

Ahmet Yaşar:
**Biz poliçe
üretmiyoruz,
ülkemizin koruma
açıklarını
kapatıyoruz**



SAYI 19 TEMMUZ 2026
Aylık Sigorta ve Finans Gazetesi

Ray Connect ile hasar süreciniz tek dokunuşta dijitalleşiyor

Ray Sigorta'nın mobil uygulaması Ray Connect, kaza anından hasar dosyasının sonuçlanmasına ve aracın servisten teslim alınmasına kadar uzanan tüm hasar yolculuğunu dijitalleştiriyor. Kullanıcılar, sürecin her aşamasını tek bir platform üzerinden hızlı, kolay ve şeffaf biçimde yönetebiliyor.

dosyasının sonuçlanmasına ve aracın servisten teslim alınmasına kadar uzanan tüm hasar yolculuğunu dijitalleştiriyor. Kullanıcılar, sürecin her aşamasını tek bir platform üzerinden hızlı, kolay ve şeffaf biçimde yönetebiliyor.

Ray Sigorta'nın mobil uygulaması Ray Connect, kaza anından hasar

GÜNCEL **s07**



Koray Erdoğan
Ray Sigorta CEO'su



Ayhan Sinek
Katılım Emeklilik Genel Müdürü

Katılım Sağlık'tan sağlık ve seyahat sigortasında geniş kapsamlı teminatlar

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre sağlık bransında ilk 10 şirket arasında yer alan Katılım Sağlık, tamamlayıcı ve özel sağlık sigortasında 3 aylık bekleme süresi uygulamasıyla dikkat çekiyor. Tamamlayıcı sağlık sigortasında 69 yaşa kadar ilk kez sigortalı olma imkânı sunan şirket, seyahat sağlık sigortasında da pandemi ve vize reddi teminatlarını aynı poliçede bir araya getiriyor.

Sağlık sigortasında bekleme süreleri, poliçe tercihinde belirleyici unsurlar arasında yer alıyor. Türkiye Sigorta Birliği verileri esas alınarak hazırlanan karşılaştırma-ya göre sektörde birçok sağlık sigortası ürününde doğum teminatı ve bazı sağlık hizmetleri için 5-6 aya varan bekleme süreleri uygulanırken, Katılım Sağlık tamamlayıcı ve özel sağlık sigortasında bu süreyi 3 ay olarak uyguluyor.

SEKTÖR **s10**

Millî Reasürans 97'nci yaşında geleceğe yenilenen vizyonuyla hazırlanıyor

Türkiye sigorta sektörünün gelişimine 1929 yılından bu yana katkı sunan Millî Reasürans, 97'nci kuruluş yıldönümünü kurumsal dönüşüm vizyonunu güçlendiren önemli adımlarla karşılıyor. Yaklaşık bir asırlık kurumsal birikimini geleceğin ihtiyaçlarıyla buluşturan şirket; yenilenen kurumsal kimliği, hayata geçirdiği yeni kurumsal internet sitesi, güncellenen misyon ve vizyonu, dijital dönüşüm

yatırımları ve güçlü finansal yapıyla ikinci yüzyılına hazırlanıyor.

97 yıllık köklü geçmişini çağın dönüşüm dinamikleriyle buluşturan Millî Reasürans; finansal gücü, uluslararası deneyimi, dijital dönüşüm vizyonu, sürdürülebilirlik yaklaşımı ve toplumsal değer üretme anlayışıyla kurumsal dönüşümünü kararlılıkla sürdürüyor.

HABER **s06**



Fikret Ütku Özdemir
Millî Reasürans Genel Müdürü



TSB Başkanı Ahmet Yaşar: Sigorta artık riskleri önceden yöneten stratejik bir güç

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Ahmet Yaşar, İsmail Öztürk'ün hazırlayıp sunduğu Sigorta Life programında sektörün yeni vizyonunu açıkladı: "Biz poliçe üretmiyoruz, ülkemizin koruma açıklarını kapatıyoruz." Deprem gerçeğinden trafik sigortasındaki yeniliklere, 2026 yılı prim üretim ra-

kamlarından bina tamamlama sigortasına kadar sektörün merak edilen tüm başlıkları CNBC-e ekranlarında masaya yatırıldı.

İsmail Öztürk'ün hazırlayıp sunduğu Sigorta Life'a konuk olan TSB Başkanı Ahmet Yaşar, sektörün yeni vizyonunu paylaştı.

