzenlemelerin etkileri, mevcut belirsizlikler ve önümüzdeki dönemde hasar yönetim süreçlerinde beklenen değişimlerin ele alındığı oturumun moderatörlüğünü Robert Snook üstlendi. Panelde Ünal Ünal'ın yanı sıra Quick Sigorta CEO'su Eyüp Özsoy ile Sigorta Eksperleri Derneği ve SEİK Başkanı Ahmet Nedim Erdem de konuşmacı olarak yer aldı.

Panelde, sigorta eksperlerinin atanmasına yönelik düzenlemelerin yalnızca eksperlik mesleği açısından değil; sigorta şirketleri, servis ağları, hasar onarım süreçleri ve nihai tüketici deneyimi açısından da kritik öneme sahip olduğu vurgulandı. Hasar dosyalarının doğru, hızlı ve tarafsız biçimde yönetilmesinin, sektörün güven ilişkisini doğrudan etkilediği ifade edildi.



"Hasar yönetiminde güven, şeffaflık ve uzmanlık aynı masada buluşmalı"

RS Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, sigorta ve otomotiv satış sonrası hizmetleri arasındaki ilişkinin her geçen yıl daha stratejik hale geldiğini belirterek "Hasar yönetimi, artık yalnızca bir onarım süreci değil; sigorta şirketinden eksperine, servis ağından araç sahibine kadar tüm paydaşları ilgilendiren bütüncül bir deneyim alanı. Bu nedenle eksper atama süreçlerinde şeffaflık, objektiflik ve uzmanlık ilkelerinin güçlenmesi, sektörün sürdürülebilirliği açısından büyük önem taşıyor. Doğru eksperlik yaklaşımı, doğru hasar tespiti ve doğru onarım standardı hem tüketici memnuniyetini hem de sektörün güvenilirliğini artırır." konuşmasını yaptı.

Yeni düzenlemelerin sektörde daha ölçülebilir, izlenebilir ve standartları yüksek bir hasar yönetimi yapısına katkı sunabileceğini belirten Ünal, dijitalleşme ve veri odaklı süreç yönetiminin de önümüzdeki

dönemin en önemli başlıkları arasında yer alacağını ifade etti.

Ünal, "Sigorta ekosisteminde tüm tarafların ortak hedefi, hasarın doğru yöntemle, en doğru maliyetle ve en yüksek hizmet kalitesiyle yönetilmesi olmalı. Bu noktada eksperlerin bağımsızlığı, servis süreçlerinin teknik yeterliliği ve sigorta şirketlerinin operasyonel verimliliği birbirini tamamlayan unsurlar. Sektörün geleceği, bu paydaşların birlikte üreteceği ortak akıl ve güven ortamıyla şekillenecek" dedi.

Automechanika İstanbul kapsamında gerçekleşen IBIS Konferansı, otomotiv satış sonrası hizmetleri, hasar onarımı, sigorta, eksperlik ve sürdürülebilir servis süreçleri gibi alanlarda sektör profesyonellerini bir araya getirerek önemli bir bilgi paylaşım platformu sundu. RS Holding, grup şirketleri ve hizmet ekosistemiyle sigorta ve otomotiv satış sonrası sektörlerinin dönüşümüne katkı sağlamayı sürdürmeyi hedefliyor.



Türkiye'de sigorta liderliğinde geliştirilen ilk entegre finansal ekosistem modellerinden biri olan Quick Finansall, dünyanın önde gelen finans profesyonelleri, bankacılık, sigorta ve fintech kuruluşlarını bir araya getiren uluslararası inovasyon platformu Qorus tarafından düzenlenen Reinvent Forum 2026'da gümüş ödüle layık görüldü.

Finans sektörünün küresel ölçekte dönüşümüne yön veren en önemli organizasyonlardan biri kabul edilen Qorus Reinvent Forum'da Quick Finansall, geliştirdiği bütünsel dijital ekosistem modeliyle uluslararası rakiplerini geride bırakarak önemli bir başarıya imza attı. Paris'te gerçekleştirilen organizasyonda ödül alan Quick Finansall; sigorta, finansman, ödeme sistemleri ve mobilite çözümlerini tek platform altında buluşturan yapıyla, finansal hizmetlerde giderek büyüyen parçalı yapıya karşı geliştirdiği entegre model sayesinde dikkat çekti. Ödüllü Quick Sigorta adına Dijital Kanallar Müdürü Kaan Tülü teslim aldı.

Finansal hizmetler tek platformda! Bugün dünyada finansal hizmetler giderek daha parçalı bir yapıya dönüşüyor. Müşteriler farklı ihtiyaçları için farklı uygulamalar, farklı platformlar ve farklı sistemler arasında

da geçiş yapmak zorunda kalıyor. Maher Holding iştirakleri ise Quick Finansall ile bu parçalı yapıyı ortadan kaldıran, sigortayı merkeze alan, birbirini tamamlayan ve hayatın tamamına dokunan yeni nesil bir ekosistem modeli oluşturdu.

Quick Finansall sigorta, finansman, ödeme sistemleri ve mobilite çözümlerini tek platformda buluşturarak yalnızca yeni bir dijital deneyim değil, aynı zamanda sektörün geleceğine örnek gösterilen yeni nesil bir hybrid iş modeli ortaya koyuyor.

8 binden fazla acente finansal çözüm merkezlerine dönüştü

Sistem bugün QPORT altyapısı üzerinden 8 binden fazla acentenin kullanımına sunulurken, aynı zamanda Quick Finans'ın yaygın iş ortağı bayi yapılanmasıyla birlikte büyüyen güçlü bir finansal dağıtım ağı oluşturuyor. Böylece acenteler ve iş ortakları yalnızca ürün sunan yapılar olmaktan çıkarak müşteri-lerinin sigorta, finansman, ödeme ve mobilite ihtiyaçlarına aynı anda çözüm üretebilen yeni nesil finansal çözüm merkezlerine dönüşüyor. Henüz bir yılı tamamlamadan binlerce finansman ve mobilite başvurusu alan Quick Finansall, sahada gördüğü güçlü karşılığın yanında medya ve uluslararası platformların da dikkatini çekmeye devam ediyor.

Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar şu ifadeleri kullandı: "Sigortayı artık yalnızca hasar anında devreye giren bir yapı olarak görmüyoruz. Sigorta; finansı, ödemeyi, mobilitayı ve müşterinin günlük hayatındaki birçok ihtiyacı birbirine bağlayan güven mimarisinin merkezinde yer alıyor. Quick Finansall tam olarak bu anlayışla ortaya çıktı. Hedefimiz sadece dijital bir platform kurmak değil; acenteyi merkeze alan, müşteriye hayatın farklı alanlarında kesintisiz çözüm sunabilen ve finansal hizmetlerdeki parçalı yapıyı ortadan kaldıran güçlü bir ekosistem oluşturmaktır."

Bugün geldiğimiz noktada bu modelin yalnızca Türkiye'de değil, dünyada da dikkat çekmesi ve finans sektörünün küresel ölçekte en saygın inovasyon platformlarından biri olan Qorus tarafından ödüllendirilmesi bizim için son derece kıymetli. Bu ödül Türkiye'den çıkan vizyoner finansal modellerin küresel ölçekte de karşılık bulabileceğini gösteriyor. Başta çalışma arkadaşlarımız, 8 binden fazla acentemiz, Quick Finans iş ortaklarımız ve tüm ekosistem paydaşlarımıza teşekkür ediyorum. Önümüzdeki dönemde de sigortadan fazlasını üreten, sektöre yön veren ve önleyici sigortacılık yaklaşımını büyüten projeler geliştirmeye kararlılıkla devam edeceğiz."