HABER **s02**

Anadolu Hayat Emeklilik'ten ikinci çeyrekte güçlü büyüme

Anadolu Hayat Emeklilik, 2026 yılı ikinci çeyreğine ait finansal sonuçlarını paylaştı. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki toplam fon büyüklüğü 407 milyar TL'ye ulaşan Anadolu Hayat Emeklilik, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre aktif büyüklüğünü yüzde 49 oranında artırdı.

2026 yılının ikinci çeyrek finansal sonuçlarına ilişkin yaptığı değerlendirmede: "Gönüllü BES katılımcı sayısında özel sermayeli şirketler arasındaki, 18 yaş altı müşteri segmentinde ise sektördeki liderliğini devam ettiren şirketimiz, istikrarlı büyümesini sürdürmektedir."

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak,

SEKTÖR **s04**



Serkan Uğraş Kaygalak
Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü



Neova Sigorta GM Neslihan Neciboğlu: Sigorta sektörü 2030'a 50 milyar dolarlık hedefle ilerliyor

Türkiye Sigorta Birliği Yönetim Kurulu Üyesi ve Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, İsmail Öztürk'ün hazırlayıp sunduğu Sigorta Life programında sektörün 2030 vizyonunu açıkladı: "2030'a kadar 50 milyar dolar prim üretimi ve yüzde 5 penetrasyon hedef-

liyoruz." Sağlık sigortalarından yapay zekâyâ, elektrikli araçlardan finansal sigortalara kadar sektörün geleceğini şekillendiren kritik başlıklar CNBC-e ekranlarında masaya yatırıldı.

HABER **s03**



Sompö Sigorta, Markalı Kasko ile markaya özel koruma sunuyor

Burak Bayhan
Sompö Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

HABER **s02**



Allianz Türkiye'den elektrikli araç kaskosuna genişletilmiş teminat ve Eşarj avantajı

Batu Öncül
Allianz Türkiye Elementer Bireysel Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi

GÜNCEL **s07**

Neova Sigorta, müşteri odaklı kültürünü deneyim elçileriyle güçlendiriyor

s05 HABER



Sami Kaya
Neova Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Anadolu Sigorta, Sigortam Cepte ile dijital deneyimi yeniden tasarladı

Aydın Bozdemir
Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

s11 GÜNCEL





TSB Başkanı Ahmet Yaşar: Sigorta artık riskleri önceden yöneten stratejik bir güç

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Ahmet Yaşar, İsmail Öztürk'ün hazırlayıp sunduğu Sigorta Life programında sektörün yeni vizyonunu açıkladı: “Biz poliçe üretmiyoruz, ülkemizin koruma açıklarını kapatıyoruz.” Deprem gerçeğinden trafik sigortasındaki yeniliklere, 2026 yılı prim üretim rakamlarından bina tamamlama sigortasına kadar sektörün merak edilen tüm başlıkları CNBC-e ekranlarında masaya yatırıldı.

İsmail Öztürk'ün hazırlayıp sunduğu Sigorta Life'a konuk olan TSB Başkanı Ahmet Yaşar, sektörün yeni vizyonunu paylaştı:

“Biz poliçe üretmiyoruz, ülkemizin koruma açıklarını kapatıyoruz”

Sigorta sektörü artık yalnızca hasar sonrası tazminat ödeyen bir yapı olmaktan çıkıp, riskleri önceden yöneterek bireylerin, işletmelerin ve ekonominin dayanıklılığını artıran stratejik bir güvence mekanizmasına dönüşüyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Ahmet Yaşar, CNBC-e ekranlarında İsmail Öztürk'ün hazırlayıp sunduğu Sigorta Life programında sektörün yeni vizyonunu bu çarpıcı sözlerle özetledi.

Programda sigortanın büyüme performansından deprem gerçeğine, trafik sigortasındaki yeni düzenlemelerden bina tamamlama sigortasına, BES'ten tarım sigortalarına kadar sektörün gündemindeki birçok kritik başlık masaya yatırıldı.

“Sigorta, ekonominin görünmeyen altyapısıdır”

Programın açılışında “Sigorta hayatın neresinde?” sorusunu yanıtlayan Ahmet Yaşar, sigortanın çoğu zaman fark edilmeyen ancak yokluğunda hayatı durduran kritik bir sistem olduğunu belirtti. Hürmüz Boğazı'nda yaşanan gelişmeleri örnek gösteren Yaşar, gemilerin yalnızca jeopolitik nedenlerle değil, sigorta teminatı bulunmadığı için de hareket edemediğine dikkat çekti. Benzer şekilde geçmişte Türkiye'de trafik sigortasında yaşanan arz sıkıntıları nedeniyle şehirlerarası otobüslerin dahi sefere çıkamadığını hatırlatan Yaşar, sigortanın ekonominin görünmeyen omurgası olduğunu vurguladı.

“Hayatın tüm renkleri ve tüm riskleri sigortadır. Sigortanın olmadığı hiçbir an yok” diyen Yaşar, sektörün artık yalnızca tazminat ödeyen değil, riskleri önleyen bir anlayışla hareket ettiğinin altını çizdi.

2026'nın ilk beş ayında 622 milyar liralık prim üretimi

Sektörün güncel finansal verilerini de paylaşan Yaşar, 2025 yılının yaklaşık 1,2 trilyon liralık prim üretimiyle kapandığını, 2026'nın ilk beş ayında ise bu rakamın 622 milyar liraya ulaştığını açıkladı. Bu üretimin 94 milyar lirasını hayat, 528 milyar lirasını ise hayat dışı branşlar oluşturdu. Hayat sigortalarında yaklaşık yüzde 45 büyüme kaydedilirken, hayat dışı branşlarda artış yüzde 25-26 seviyelerinde gerçekleşti ve toplam sektör büyümesi yüzde 28,5 olarak kayıtlara geçti.

Vatandaşların sigortayı pahalı bulduğu algısına da değinen Yaşar, Türkiye'deki primlerin Avrupa ve ABD'ye kıyasla oldukça uygun seviyelerde olduğunu ifade etti. Kasko poliçelerinde sunulan çekici, ikame araç ve yol yardım gibi pek çok hizmetin Avrupa'da ayrı ücretlen-

dirildiğini hatırlatan Yaşar, şirketler arasındaki yoğun rekabetin fiyatları erişilebilir tuttuğunu belirtti.

Deprem gerçeği: Sorun kapasite değil, sigortalılık oranı

Programın en çarpıcı bölümlerinden biri deprem riski oldu. 2023 Kahramanmaraş depremlerinde ekonomik kaybın 106 milyar dolar seviyesine ulaştığını hatırlatan Yaşar, sigortalılık oranının yalnızca yüzde 6 olması nedeniyle sektörün bunun ancak 6 milyar dolarlık kısmını karşılayabildiğini söyledi. Sorunun sektörün ödeme gücü değil, düşük sigortalılık oranı olduğunu altını çizen Yaşar, oranlar yükseldiğinde reasürans sistemi sayesinde yurt dışından milyarlarca doların Türkiye'ye aktarılacağını ve bunun kamu maliyesini rahatlatacağını ifade etti.

Tarım ve KOBİ'lerde sigorta bilinci artırılmalı

Tarım sigortalarında devletin primlerin yüzde 67,5'ini karşılamasına rağmen sigortalılık oranının yüzde 26'da kalmasının düşündürücü olduğunu belirten Yaşar, tarımsal üretimin sürdürülebilirliği için bu bilincin artırılması gerektiğine işaret etti. Sanayi tesislerinde sigortalılık oranları yüzde 80-90'lara ulaşırken küçük esnaf ve KOBİ'lerde bu oranın düşük kalmasının tedarik zincirini ve istihdamı riske attığını vurgulayan Yaşar, Türk Ticaret Kanunu'ndaki “basiretli tacir” ilkesine dikkat çekti.

Trafik sigortasında yeni dönem ve bina tamamlama sigortası

Trafik sigortasında değer kaybı tazminatlarının artık hasarla birlikte otomatik ödenmeye başladığını müjdeleyen Yaşar, yetkisiz hasar danışmanlığıyla mücadelede önemli mesafeler katedildiğini belirtti. Yakında devreye girecek Ortak Hasar İhbar Merkezi'nin ise süreçleri şeffaflaştıracağını söyledi.

Programın kapanışında kentsel dönüşümün güvencesi olan Bina Tamamlama Sigortası'na dikkat çeken Yaşar, müteahhidin projeyi tamamlayamaması halinde sigorta şirketinin inşaatı tamamlama veya hak sahiplerinin zararını karşılama yükümlülüğü bulunduğunu hatırlatarak vatandaşlara bu ürünü mutlaka sorgulama çağrısında bulundu.