Quick Finansall'a Qorus Reinvent Forum 2026'da gümüş ödül

Hayat Şaşırtırsa
memnuniyetin
SIGORTASI
NEOVA





Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar: Asıl Risk Sigorta Fiyatları Değil, Sigortasızlık

Türkiye’de trafiğe kayıtlı araç sayısı 34 milyonu aşarken yaklaşık 25 milyon araç kasko güvencesinden yoksun bulunuyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Ahmet Yaşar, sigorta sektörünün amacının prim artırmak değil, koruma açığını azaltmak olduğunu belirterek, trafik ve kasko sigortalarına ilişkin değerlendirmelerin ödenen tazminatlar ve sağlanan güvence dikkate alınarak yapılması gerektiğini söyledi.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Ahmet Yaşar, Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) Genel Başkanı Bendeve Palandöken’in trafik ve kasko sigortalarına ilişkin kamuoyuna yansıyan değerlendirmeleri ve bu konuyu gündeme

taşımaya çalışan çeşitli çevrelerin açıklamaları üzerine değerlendirmelerde bulundu. Yaşar, sigortacılığın yalnızca polise fiyatı üzerinden ele alınmasının eksik ve yanıltıcı sonuçlar doğurabileceğini belirterek, sektörün temel görevinin vatandaşların karşı karşıya kaldığı riskleri güvence altına almak olduğunu vurguladı.

Artan araç fiyatları, yedek parça maliyetleri, servis işçilik giderleri ve finansman maliyetlerinin sigorta sektörünü de doğrudan etkilediğini ifade eden Ahmet Yaşar, sigorta primlerinin bu ekonomik gerçeklikten bağımsız değerlendirilemeyeceğini söyledi.

2026 Mayıs sonu itibarıyla trafik ve kasko sigortalarında ödenen toplam tazminat tutarının, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 36 artarak 84,1 milyar TL’den 114,4 milyar TL’ye yükseldiğini belirten Yaşar, aynı dönemde trafik sigortasında 505 binin üzerinde, kasko sigortasında ise 568 binin üzerinde dosyaya ödeme yapıldığını, sektörün yalnızca 5 ay içerisinde yaklaşık 1,1 milyon kişinin zararını karşıladığını ifade etti. Yaşar, buna karşın trafik sigortasında ortalama primin ise aynı dönemde yalnızca yüzde 8 artışla 8.684 TL’den 9.410 TL’ye çıktığını ve enflasyonun altında kalan bu artışın, trafik sigortası primlerinde reel gerilemeye işaret ettiğine vurgu yaptı.

“Sigorta sisteminin temel amacı prim üretmek değil, risk gerçekleştiğinde vatandaşın ve işletmelerin karşı karşıya kaldığı mali yükü üstlenmektir” diyen Yaşar, değerlendirmelerin yalnızca polise fiyatları üzerinden değil, sağlanan koruma ve ödenen tazminatlar dikkate alınarak yapılması gerektiğini kaydetti.

“Asıl mesele koruma açığını azaltmak”

Türkiye’de trafiğe kayıtlı araç sayısının 34 milyonu aştığını hatırlatan Ahmet Yaşar, sigorta sektörünün önündeki en önemli konulardan birinin koruma açığının azaltılması olduğunu belirtti.

Kamuoyunda dile getirilen “7 milyon sigortasız araç” söyleminin, gerçek tabloyu tam olarak yansıtmadığının altını çizen Yaşar, “Bu rakamın içinde trafik sigortası yaptırmı zorunluluğu bulunmayan 2,6 milyon motorlu bisikletin yanı sıra uzun süredir kullanılmayan, ekonomik ömrünü tamamlamış veya fiilen trafikte yer almayan araçlar da bulunmaktadır. Bu unsurlar ayırtıldığında, zorunlu trafik sigortasındaki sigortasızlık oranı yaklaşık %16 seviyesine düş-

mekte; kullanılmayan araçlar da dikkate alındığında bu oran daha da gerilemektedir. Bu nedenle kamuoyunda ifade edilen 7 milyon rakamının doğrudan “sigortasız araç sayısı” olarak değerlendirilmesi yanıltıcı sonuçlar doğurabilmektedir.” dedi.

Bununla birlikte sigortasızlığın önemli bir sorun olduğunu vurgulayan Yaşar, trafik sigortasının yalnızca araç sahibini değil, kazalarda zarar gören üçüncü kişileri de koruyan toplumsal bir güvence mekanizması olduğunun altını çizerek, “Sigortasızlığın azaltılması hem vatandaşlarımızın korunması hem de trafik sisteminin sağlıklı işlemesi açısından büyük önem taşıyor. Ancak bunun yanında daha büyük bir koruma açığıyla da karşı karşıyayız” şeklinde konuştu.

Türkiye’de yaklaşık 34 milyon motorlu araç bulunmasına rağmen kasko güvencesine sahip araç sayısının ise yaklaşık 9 milyon seviyesinde olduğuna dikkat çeken Yaşar, yaklaşık 25 milyon aracın çarpma, çalınma, yangın, sel, dolu ve deprem gibi risklere karşı herhangi bir güvenceye sahip olmadığını belirtti. “Sigortacılığın temel misyonu daha fazla kişiyi güvence altına almak ve koruma açığını azaltmaktır” diyen Yaşar, sektörün son yıllarda farklı bütçelere uygun ürünler, muafiyetli çözümler ve yaşlı araçlara yönelik alternatif sigorta modelleri geliştirmeye çalıştığını söyledi.

“Farklı fiyatlar rekabetin ve risk bazlı fiyatlamının doğal sonucudur”

Aynı araç için farklı şirketlerden farklı teklifler alınmasına ilişkin değerlendirmelerde de bulunan Ahmet Yaşar, sigortacılığın risk bazlı çalışan bir sistem olduğunu hatırlattı. Yaşar, “Sigorta fiyatını yalnızca aracın markası ve modeli belirlemez. Sürücünün hasar geçmişi, yaşı, bulunduğu il, kullanım şekli, risk profili ve tercih ettiği teminatlar gibi birçok unsur fiyatlamada etkili olur. Bu nedenle aynı araca sahip iki kişinin aynı primi ödemesi her zaman teknik olarak doğru olmayabilir” dedi.

Fiyat farklılıklarının keyfi uygulamalar olarak değerlendirilmemesi gerektiğini vurgulayan Ahmet Ya-

şar, bunun serbest piyasa koşullarının ve rekabetin doğal bir sonucu olduğunu ifade etti.

Yaşar, “Günlük hayatta hiçbir ürün veya hizmet tek tip fiyatla sunulmuyor. Tüm lokantalar kuru fasulyeyi aynı fiyata mı satıyor? Tüm oto tamircileri aynı işçilik ücretini mi uyguluyor? Nasıl ki aynı marka aracın bakımını yaptırmak için farklı servislerden farklı fiyatlar alınabiliyorsa, sigortacılıkta da farklı şirketlerden farklı teklifler alınması rekabetin doğal sonucudur. Aynı mahallede bulunan iki markette bile aynı ürün farklı fiyatlarla satışa sunulabiliyor. Çünkü her işletmenin maliyeti, hizmet kalitesi, sunduğu ek avantajlar ve ticari tercihleri farklıdır.” diye konuştu. Sigortacılığa da benzer bir durumun söz konusu olduğunu belirten Yaşar, “Sigorta şirketleri de farklı risk değerlendirmeleri yapar, farklı hizmet modelleri sunar ve farklı maliyet yapılarıyla çalışır. Bu nedenle aynı araç için farklı şirketlerden farklı teklifler alınması son derece doğal ve rekabetçi piyasanın bir sonucudur. Önemli olan vatandaşın alternatifler arasında kendisine en uygun güvenceyi seçebilmesidir” değerlendirmesinde bulundu.

Yaşar, rekabetin vatandaşlara daha fazla seçenek sunduğunu, ürün çeşitliliğini artırdığını ve farklı bütçelere sahip kesimlerin sigorta sistemine erişimini kolaylaştırdığını söyledi.

“Türkiye’nin ihtiyacı daha yüksek sigortalılık oranıdır”

Açıklamasının sonunda sigortacılığın temel amacının fiyat tartışmalarının ötesinde toplumsal dayanıklılığı artırmak olduğunu vurgulayan TSB Başkanı Ahmet Yaşar, şu değerlendirmede bulundu: “Türkiye’nin ihtiyacı tek tip fiyatlar değil; daha yüksek sigortalılık oranı, daha düşük koruma açığı ve risklere karşı daha dayanıklı bir toplumdur. Asıl mesele primin fiyatı değil, vatandaşlarımızın ve işletmelerimizin ihtiyaç duydukları güvenceye erişebilmesidir. Sigortacılık, ekonomik ve sosyal hayatın sürdürülebilirliği açısından vazgeçilmez bir güvence mekanizmasıdır.”