Sompo Sigorta, Markalı Kasko ile markaya özel koruma sunuyor

Yeni nesil sigortacılık anlayışıyla ürün ve hizmetlerini geliştirmeye devam eden Sompo Sigorta, otomotiv sektörünün öncü markaları Renault, Dacia ve Alpine ile gerçekleştirdiği iş birliği kapsamında geliştirdiği Markalı Kasko ile araç sahiplerine markalara özel bir güvence sunuyor.

Yeni nesil sigortacılık anlayışıyla ürün ve hizmetlerini geliştirmeye devam eden Sompo Sigorta, otomotiv sektörünün öncü markaları Renault, Dacia ve Alpine ile gerçekleştirdiği iş birliği kapsamında geliştirdiği Markalı Kasko ile araç sahiplerine markalara özel bir güvence sunuyor. Yetkili servislerde gerçekleştirilen onarımlar ve orijinal parça kullanımı sayesinde araçların teknik bütünlüğü korunurken; mini onarım, limitsiz anahtar desteği, isteğe bağlı üst segment ikame araç ve yol yardım hizmetleri kullanıcı deneyimini güçlendiriyor. Motor, elektronik sistemler ve gelişmiş sürüş destek teknolojilerini kapsayan geniş teminat yapısıyla Markalı Kasko, Renault, Dacia ve Alpine araç sahiplerine günlük kullanımdan hasar anına kadar her aşamada kapsamlı koruma ve gönül rahatlığı sağlıyor.

Türkiye'de araç sahipleri, kasko ürünlerinden artık yalnızca hasar anında koruma sağlamasını değil, aynı zamanda araçlarının değerini koruyan, servis süreçlerini kolaylaştıran ve kullanım deneyimini destekleyen çözümler sunmasını bekliyor. Sigorta sektöründe yenilikçi çözümleriyle öne çıkan Sompo Sigorta, Renault, Dacia ve Alpine kullanıcılarının ihtiyaçlarına özel olarak geliştirdiği Markalı Kasko ile yetkili servis güvencesini, geniş teminat kapsamını ve ayrıcalıklı hizmetleri tek bir üründe bir araya getiriyor. Sompo Sigorta'nın sigortacılık alanındaki uzmanlığı ile MA-IS'in temsil ettiği Renault, Dacia ve Alpine markalarının satış sonrası hizmet anlayışını bir araya getiren Markalı Kasko, standart kasko kapsamının ötesine geçen ayrıcalıklar sağlıyor.

Renault, Dacia ve Alpine kullanıcılarının ihtiyaçları dikkate alınarak geliştirilen ürün, satış sonrası hizmet deneyimini sigorta güvencesiyle destekliyor. Ürün kapsamında gerçekleştirilen bakım ve onarım işlemleri markaların yetkili servis ağı tarafından yürütülürken, araçların üretici standartlarına uygun şekilde korunması hedefleniyor. Günlük kullanım sırasında karşılaşılabilecek durumlarda kullanıcıların hayatını kolaylaştıran avantajlar sunan Markalı Kasko; motor ve elektronik bileşenlerden sürüş destek sistemlerine kadar geniş bir koruma alanı sunarken, yol yardım ve çekici hizmetleriyle de beklenmedik durumlarda araç sahiplerine destek sağlıyor.

“Renault, Dacia ve Alpine sahiplerine, markaların kalite standartlarıyla uyumlu, sektörde fark yaratan ve beklentilerin ötesine geçen bir güvence deneyimi sunuyoruz.”

Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, “Otomotiv sektörünün öncü markaları Renault, Dacia ve Alpine ile hayata geçirdiğimiz bu iş birliği kapsamında, araç sahiplerine markaların kalite ve güven anlayışını sigortacılık hizmetleriyle buluşturan ayrıcalıklı bir güvence modeli sunuyoruz. Renault, Dacia ve Alpine kullanıcılarının araçlarının değerinin korunmasına, yetkili servis güvencesine ve ihtiyaç duydukları anda hızlı ve kaliteli hizmet alabilmeye verdiği önemin farkındayız. Markalı Kasko ile yetkili servis ve orijinal parça güvencesini geniş kapsamlı teminatlar ve müşteri odaklı hizmetlerle bir araya getiriyoruz. Amacımız, müşterilerimize yalnızca bir sigorta ürünü sunmak değil; araç sahipliği deneyiminin her aşamasında güven, konfor ve sürdürülebilir değer yaratmak. Hasar anında hızlı, şeffaf ve kaliteli hizmet anlayışımızla fark yaratırken, bu iş birliğinin müşteri memnuniyetini ve satış sonrası hizmet kalitesini daha da ileri taşıyacağına inanıyoruz.” dedi.



Burak Bayhan

Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

TRAMER 360

Araç Alırken Sürprizlere Yer Yok!

Yeni hizmetimiz TRAMER360 ile araç geçmişini tek bir raporda görüntüleyin.

TRAMER360 araç hasar sorgulama raporuna şimdi ulaşın!

Hemen sorgula: Sigortam360.com

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi



Neova Sigorta GM Neslihan Neciboğlu: **Sigorta sektörü 2030'a 50 milyar dolarlık hedefle ilerliyor**

Türkiye Sigorta Birliği Yönetim Kurulu Üyesi ve Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, İsmail Öztürk'ün hazırlayıp sunduğu Sigorta Life programında sektörün 2030 vizyonunu açıkladı: "2030'a kadar 50 milyar dolar prim üretimi ve yüzde 5 penetrasyon hedefliyoruz." Sağlık sigortalarından yapay zekâya, elektrikli araçlardan finansal sigortalara kadar sektörün geleceğini şekillendiren kritik başlıklar CNBC-e ekranlarında masaya yatırıldı.

İsmail Öztürk'ün hazırlayıp sunduğu Sigorta Life'a konuk olan TSB Yönetim Kurulu Üyesi ve Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, sektörün 2030 hedeflerini paylaştı:

"2030'a kadar 50 milyar dolar prim üretimi ve yüzde 5 penetrasyon hedefliyoruz"

Sigorta sektörü yalnızca polİçe üreten bir finansal yapı olmaktan öte, İlke ekonomisinin sürdürülebilirliği açısından stratejik bir görev üstleniyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Yönetim Kurulu Üyesi ve Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, CNBC-e ekranlarında İsmail Öztürk'ün hazırlayıp sunduğu Sigorta Life programında; sağlık sigortalarından yapay zekâya, elektrikli araçlardan finansal sigortalara kadar sektörün dönüşüm hızını artıracak kritik başlıkları değerlendirdi.

Türkiye'nin ekonomik büyümesiyle birlikte sigorta sektörünün de daha güçlü bir yapıya kavuşması gerektiğini belirten Neciboğlu, sektörün önündeki en temel hedefin prim üretimini ve sigortalılık oranını geliştirmiş İlkeler seviyesine taşınmak olduğunu altını çizdi.

"Sigorta, ekonominin yükünü hafifleten bir mekanizma"

Sigortacılığın sadece bireylerin değil, işletmelerin, yatırımların ve İlke ekonomisinin de güvencesi olduğunu vurgulayan Neciboğlu, birçok ekonomik riskin kamu yerine sigorta sistemi tarafından karşılanması İlke ekonomisini rahatlatacağını söyledi. TSB olarak ortak bir hedef doğrultusunda çalıştıklarını belirten Neciboğlu, sektörün büyümesinin Türkiye ekonomisinin tamamına doğrudan katkı sağlayacağını ifade etti.

2030 vizyonu: 50 milyar dolar prim ve yüzde 5 penetrasyon

TSB'nin arama konferansında belirlenen 2030 vizyonunu hatırlatan Neciboğlu, 2025 yılında hayat ve hayat dışı branşlarda yaklaşık 31 milyar dolar olan prim üretimini 2030'da en az 50 milyar dolar seviyesine çıkarmayı hedeflediklerini açıkladı.

Türkiye'de sigortalı oranının hâlen düşük olduğunu ancak son iki yılda önemli bir ivme yakalandığını belirten Neciboğlu, penetrasyonun yüzde 5 seviyelerine ulaştırılmasının kamu, dağıtım kanalları ve tüm paydaşların ortak çalışmasıyla mümkün olacağını kaydetti. Bu doğrultuda yayımlanan TSB Strateji Belgesi'nde sağlık sigortaları, motor sigortaları, mikro sigortalar ve finansal sigortalar dört öncelikli alan olarak belirlendi. Neciboğlu ayrıca, Türkiye'nin Kasım ayında Antalya'da ev sahipliği yapacağı COP31 kapsamında dünya sigorta sektörünün buluşacağını hatırlattı.