AXA Dijital Sağlık Sigortası ile Tanışın, Uzaktan Dijital Muayene Kolaylığını Yaşayın

Koç Healthcare iş birliğiyle geliştirilen AXA Dijital Sağlık Sigortası; Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi doktorlarıyla 6 farklı branşta randevulu online muayene imkanı sunuyor. Sağlığını her an her yerden ulaşabileceğiniz dijital çözümlerle güvence altına alın, yatarak tedavilerde anlaşmalı hastanelerde limitsiz teminatın avantajını yaşayın.

- Dahiliye
- Dermatoloji
- Göğüs Hastalıkları
- Kardiyoloji
- Kulak Burun Boğaz
- Pediyatri

Yeni ve mevcut tüm poliçelerde; çeşitli network seçenekleriyle.

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

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



TARSİM ve Neova Sigorta İzmir’de bölge acente buluşmasında bir araya geldi

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürüllü ve beraberindeki TARSİM Heyeti, 15 Mayıs tarihinde, Neova Sigorta’nın ev sahipliğinde İzmir’de düzenlenen Bölge Acente Buluşmaları Toplantısı’na katıldı.

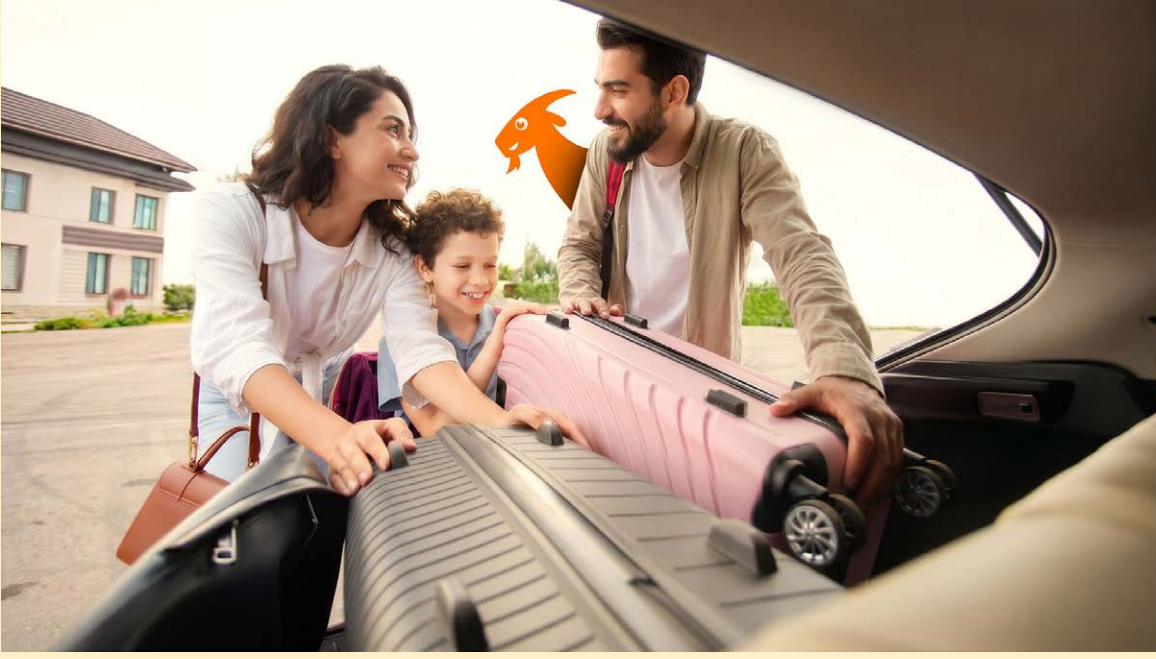
TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürüllü ve beraberindeki TARSİM Heyeti, 15 Mayıs tarihinde, Neova Sigorta’nın ev sahipliğinde İzmir’de düzenlenen Bölge Acente Buluşmaları Toplantısı’na katıldı.

Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, Genel Müdür Yardımcıları Habip Çetinkaya ve Cem Salih Çelen ile Neova Sigorta İzmir Bölge acentelerinin de katıldığı toplantıda, Genel Müdür Engürüllü, tarım sigortalarının yaygınlaştırılmasına yönelik olarak yoğun çalışmalar sürdürdüklerine dikkat çekti. Değişen

iklim koşulları ve buna bağlı olarak artan doğal afetler karşısında, tarımsal üretimde sürdürülebilirliğin sağlanabilmesi için tarım sigortasının ihmal edilmemesi ve emeklerin mutlaka güvence altına alınması gerektiğine işaret eden Genel Müdür Engürüllü, katılımcılara TARSİM uygulamaları ve Katılım Sigortacılığı hakkında bilgiler vererek, Ege Bölgesi özelindeki üretim ve hasar verilerini aktardı. Aynı zamanda, Bölgenin yapısı itibarıyla tarım sigortası ile ilgili ciddi düzeyde potansiyel barındırdığını da ifade eden Genel Müdür Engürüllü toplantının son bölümünde katılımcıların sorularını yanıtladı.

Sigorta dünyası

V. Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi kapsamında

WOW İstanbul Hotel'de
buluşuyor!SİGORTA FUARI
SEKTÖR İŞ BİRLİĞİ FUARI VE KONGRESİBayram tatilinde hem
araç hem sağlık hem ev
güvencesi Sigortam.net'ten

Bayram tatili öncesinde yola çıkacak veya seyahat edecekler için Kasko, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Seyahat Sağlık Sigortası, Yeşil Kart Sigortası ve Konut Sigortası gibi ürünler öne çıkıyor. Sigortam.net, bayram öncesinde ihtiyaç duyulabilecek sigortalara dikkat çekti.

Bayram dönemleri, seyahatlerin arttığı ve uzun yolculuklarla birlikte güvenliğin daha fazla önem kazandığı zamanlar arasında yer alıyor. Araçla seyahatten yurt dışı planlarına, ev güvenliğinden sağlık ihtiyaçlarına kadar farklı alanlarda sunulan sigorta çözümleri, tatil boyunca oluşabilecek beklenmedik durumlara karşı güvence sağlıyor. Sigortam.net, bayram öncesinde öne çıkan sigorta ürünlerini paylaştı.

Uzun yolculuklarda Kasko güvencesi öne çıkıyor

Kara yolu trafiğinin yoğunlaştığı bu dönemlerde Kasko, çarpışma, çalınma, yanma veya üçüncü kişilerin araca verebileceği zararlar gibi durumlarda oluşabilecek masrafları karşılayarak araç sahiplerine güvence sağlıyor. Böylece sürücüler

uzun yolculuklarda karşılaşılabilecekleri risklere karşı araçlarını ve bütçelerini koruma altına alabiliyor.

Tatilde sağlık harcamalarına karşı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Bayram tatili boyunca sağlık ihtiyaçları da beklenmedik şekilde ortaya çıkabiliyor. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, sağlığınıza güvence altına almanıza destek olurken bayramı daha huzurlu ve keyifli geçirmenizi sağlıyor. Özellikle aile ziyaretleri ve şehir dışı planlarının yoğunlaştığı dönemlerde, sağlık giderlerine karşı güvence sunuyor.

Yurt dışı planlarında Seyahat Sağlık Sigortası

Tatili yurt dışında değerlendirmeyi planlayanlar için Seyahat Sağlık Sigortası da önemli ürünler arasında yer alıyor. Seyahat sırasında yaşanabilecek ani sağlık sorunlarının yanı sıra bagaj kaybı veya seyahatin iptal olması gibi durumlarda da güvence sağlayabilen bu sigorta, yolculuğun daha güvenli ve konforlu geçmesine katkı sunuyor.

Araçla yurt dışına çıkacaklara Yeşil Kart Sigortası

Araçlarıyla yurt dışına çıkmayı planlayan sürücüler için Yeşil Kart Sigortası da önem taşıyor. Olası bir kaza durumunda, Yeşil Kart Sigortası devreye girerek karşı tarafın zararını, bulunulan ülkenin trafik mevzuatına uygun şekilde karşılıyor. Poliseyi mutlaka fiziki olarak bulundurmak, yolculuğa çıkmadan önce hazırlıkları tamamlamak gerekiyor. Sigortam.net üzerinden Yeşil Kart Sigortası başvurusu kolayca yapabilirken, polise 3 iş günü içinde adrese teslim ediliyor.