Katılım sigortacılığı büyüyor, enflasyon baskısı yakından takip ediliyor

Katılım sigortacılığının bir ürün değil, risk paylaşımına dayanan bir iş modeli olduğunu vurgulayan Neciboğlu, hayat dışı katılım sigortacılığında pazar payının son İki yılda yüzde 5'ten yüzde 7,5'e yükseldiğini belirtti.

Haziran sonu verilerini değerlendiren Neciboğlu, sektörün büyümesini sürdürdüğünü ancak geçen yıla göre büyüme hızında sınırlı bir yavaşlama yaşandığını ifade etti. Enflasyon ve hasar maliyetlerinin fiyatlamalarda belirleyici olduğunu belirten Neciboğlu, yıl sonunda toplam prim üretiminin yaklaşık 1,5 trilyon TL seviyesine ulaşmasının hedeflendiğini, sektörün özkaynak ve kârlılık yapısının ise geçmiş yıllara göre çok daha güçlü olduğunu vurguladı.

Yapay zekâ, elektrikli araçlar ve siber sigortalar gündemde

Dijitalleşmenin ve yapay zekânın özellikle hasar süreçlerini yeniden şekillendirdiğini belirten Neciboğlu, müşterilerin anlık takip, mobil belge yükleme ve tek tuşla hizmet gibi beklentilerine yanıt vermek için güçlü teknoloji yatırımları yapıldığını söyledi. Elektrikli araç satışlarındaki artışın batarya yapısı ve servis altyapısı nedeniyle aktüeryal modelleri dönüştürdüğünü ifade eden Neciboğlu, siber sigortaların da dijital risklere karşı önemli bir güvence sunduğunu belirtti.

KOBİ'ler için kefalet sigortası ve acentelerin kritik rolü

Finansal sigortalar arasında kefalet sigortalarının büyük potansiyel taşıdığını, özellikle KOBİ'ler için banka teminat mektuplarına alternatif oluşturarak finansmana erişimi kolaylaştırdığını belirten Neciboğlu, acentelerin ise sektörün sahadaki en önemli ses ve güven noktası olduğunu yineledi.

Programın sonunda vatandaşlara çağrıda bulunan Neciboğlu, "Hayatta her şey olur ama sigortasız olmaz" diyerek varlıkların beklenmedik risklere karşı korunmasının tek yolunun sigorta olduğunu vurguladı.

CNBC-e

**Sudan sebeplerle
birikimler kaybolmasın
diye**

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, önleyemediklerinin ise edenebilir primlerle sonuçlarını önlemek mümkün. **Kısacası, İçiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde. Önleyici sigortacılık, Corpus'ta!**

CORPUS
SİGORTA
corpussigorta.com.tr



Ankara Sigorta 2025 sürdürülebilirlik performansını kamuoyuyla paylaştı

Ankara Sigorta, 2025 yılına ilişkin TSRS uyumlu sürdürülebilirlik raporunu kamuoyu ile paylaştı. Şirket, şeffaflık ve hesap verebilirlik ilkeleri doğrultusunda hazırladığı raporla; çevresel, sosyal ve yönetim performansını ve gelecek hedeflerini kapsamlı bir biçimde ortaya koydu.

90 yıllık köklü tecrübesini çevreye duyarlı iş modelleriyle harmanlayan Ankara Sigorta, sürdürülebilir büyüme hedefleri doğrultusunda adımlar atmaya devam ediyor. Şirket, yeşil dönüşümü destekleyen yenilikçi uygulamaları ve çevre dostu yaklaşımı tüm operasyonlarının merkezine yerleştiriyor.

Raporda öne çıkan verilere göre Ankara Sigorta, 2025 yılındaki ve-

rimlilik artışı ve enerji tüketimine yönelik iyileştirmeleri sayesinde toplam sera gazı emisyonlarını bir önceki yıla göre azaltmayı başardı. Sürdürülebilirliği başarının temel olarak gören şirket, bu süreçte dijitalleşme yatırımlarıyla hem hizmet kalitesini artırdı hem de kaynak kullanımını daha verimli hale getirdi.