Evden uzaktayken Konut Sigortası güvence sağlıyor

Bayram tatilinde evinden uzak kalacak kişiler için Konut Sigortası da öne çıkan ürünlerden biri oluyor. Konut sigortası; hırsızlık, yangın ve su baskını gibi risklere karşı evi güvence altına alırken, beklenmedik durumlarda oluşabilecek masrafların karşılanmasına da destek oluyor. Böylece kullanıcılar, tatildeyken evleri için de daha güvende hissedebiliyor.

Sompo Sigorta acenteleri
Marakeş'in büyüleyici
atmosferinde bir araya geldi

Sompo Sigorta Samuraylar Kulübü üyeleri, Fas'ın kültür ve tarih merkezi Marakeş'te buluştu. Atlas Dağları'nın eteklerinde uzanan kıvı şehirde gerçekleştirilen özel seyahat, acentelere hem unutulmaz bir seyahat deneyimi yaşattı. Marakeş'in ardından rotasını Ekim ayında Çin'e çevirecek olan Samuraylar Kulübü, acentelerini farklı coğrafyalarda yeni deneyimlerle buluşturmaya devam edecek.

Sigortacılık sektörünün öncü şirketi Sompo Sigorta, acenteleriyle kurduğu güçlü ilişkiyi farklı deneyimlerle pekiştirmeyi sürdürüyor. 2019 yılından bu yana başarılarıyla öne çıkan acentelerini özel seyahatler ve ayrıcalıklı etkinliklerle buluşturan Samuraylar Kulübü, bu yılın ilk yurt dışı seyahatini 12-15 Mayıs tarihleri arasında Marakeş'te gerçekleştirdi.

Seyahate Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur'un yanı sıra, Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, Bireysel Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Şirzat Çetinkaya ve Kurumsal Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer katıldı. Samuraylar Kulübü üyeleri Marakeş'in tarihi dokusunu, zengin mutfak kültürünü ve eşsiz coğrafyasını keşfetme fırsatı buldu.

Program boyunca Koutoubia Camii, Majorelle Bahçeleri, Bahia Sarayı ve Jemaa el-Fna Meydanı gibi şehrin simge noktaları ziyaret edilirken, Agafay Çölü'nde gerçekleştirilen özel etkinlikler seyahatin en dikkat çekici deneyimleri arasında yer aldı. Marakeş'in tarih, kültür ve gastronomiyi bir araya getiren atmosferi, acentelere yoğun iş temposunun dışında keyifli bir deneyim sunarken ekipler arasındaki iletişim ve dayanışmayı da güçlendirdi.

"Acentelerimizle kurduğumuz güçlü ilişki, başarımızın temelini oluşturuyor"

Samuraylar Kulübü'nün Sompo Sigorta'nın acenteleriyle kurduğu güçlü bağın en önemli göstergelerinden biri olduğunu belirten Sompo Sigorta Satış ve Pazarla-

madan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, şu ifadelerle yer verdi: "Samuraylar Kulübü, yüksek performans gösteren acentelerimizle bir araya geldiğimiz, başarıyı birlikte kutladığımız ve iş ortaklığımızı daha da güçlendirdiğimiz çok özel bir platform. Marakeş'te gerçekleştirdiğimiz bu seyahat, farklı bir kültürü keşfetmenin ötesinde, Sompo ailesi olarak aynı hedefler etrafında kenetlendiğimiz bir kez daha ortaya koydu. Acentelerimizle kurduğumuz güçlü ilişki, başarımızın temelini oluşturuyor. Yılın devamında Ekim ayında gerçekleştireceğimiz Çin seyahatiyle Samuraylar Kulübü üyelerimizi yeni bir deneyimde daha buluşturacak olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz."

Marakeş'te gerçekleştirilen bu özel buluşma, Sompo Sigorta'nın acenteleriyle kurduğu güçlü iş ortaklığını ve birlikte büyüme vizyonunu bir kez daha ortaya koydu. Sompo Sigorta, yıl boyunca farklı deneyimlerle acenteleriyle olan bağını güçlendirmeyi sürdürmeyi hedefliyor.

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

QR kodu
Hemen İndirin
App Store
Hemen İndirin
Google Play



SEDDK'dan Trafik ve Kaskoda Ekspertiz Raporlarına Yeni Düzen

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), motorlu araç sigortaları kapsamında sigorta eksperlerince hazırlanacak raporların standart hale getirilmesine yönelik yeni genelge yayımladı. Düzenleme, trafik ve kasko sigortalarında kullanılacak ekspertiz rapor şablonlarını kapsıyor.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), 13 Mayıs 2026 tarihli "Motorlu Araç Sigortaları Kapsamında Sigorta Eksperlerince Kullanılacak Rapor Şablonlarına İlişkin Genelge"yi yayımladı. 2026/11 sayılı genelge ile birlikte, motorlu araç sigortaları kapsamında düzenlenen ekspertiz raporlarının içerik ve format açısından standart hale getirilmesi amaçlanıyor. Düzenleme; zorunlu trafik sigortası, ihtiyari mali sorumluluk sigortası ve kara araçları kasko sigortası kasko sigortasını kapsarken, sigorta eksperlerinin hazırlayacağı raporların belirlenen usul ve esaslara uygun şekilde düzenlenmesini öngörüyor. SEDDK'nın yayımladığı genelge şu şekilde;

Motorlu Araç Sigortaları Kapsamında Sigorta Eksperlerince Kullanılacak Rapor Şablonlarına İlişkin Genelge (2026/11)

Amaç ve kapsam MADDE 1- (1) Bu Genelgenin amacı, motorlu araç sigortaları kapsamında sigorta eksperlerince düzenlenecek raporların standart hale getirilmesine ilişkin usul ve esasları düzenlemektir.

(2) Bu Genelge, karayolları motorlu araçlar zorunlu mali sorumluluk sigortası, motorlu kara taşıtları ihtiyari mali sorumluluk sigortası ve kara araçları kasko sigortasını kapsar.

Dayanak MADDE 2- (1) Bu Genelge, 18/10/2019 tarihli ve 30922 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 47 sayılı Sigortacılık ve Özel Emeklilik Kurumunun Teşkilat ve Görevleri Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesinin 4 üncü ve 18 inci maddelerine, 9/8/2008 tarihli ve 26962 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Yönetmeliğinin 15 inci maddesine ve 12/2/2026 tarihli ve 33166 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Sigorta Eksperleri Atama Yönetmeliğinin 11 inci maddesine dayanılarak hazırlanmıştır. Tanımlar MADDE 3- (1) Bu Genelgede yer alan;

a) Rapor: Sigorta eksperleri tarafından düzenlenen ve içeriği,

ekspertiz dallarına göre ve sigorta sözleşmesi hükümleri göz önünde tutularak Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliğinin görüşü alınarak Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği nezdindeki Sigorta Eksperleri İcra Komitesince belirlenen ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumunca onaylanan tek tip ekspertiz raporunu,

b) Sigortalar: Karayolları motorlu araçlar zorunlu mali sorumluluk sigortası, motorlu kara taşıtları ihtiyari mali sorumluluk sigortası ve kara araçları kasko sigortasını,

c) Sigorta eksperleri: Kanunun 2 nci maddesinin birinci fıkrasının (n) bendinde tanımı yapılan sigorta eksperlerini,

ç) Trafik sigortası: Karayolları motorlu araçlar zorunlu mali sorumluluk sigortasını, ifade eder.

Raporların düzenlenmesine ilişkin usul ve esaslar MADDE 4- (1) Bu Genelge kapsamındaki sigortalara ilişkin sigortacı, sigortalı, sigorta ettiren veya sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişiler tarafından atanan sigorta eksperleri görevlendirildikleri hasarlara ilişkin raporlarını bu Genelgede yer alan usul ve esaslara göre hazırlar.



Bütçenize
Uygun Sağlık
Güvencesi

Bupa
ACIBADEM
SİGORTA

Bupa Acıbadem Sigorta'dan Sağlıkta Yenilikçi Çözüm! Kişiyeye Özel "2'si 1 Arada Sağlık Sigortası"

Türkiye sağlık sigortası sektörünün öncü şirketi Bupa Acıbadem Sigorta, müşteri-lerin farklı ihtiyaçlarını tek poliçe- de karşılayabilmek için yeni bir ürün geliştirdi. Kişiyeye özel "2'si 1 Arada Sağlık Sigortası", ayakta tedavilerde Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın sunduğu hizmetlerden, yatarak tedavi ihtiyaçlarında ise Özel Sağlık Sigortası'nın sunduğu hizmetlerden yararlanma imkânı sunuyor.