"Ülkemiz için değer üretmeye devam edeceğiz"

Raporla ilgili değerlendirmelerde bulunan Ankara Sigorta Genel Müdürü Sema Dolaşoğlu şunları söyledi: "Ankara Sigorta olarak, sürdürülebilirliği yalnızca çevresel bir konu olarak değil, şirketimizin uzun vadeli başarısını destekleyen temel bir yönetim anlayışı olarak ele alıyoruz. 2025 yılında sera gazı

emisyonlarımızı azaltırken, operasyonel verimlilik artışı ve kayıtlı sermaye sistemine geçiş gibi stratejik hamlelerle kurumsal yönetim altyapımızı daha güçlü bir yapıya kavuşturduk. Çevresel ve sosyal sorumluluklarımızın ilinciyle hareket etmeye, güçlü yönetim anlayışımızı geliştirmeye ve İlkemiz için değer üretmeye devam edeceğiz."



Serkan Uğraş Kaygalak

Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdürü

Anadolu Hayat Emeklilik'ten ikinci çeyrekte güçlü büyüme

Anadolu Hayat Emeklilik, 2026 yılı ikinci çeyreğine ait finansal sonuçlarını paylaştı. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki toplam fon büyüklüğü 407 milyar TL'ye ulaşan Anadolu Hayat Emeklilik, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre aktif büyüklüğünü yüzde 49 oranında artırdı.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak, 2026 yılının ikinci çeyrek finansal sonuçlarına ilişkin yaptığı değerlendirmede: "Gönüllü BES katılımcı sayısında özel sermayeli şirketler arasındaki, 18 yaş altı müşteri segmentinde ise sektördeki liderliğini devam ettiren şirketimiz, istikrarlı büyümesini sürdürmektedir. Gönüllü BES ve otomatik katılım toplam fon büyüklüğümüz 407 milyar TL'ye ulaşırken, katılımcı sayımız halihazırda 3,4 milyonu aştı. Şirketimiz, 397 bin çocuk katılımcı sayısı ile ulaştığı yüzde 23,1'lik pazar payı ile 18 yaş altı müşteri grubunda sektördeki öncü konumunu koruyor. Hayat sigortası prim üretimimiz, 2026 yılının ikinci çeyreğinde geçtiğimiz yıla göre yüzde 32,0 oranında artarak 11,8 milyar TL'yi aştı. Aktif büyüklüğümüz 481 milyar TL, öz kaynaklarımız 13,0 milyar TL, net dönem karımız ise 3,5 milyar TL seviyesinde gerçekleşti" diye konuştu.

"2025 TSRS Uyumlu Sürdürülebilirlik Raporumuzu yayımladık"

Sürdürülebilirliğin şirket stratejisindeki yerine dikkat çeken Kaygalak, konuya ilişkin şunları söyledi: "Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) ile uyumlu, şeffaflık ve hesap verebilirlik ilkele-

rimiz doğrultusunda hazırladığımız ikinci sürdürülebilirlik raporumuz olan 2025 sürdürülebilirlik raporumuzu paydaşlarımızın bilgisine sunduk. Sürdürülebilirlik stratejimizi iş modelimize entegre ettiğimiz bu dönemde; değer zincirimizi, değer yaratma mekanizmalarımızı, iklimle bağlantılı risk ve fırsatlarımızı bütüncül bir yaklaşımla ele aldık. 2025 Entegre Faaliyet Raporumuzun ardından yayımladığımız bu raporla, tüm paydaşlarımız için uzun vadeli değer yaratma hedefimizi ve bu alandaki uyum sürecimizi daha ileri taşıdık."

"İyi Gelecek Üyeliği" kampanyamıza reklam ve pazarlama dünyasının en prestijli organizasyonlarından dört önemli ödül"

İletişim çalışmalarının elde ettiği başarılarla da değinen Serkan Uğraş Kaygalak, şu değerlendirmede bulundu: "Yaratıcı ve yenilikçi iletişim dilimizle hayata geçirdiğimiz "İyi Gelecek Üyeliği" reklam kampanyamız, pazarlama ve reklam dünyasının en prestijli organizasyonlarından ödülleri döndü. Kampanyamız, bu yıl 36.si düzenlenen Kristal Elma Ödülleri'nde "Film - TV & Sinema - Banka, Sigorta ve Finansal Hizmetler" kategorisinde büyük ödül olan Kristal Elma'ya layık görülürken; "Entegre Kampanyalar - Banka, Sigorta ve Finansal Hizmetler" kategorisinde ise Gümüş Ödül'ün sahibi oldu. Başarısını Marketing Türkiye-BoomSonar iş birliği ve Deloitte Türkiye'nin desteğiyle düzenlenen Brandverse Awards 2026'da da sürdüren kampanyamız, "Film-Finans" kategorisinde Gümüş Ödül, "Medya-En-

tegre Kampanya" kategorisinde ise Bronz Ödül olmak üzere toplamda 4 büyük ödül kazandı."