Türkiye'nin sağlık sigortacılığı alanındaki lider markalarından biri olan Bupa Acıbadem Sigorta, sağlık sigortacılığında yeni bir yaklaşımı hayata geçiriyor. Müşterilerinin farklı ihtiyaçlarını tek poliçe- de kar-

şılayabilen kişiyeye özel "2'si 1 Arada Sağlık Sigortası"nı satışa sunan Bupa Acıbadem Sigorta, ayakta tedavilerde Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın sunduğu avantajları, yatarak tedavilerde ise Özel Sağlık Sigortası'nın geniş kapsamlı güvencesiyle bir araya getirerek sağlık sigortacılığında yeni bir dönemin kapılarını açıyor.

Kişiyeye özel 2'si 1 Arada Sağlık Sigortası, yalnızca temel teminatlarla değil, sunduğu ek avantajlarla da dikkat çekiyor. Sigortalılar, senCard üyelik programı sayesinde anlaşmalı kurumlarda özel indirimlerden faydalanabilirken aynı zamanda Blua Dijital Sağlık hizmeti ile online hekim görüş-

melerine hızlı ve kolay erişim sağlayabiliyor. Ayrıca senCard Dental kliniklerde geçerli olan indirim ve fırsatlardan yararlanırken yeni doğan bebekleri için "Bupa Bebeği" hizmetinden gerekli şartlar dahilinde faydalanabilme imkânını bulabiliyor.

Kullanıcıların 18 farklı plan seçeneği arasında ihtiyaçlarına ve bütçelerine en uygun poliçeyi oluşturabildikleri 2'si 1 Arada Sağlık Sigortası, esnek ve kapsamlı yapısıyla öne çıkıyor. Ayakta tedavi hizmetlerinde anlaşmalı kurumlarda Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın avantajlı koşullarından yararlanırken, yatarak tedavi gerektiren durumlarda Özel Sağlık

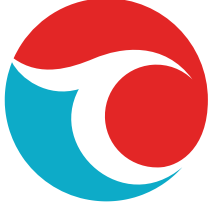
Küçük tedbirler
büyük fark yaratır.
Sigorta
fark yaratır.

Türkiye
Sigorta Birliği



tsb.org.tr

#SigortasızOlmaz



TÜRKİYE SİGORTA

TSB verileri açıklandı: Türkiye Sigorta ilk çeyreğin lideri oldu

Türkiye Sigorta Birliği tarafından 2026 yılı Mart Ayı sonu mali ve teknik tablolarını açıkladı. TSB tarafından açıklanan verilere göre sigorta sektöründe toplan net kar 49.4 Milyar TL'ye ulaştı. Verilere göre 2026 ilk çeyrekte en yüksek net kar elde eden ilk 10 şirket arasında ilk sırada 6.4 Milyar TL net kar ile Türkiye Sigorta yer aldı.

Türkiye Sigorta Birliği tarafından 2026 yılı Mart Ayı sonu mali ve teknik tablolarını açıkladı. TSB tarafından açıklanan verilere göre sigorta sektöründe toplan net kar 49.4 Milyar TL'ye ulaştı. Verilere göre 2026 ilk çeyrekte en yüksek net kar elde eden ilk 10 şirket arasında ilk sırada 6.4 Milyar TL net kar ile Türkiye Sigorta yer aldı.

Sigorta sektöründede güçlü bilanço performansının dikkat çektiği ilk çeyrekte, Türkiye Sigorta AŞ 6 milyar 429 milyon 735 bin 394 TL net kar elde ederek en yakın rakibine yaklaşık 1.1 milyar TL fark atmış oldu. Listenin ikinci sırasında 5 milyar 325 milyon TL net karla Türkiye Hayat ve Emeklilik AŞ bulunurken, üçüncü sırada 4 milyar 816 milyon TL ile Allianz Sigorta AŞ yer aldı. İlk 10 şirketin toplam sektör karlılığı içerisindeki ağırlığı dikkat çekerken, sektör genelinde güçlü büyüme eğiliminin sürdüğü görüldü.

2026'nın ilk çeyreğinde en yüksek net kar elde eden şirketler şöyle sıralandı:

- 1- Türkiye Sigorta AŞ – 6,43 milyar TL
- 2- Türkiye Hayat ve Emeklilik AŞ – 5,33 milyar TL
- 3- Allianz Sigorta AŞ – 4,82 milyar TL
- 4- Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi – 3,84 milyar TL
- 5- Axa Sigorta AŞ – 2,34 milyar TL
- 6- Garanti Emeklilik ve Hayat AŞ – 2,21 milyar TL
- 7- Hepiyi Sigorta AŞ – 1,94 milyar TL
- 8- Quick Sigorta AŞ – 1,81 milyar TL
- 9- AgeSA Emeklilik ve Hayat AŞ – 1,79 milyar TL
- 10- Anadolu Hayat Emeklilik AŞ – 1,66 milyar TL

Türkiye Sigorta'nın hem hayat dışı branşlarda hem de stratejik büyüme alanlarında ortaya koyduğu performansın sektör açısından önemli bir gösterge olduğu ifade ediliyor.



AgeSA, 2025 ilham veren işyerleri arasında yer aldı

AgeSA, İde Consulting tarafından düzenlenen 2025 İlham Veren İşyerleri Sertifikasyon Programı kapsamında "İlham Veren İşyeri" ödülüne layık görüldü. Çalışan bağlılığı anketlerinden elde edilen geri bildirimler doğrultusunda verilen bu ödül, AgeSA'nın çalışan bağlılığı ve deneyimi alanındaki güçlü performansını bir kez daha tescilledi.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, çalışan deneyimi ve bağlılığı alanındaki yaklaşımlarıyla önemli bir başarıya daha imza attı. İde Consulting tarafından yürütülen 2025 İlham Veren İşyerleri Sertifikasyon Programı kapsamında AgeSA, çalışanlarının geri bildirimleri doğrultusunda "İlham Veren İşyeri" ödülüne layık görüldü. 45 farklı sektör ve 265 şirketin değerlendirildiği programda ödül kazanan AgeSA, güven, gelişim ve ortak başarı ekseninde şekillenen insan odaklı çalışma kültürünün bir kez daha ortaya koydu.

Ödül ile ilgili değerlendirme yapan AgeSA İnsan Kaynakları ve Sürdürülebilirlik Genel Müdür Yardımcısı Burak Yüzgöl, "Çalışanlarımızın geri bildirimleriyle İlham Veren İşyerleri arasında yer almak bizim için çok kıymetli. Biz çalışan deneyimini, yalnızca memnuniyet yaratan uygulamalar bütünü olarak değil; her bir çalışma arkadaşımızın kendini değerli, görünür ve ait hissettiği bir kurum kültürü yaratmanın temel unsuru olarak görüyoruz. Bu ödül, birlikte inşa ettiğimiz çalışma kültürünün çalışanlarımız tarafından sahiplenildiğini ve AgeSA'nın insan odaklı yaklaşımının kurum genelinde güçlü bir karşılık bulduğunu gösteriyor. Önümüzdeki dönemde de çalışanlarımızın sesini dinlemeye, gelişim yollarına alan açmaya ve herkesin potansiyelini en iyi şekilde ortaya koyabildiği kültürümüzü güçlendirmeye devam edeceğiz" dedi.



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 sisteminde 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?

■ Pert Nedir?

"Pert" terimi, motorlu araçların trafik kazası ya da başka bir olay sonrası kullanılamaz hale gelmesini tanımlar. Sigortacılıkta ise "ağır hasar" veya "tam hasar" terimleri kullanılır. Ağır hasarlı araçlar için "çekme belgesi" düzenlenir, onarım sonrası tekrar trafiğe çıkabilirler. Tam hasarlı araçlar için ise "hurda belgesi" verilir ve bu araçlar trafiğe çıkamaz, hurdaya gönderilir. Kasko poliçelerinde, ağır hasar

durumunda araç onarım maliyetinin araç değerini aşarsa, sigorta şirketi polise sahibine aracın değerini öder. Aracın pert kaydı, E-devlet veya TRAMER üzerinden sorgulanabilir.

■ Yeni Değer Klozu Nedir?

Sigortalı malın sigorta değerinin, malın yenisiyle aynı değerde olması gerektiğini ifade eder. Bu kloz, özellikle maddi zararların tazmin edilmesinde, sigorta şirketinin malın eski değerini değil, yerine yeni bir eşya alım bedelini ödeme yükümlülüğü getirdiği durumları kapsar. Örneğin, bir ev sigortasında, yangın sonucu evde oluşan zararın tazmininde, yeni değer klozu varsa, sigorta şirketi hasarlı evin eski değerini değil, yenisiyle aynı özelliklere sahip bir evin bedelini öder. Bu, sigortalının mağduriyetini en aza indirmek için yaygın olarak kullanılır.

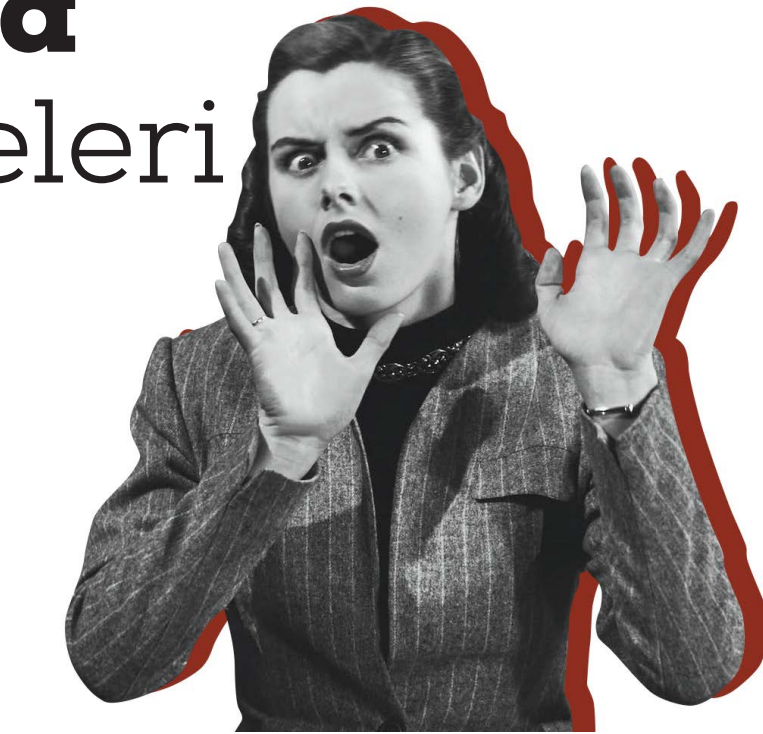
Sigorta Hikayeleri

■ Yanlış Gelinlik Malzemesi

Bir Güney Afrika düğününde, gelinin giymesi için yapılan meşalede sızrayan kıvılcımlar gelinlikte yangına neden oldu. İtfaiye müfettişi gelinliğin yanlış malzemeyle yapıldığını tespit edince, yangın sigortası şirketi tüm giysi masraflarını karşıladı.

■ Köpek Tarafından Çalınan Kamera

Seyahat ederken fotoğraf çeken bir turist, otobüs durağı bankında unuttuğu çantasının bir aç köpek tarafından çalındığını gördü. Çalınan eşyanın maddi değeri sigortalı olduğu için tatil sigortası talebi kabul edildi ve makineleri yenilendi.



■ Çadıra Düşen Yamaç Paraşütçüsü

Tatil için kampa giden bir aile, aniden bir yamaç paraşütçüsünün çadırlarının üzerine düşmesiyle sarsıldı. Paraşütçü piste inemeyince tam aileyi hazırlık yaparken çadırın üzerine düştü. Çadırlardaki yırtılmalar sigorta kapsamında değerlendirildi.





GÜCÜMÜZ FİLOMUZDA!

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



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

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

Sektöre yön veren bu dönüşümde, öz gücümüzle sahadayız.

Kalite bizimle yola çıkıyor.

TUR | ASSIST

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



A.L.C Servis destekli Sasuke Coral Cup'ta birinciliğe ulaştı

Antalya Körfezi'nde düzenlenen 2026 Coral Cup Antalya Yat Yarışı, bu yıl da deniz tutkunlarını bir araya getirdi. Coral Travel ana sponsorluğunda gerçekleştirilen organizasyonda toplam 27 yelkenli tekne dört farklı kategoride mücadele ederken, yarışlar izleyenlere heyecan dolu anlar yaşattı.

Antalya Körfezi'nde düzenlenen 2026 Coral Cup Antalya Yat Yarışı, bu yıl da deniz tutkunlarını bir araya getirdi. Coral Travel ana sponsorluğunda gerçekleştirilen organizasyonda toplam 27 yelkenli tekne dört farklı kategoride mücadele ederken, yarışlar izleyenlere heyecan dolu anlar yaşattı.

Türkiye Yelken Federasyonu'nun resmi yarış takviminde yer alan etkinlik, bu yıl ilk kez iki etaplı formatta düzenlendi. Yarışın ilk etabı 16 Mayıs'ta Kemer'de başlarken, ikinci etap ise 17 Mayıs'ta Antalya'da gerçekleştirildi. Start, Kemer Kaymakamı Ahmet Solmaz ile Kemer Belediye Başkanı Necati Topaloğlu tarafından verildi.

Organizasyonun en dikkat çeken kategorilerinden biri olan A Kategorisi'nde, A.L.C Servis ve Toyota Bakırcılar tarafından desteklenen Sasuke isimli yat birinciliğe ulaştı. Ahmet Us kaptanlığındaki ekip, yarış boyunca gösterdiği başarılı performansla 17 rakibini geride bırakarak kategorisinde şampiyon oldu.

Yarış sonrası açıklama yapan A.L.C Servis, Sasuke ekibini tebrik ederek, elde edilen başarının ekip çalışmasının önemli bir sonucu olduğunu vurguladı.

2026 Coral Cup Antalya Yat Yarışı'nda diğer kategorilerde dereceye giren ekipler ise şöyle sıralandı:

• B Kategorisi: "Moana" – Halil Serdar Değerli ve ekibi

• C Destek Kategorisi: "Ay-zek" – Burak Akpınar ve ekibi

• D Sport Kategorisi: "Myrtos" – Orhan Yeşilli ve ekibi



Sompo Sigorta'dan kaskoda 1 milyonluk güvence başarısı

Sigorta sektörünün öncü markalarından Sompo Sigorta, kasko branşında 1 milyon yaşayan poliçe adedine ulaşarak sektördeki güçlü konumunu pekiştirdi. Türkiye'nin dört bir yanında 1 milyonun üzerinde sürücünün güvencesi haline gelen Sompo Sigorta; acenteleri, satış ekipleri ve operasyon kadrolarıyla yürüttüğü koordineli yapı sayesinde yılı kaskoda lider olarak tamamlama yolunda ilerliyor.

Sompo Sigorta, kasko branşında 1 milyon yaşayan poliçe adedine ulaşarak önemli bir başarıya imza attı. Türkiye'nin en geniş müşteri portföylerinden birine sahip olan şirket, kasko alanındaki güçlü performansını sürdürüyor. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin 2025 yılı verilerine göre sektörün poliçe adet lideri Sompo Sigorta, yaşayan poliçe adedinde 1 milyon seviyesine ulaşarak sektördeki öncü konumunu pekiştirdi.

Bu süreçte hem acenteler hem de satış ekipleriyle kurduğu yakın iş birliği ve müşteri deneyimini odağına alan yaklaşımı, Sompo'nun kaskoda büyük bir ivme kazanmasını sağladı. Şirketin çalışanlarına ve acentelerine yönelik motivasyon programları da bu başarıya katkı sağladı.

"Bu başarıya katkı sağlayan tüm çalışma arkadaşlarımıza ve acentelerimize teşekkür ediyorum"

Elde edilen başarının şirket kültürü ve çalışma disiplininin en somut göstergelerinden biri olduğunu belirten Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur, şu değerlendirmede bulundu: "1 milyon yaşayan kasko poliçesine ulaşmak, bizim için yalnızca bir satış başarısı değil; Sompo'nun yıllardır

inşa ettiği müşteri memnuniyeti, hizmet standartları ve güven kültürünün doğal bir sonucu. Bu rakam, sahada ve merkezde aynı hedef doğrultusunda çalışan binlerce kişinin emeğini temsil ediyor. Biz kaskoya yalnızca bir sigorta ürünü olarak bakmıyoruz; insanların hayatlarının en kritik anlarında yanlarında olacağımıza dair verdiğimiz sözün bir yansıması olarak görüyoruz. 1 milyon poliçe, 1 milyon müşteriye verdiğimiz 1 milyon sözü temsil ediyor. Bu başarının gururu ve övünçü yanında getirdiği büyük sorumluluğun da farkındayız. Bu nedenle süreçlerimizi sürekli hızlandırıyor, dijitalleşmeyi hasar anındaki deneyimi iyileştiren bir değer alanı olarak konumlanıyoruz, acentelerimizle birlikte müşterilerimizin ihtiyaçlarına en uygun çözümleri sunmaya odaklanıyoruz. Bu başarıya katkı sağlayan tüm çalışma arkadaşlarımıza, acentelerimize ve müşterilerimize içtenlikle teşekkür ediyorum.

"Sahadaki deneyim ile merkezdeki uzmanlığımız bir araya gelince güçlü bir yapı doğuyor"

Acente ekosisteminin önemine vurgu yapan Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan ise şu açıklamalarda bulundu: "Kaskoda ulaştığımız 1 milyon yaşayan poliçe, Türkiye'nin dört bir yanında bizimle çalışan acente ağımızın gücünü ve Sompo'ya duyulan güveni açık bir şekilde ortaya koyuyor. Her bir acentemiz, kendi bölgesinde hem rekabete karşı konumlanmamızı hem de Sompo'nun hizmet anlayışını müşterilerimize en doğru şekilde anlatmamızı sağlayan kritik bir rol üstleniyor. Bu sonuç,

sadece yüksek bir satış hacmi anlamına gelmiyor. Acentelerimizin sahadaki geri bildirimleri, müşterilerin beklentileri ve bölgelerdeki ihtiyaç analizi doğrultusunda ürünlerimizi ve süreçlerimizi sürekli güncellememizin de bir yansıması. Sahadaki deneyim ile merkezdeki uzmanlığın bir araya geldiği bu yapı, bize 1 milyon yaşayan poliçe gibi önemli bir hedefi başarıyla tamamlama gücü verdi. Önümüzdeki dönemde acentelerle kurduğumuz bu güçlü iş birliğini daha da ileri taşıyacağız."

"Bu başarı, aynı zamanda operasyonel tarafta kurduğumuz güçlü yapının önemli bir göstergesi"

Sompo Sigorta Bireysel Teknik Genel Müdür Yardımcısı Şirzat Çetinkaya ise konuya ilişkin yaptığı değerlendirmede şu ifadeleri kullandı: "Kasko branşında ulaşılan bu ölçek, operasyon süreçlerinin kesintisiz ve yüksek bir koordinasyonla yönetilmesini de beraberinde getiriyor. Özellikle hasar süreçlerinde hız, erişilebilirlik ve çözüm odaklı yaklaşım, müşteri memnuniyetini doğrudan etkileyen en kritik başlıklar arasında yer alıyor. Biz de bu doğrultuda operasyonel altyapımızı sürekli geliştiriyor, dijital sistemler ve veri odaklı süreç yönetimiyle müşterilerimizin ihtiyaçlarına daha hızlı yanıt verecek bir yapı oluşturuyoruz. 1 milyon yaşayan Kasko poliçesine ulaşılması, sahadaki güçlü performansın yanı sıra arka planda büyük bir operasyonel emeğin ve koordinasyonun bulunduğunu da ortaya koyuyor."

Elde edilen bu önemli başarıyı tüm çalışanlarıyla birlikte 12 Haziran'da 'Yaza Merhaba' partisinde kutlamayı planlayan Sompo Sigorta, kaskoda yakaladığı bu ivmeyi önümüzdeki dönemde müşteri deneyimi, hızlı hasar çözümleri ve değer odaklı ürün tasarımıyla daha da güçlendirmeyi hedefliyor.

Hasar Restorasyonu

"İşimiz hayatı kolaylaştırmak"

HIZLI MÜDAHALE

KALICI ÇÖZÜM

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

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

TOBB

100

IICRC

Institute of Inspection, Cleaning and Restoration Certification

444 1 491
www.hgr.com.tr

Katılım Emeklilik'ten BES değerlendirmesi: Uzun vadede güçlü getiri



Katılım Emeklilik

Türkiye'nin tasarruf ekosisteminde 23 yılı geride bırakan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), 10 milyonu aşan katılımcısı ve 2.4 trilyon TL'yi geçen fon büyüklüğüyle güçlü bir ekosisteme dönüşürken, sistemden emekli olanların sayısı da 500 bine yaklaştı. Katılım Emeklilik'in sektör verileri üzerinden yaptığı değerlendirmeye göre, doğru fon dağılımı ve uzun vadeli kalış süresiyle birikimlerin yüzde 65'e varan bölümü doğrudan sistem getirilerinden oluşabiliyor.

2003 yılında oldukça mütevazı bir başlangıç yapan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), bugün Türkiye'nin en güçlü tasarruf kalesi haline geldi. Katılım Emeklilik'in sektör verileri üzerinden yaptığı analizler sistemin yalnızca toplam fon büyüklüğü ve katılımcı sayısı bakımından değil, bireylerin uzun vadeli finansal planlamasında yarattığı etki açısından da dikkat çekici bir noktaya ulaştığını gösteriyor. İlk yıllarında sınırlı katılımcı ile yola çıkan sistem; bugün 10 milyonu aşan katılımcı sayısı ve 2.4 trilyon TL'yi aşan fon büyüklüğüyle dev bir ekosisteme dönüşmüş bulunuyor. BES, altın ve gümüş gibi emtiaların yanı sıra hisse senedi ve döviz gibi

geniş fon çeşitliliğiyle yatırım imkânı sunarak, her yıl enflasyonun üzerinde getiri sağlayıp yatırımcıların yüzünü güldürüyor.

Katı payından gelecek hayaline: Rakamların dili

BES, tasarrufu "ay sonuna artan para" olmaktan çıkardı ve gelirin henüz başta planlanan öncelikli bir yatırım disiplinine dönüştürdü. Sistemin en büyük kozu olan devlet katkısı, katılımcının yolculuğuna önemli bir başlangıç avantajı katıyor. Bugün sisteme dahil olan bir katılımcının 5.000 TL'lik aylık katkı payına %20'lik devlet katkısı eklendiğinde yıllık 60 bin TL'lik birikim, bir yıl içerisinde 72 bin TL'ye ulaşılıyor. Fon getirisiyle birlikte bu rakam daha da yukarılara çıkıyor. Bu yolculuk 20 yıllık bir perspektife yayıldığında, matematiğin gücü çok daha net hissediliyor: 20 yıl sonunda yatırılan toplam ana para 1,5 milyon TL civarındayken; devlet katkısı ve profesyonel fon yönetiminin etkisiyle toplam birikim 3 milyon TL üzerine ulaşabiliyor. İşin en dikkat çekici kısmı ise şu: Toplam birikimin %50 ila %65'i katılımcının doğrudan yatırdığı tutardan değil, sistemin zaman içinde ürettiği getiriden oluşuyor.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, BES'in uzun vadeli planlama açısından taşıdığı öneme dikkat çekerek, "BES'in en güçlü tarafı, küçük ve düzenli adımların zaman içinde büyük bir finansal karşılığa dönüşmesini sağlaması. Katılımcılar sisteme ne kadar erken dâhil olur ve birikimlerini ne kadar uzun süre korursa, devlet katkısı ve fon getirilerinin sağladığı etki de o ölçüde büyüyor. Bu nedenle BES'i yalnızca bir emeklilik birikimi olarak değil, bireylerin gelecek planlarını disiplinli biçimde destekleyen uzun vadeli bir tasarruf modeli olarak görüyoruz" dedi.

Zamanın çarpan etkisi ve yatırımcı tercihleri

BES'te zaman sadece bir unsur değil, doğrudan bir çarpan etkisi oluşturuyor. 30 yaşında sisteme giren bir katılımcı ile 40 yaşında giren arasında, bileşik getirinin gücü sayesinde emeklilikte %60'a varan birikim farkı oluşabiliyor. Katılımcıların fon tercihlerinde güvenli liman arayışının etkisi de dikkat çekiyor. Altın fonları, 1.059 milyar TL büyüklükle ilk sıradaki yerini koruyor. 10 yıllık getiriler incelendiğinde altın katılım fonlarının yüzde 5,347 seviyesinde

performans sergilediği görülüyor. Hisse senedi fonları, uzun vadede büyüme hedefleyen yatırımcıların tercihleri arasında yer almaya devam ederken; para piyasası fonları da likidite ihtiyacı bulunan katılımcılar için öne çıkan üçüncü kategori oluyor.

Emeklilik hayalleri artık somut bir gerçek

BES, bugün yalnızca birikim yapılan bir sistem olmanın ötesine geçerek emeklilik hakkını teslim eden olgun bir yapıya ulaştı. Mart 2026 itibarıyla emeklilik hakkını kullananların sayısının 500 bine yaklaşması, sistemin geldiği aşamayı somut biçimde ortaya koyuyor.

Çocuklar için BES tarafında da ailelerin ilgisi artmaya devam ediyor. 18 yaş altında BES'te toplam 2 milyon üzerinde katılımcı bulunuyor. Bu tablo, ailelerin çocuklarının geleceğini okul öncesi ve ilköğretim döneminden itibaren sistemli bir şekilde güvence altına alma eğiliminin güçlendiğini gösteriyor.

Ayhan Sincek, çocuklar için BES'e yönelik artan ilginin uzun vadeli finansal farkındalık açısından değerli olduğunu belirterek, "Ailelerin ço-

cukları adına erken yaşta birikime başlaması, yalnızca finansal bir hazırlık değil, aynı zamanda tasarruf bilincinin kuşaklar arasında aktarılması anlamına geliyor. Çocuklar için BES, eğitimden gelecekteki yaşam planlarına kadar pek çok hedef için güçlü bir başlangıç zemini sunuyor. Bu alandaki büyümenin, Türkiye'de uzun vadeli tasarruf kültürünü daha da güçlendireceğine inanıyoruz" diye konuştu.

Özetle; BES bugün sadece bir tasarruf planı değil, küçük birikimlerin zamanla nasıl büyük bir finansal özgürlüğe dönüşebileceğinin en somut örneği. 23 yıllık bu tecrübe gösteriyor ki; istikrarla devam eden her yolculuk, doğru sistemde değerini katlayarak büyütüyor.

Katılım Emeklilik sermayesini 1 milyar TL'ye çıkardı

Sistemin bu büyüme ivmesi, kurumların mali yapısındaki güçle de destekleniyor. Katılım Emeklilik, katılımcılarına sunduğu güveni ve sektördeki sarsılmaz yerini tarihi bir sermaye artışıyla tescilledi. Şirketin 72.000.000 TL olan ödenmiş sermayesi, tamamı kâr payından (iç kaynaklardan) karşılanarak 1.000.000.000 TL'ye yükseldi. Bu

hamleyle Katılım Emeklilik, Hayat ve Emeklilik Katılım Sektöründe 1. sıraya yerleşirken, genel sigorta sektöründe de hızla üst sıralara tırmandı.

Sermaye artışı ve sistemin gelişimine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, BES'in ulaştığı noktadan duyduğu memnuniyeti şu sözlerle dile getirdi: "Bireysel Emeklilik Sistemi, 23 yılda Türkiye'nin en köklü ve güvenilir tasarruf mekanizması haline gelerek rüştünü ispat etti. Katılımcılarımızın küçük tasarruflarının profesyonel yönetimle nasıl büyük bir finansal güce dönüştüğünü rakamlarla net bir şekilde görüyoruz. Katılım Emeklilik olarak biz de bu güvene layık olmak adına ödenmiş sermayemizi 1 milyar TL'ye yükselttik. Bu tarihi sermaye hamlesiyle faizsiz emeklilik sektöründeki liderliğimizi pekiştirirken, katılımcılarımızın gelecek hayallerini en güçlü mali yapıyla desteklemeye devam ediyoruz. BES'in her geçen yıl derinleşen bu finansal ekosistemi hem bireylerimizin hem de ülke ekonomimizin yarımları için en büyük teminatıdır."



Özel sağlık sigortasında haklar genişledi: Yeni dönem devrede

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SED DK), özel sağlık sigortalarında sigortalı haklarını merkeze alan yeni düzenlemelere ilişkin kapsamlı bir bilgilendirme duyurusu yayımladı. 1 Ocak 2026 itibarıyla yürürlüğe giren yeni uygulamalarla birlikte; ömür boyu yenileme garantisi, şirketler arası geçiş işlemleri ve bekleme süreleri gibi birçok alanda önemli değişiklikler hayata geçirildi.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SED DK), özel sağlık sigortalarında sigortalı haklarını merkeze alan yeni düzenlemelere ilişkin kapsamlı bir bilgilendirme duyurusu yayımladı. 1 Ocak 2026 itibarıyla yürürlüğe giren yeni uygulamalarla birlikte; ömür boyu yenileme garantisi, şirketler arası geçiş işlemleri ve bekleme süreleri gibi birçok alanda önemli değişiklikler hayata geçirildi.

Yeni düzenlemeler kapsamında, 60 yaşını doldurmamış sigortalılara ömür boyu yenileme garantisi (ÖBYG) taahhüdü içeren polişe su-

nulması zorunlu hale geldi. ÖBYG içeren polişeyi tercih eden ve 3 yıl kesintisiz sigortalılık süresi boyunca toplam tazminat/toplam prim oranı yüzde 80'in altında kalan sigortalılar, ömür boyu yenileme garantisi hakkı kazanabilecek. Sigorta şirketleri bu şartları sigortalı lehine esnetebilecek ancak aleyhe olacak şekilde değiştiremeyecek.

Düzenlemeyle birlikte bekleme sürelerine ilişkin uygulamalarda da yeni kuralları getirildi. Buna göre sigorta şirketleri, bekleme sürelerini yalnızca ilk polişede uygulayabilecek ve belirlenen üst limitler çerçevesinde hareket edecek.

Yeni dönemin dikkat çeken başlıklarından biri de kazanılmış hakların korunması oldu. Aynı şirket içerisinde plan değişikliği yapılması veya başka bir sigorta şirketine geçiş durumunda sigortalıların sahip olduğu ömür boyu yenileme garantisi ve bekleme sürelerine ilişkin hakların korunacak. Böylece sigortalılar, planlar ve şirketler arasında geçiş yaparken mevcut haklarını kaybetmeyecek.

SED DK tarafından yapılan açıklamada, düzenlemelerin tüketiciler tarafından doğru anlaşılması amacıyla "Özel Sağlık Sigortalarında Yeni Dönem Bilgilendirme Rehberi"nin hazırlandığı belirtildi. Ayrıca sağlık sigortası branşında faaliyet gösteren sigorta şirketleri ile Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'nden (TSB), söz konusu rehberle erişimi kolaylaştırmak amacıyla internet sitelerinde yönlendirme bağlantısına yer vermeleri istendi.

Kurum tarafından yayımlanan sektör duyurusunda, "Özel Sağlık Sigortalarında Yeni Dönem" başlığı altında hazırlanacak yönlendirme bağlantısının 31 Aralık 2027 tarihine kadar kesintisiz şekilde yayımlanmasının önem taşıdığı ifade edildi. SED DK'nın 2026/1 sayılı sektör duyurusu ise 10 Haziran 2026 tarihinde yürürlüğe girecek.

GÜÇ BİRLİĞİ

Artık kasko
her araç için ekonomik

HER YAŞA HER ARACA KASKONOMİQ

İSTEYENE İMM
SERVİS SEÇİMİ
ARAC YAŞI

SINIRSIZ

**KAZA
HALİNDE**

ÇEKİCİ
KURTARICI
İKAME ARAC

GÖNÜL
RAHATLIĞI
SİZDE

ARAC BEDELİNİN %85'E KADARI

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 **KASKONOMİQ**.

KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK
UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

QUICK 7251

QUICK BLOG QUICK MAG QUICK SÖZLÜK

f @ % y in