2026'nın ikinci çeyreğinde üç yeni emeklilik yatırım fonu

Ürün geliştirme çalışmalarına ilişkin de bilgi veren Kaygalak, konuya ilişkin şunları vurguladı: "Katılımcıların portföyüne çeşitlilik katmak ve farklı yatırım alanlarındaki getiri fırsatından bireysel emeklilik katılımcılarının da yararlanabilmesi için yeni fon kuruluşu çalışmalarını hız kesmeden sürdürüyoruz. Nisan ayında Katılım Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu ve Kıra Sertifikaları Katılım Emeklilik Yatırım Fonumuzu katılım finans prensiplerine uygun yatırım araçlarına yönelik ilgiye karşılık olarak katılımcılara sunduk. Emlak Sektörü Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu ise hisse fonlara yeni bir alternatif olarak Mayıs ayında halka arz edilerek bu yıl kurduğumuz üçüncü fonumuz oldu."

Şirketin 36 yıllık köklü geçmişine de vurgu yapan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak, sözlerini şöyle tamamladı: "2026 yılının ikinci çeyreğinde şirketimizin 36. kuruluş yıl dönümünü kutladık. Otuz altı yıllık köklü geçmişimizin gururunu geleceğe taşıırken, müşterilerimize, çalışanlarımıza ve tüm paydaşlarımıza sunduğumuz güveni yenilikçi ürünlerimiz ve ödüllü iletişim çalışmalarımızla pekiştirmeyi sürdürüyoruz. Önümüzdeki dönemde de hem finansal sürdürülebilirliği destekleyen hem de toplumsal değer yaratan vizyoner adımlarımızı kararlılıkla atmaya devam edeceğiz."

AXA Sigorta'dan kurumsal müşterilere risk yönetiminde stratejik iş birliği

AXA Sigorta, CMU Risk Yönetimi ile gerçekleştirdiği stratejik iş birliği kapsamında kurumsal müşterilerine riskleri oluşturmada yönetmeye odaklanan bütüncül danışmanlık hizmetleri sunuyor.

Risklerin her geçen gün daha çeşitli ve karmaşık hale geldiği günümüzde, işletmelerin geleceğe güvenle bakabilmesi finansal güvencenin çok daha ötesinde bir hazırlığı gerektiriyor. Şirketlerin faaliyetlerini kesintisiz sürdürebilmesi, operasyonel dayanıklılıklarını artırması ve yeni nesil risklere karşı bütünsel bir koruma kalkını oluşturmaya giderek daha kritik hale geliyor. Bu anlayışla hareket eden AXA Sigorta, kurumsal müşterilerinin risk yönetimi süreçlerini güçlendirmek amacıyla CMU Risk Yönetimi ile stratejik bir iş birliğine imza attı.

Hayata geçirilen iş birliği; AXA Sigorta'nın kurumsal müşterilerinin hayatını kolaylaştıran hizmetler su-

nuyor. İşletmeler; risk mühendisliği, deprem ve yangın risk analizleri, siber güvenlik, bilgi güvenliği, kriz yönetimi, iş sürekliliği, operasyonel dayanıklılık, enerji verimliliği, sürdürülebilirlik ve üçüncü taraf risk yönetimi gibi birçok alanda verilen danışmanlık hizmetleri sayesinde, alanının en deneyimli uzmanlarına tek elden ulaşabilecek. Kurumsal dayanıklılığı güçlendiren bu bütüncül yaklaşım, şirketlerin yönetim süreçlerini kolaylaştırırken en iyi deneyimi kesintisiz bir şekilde yaşamalarına olanak tanıyor.

Kurumsal dayanıklılığı güçlendiren bütüncül yaklaşım...

İş birliği kapsamında sunulan hizmet paketleri, kurumsal müşterilerin sürdürülebilir büyüme yolculuklarında en güçlü yol arkadaşı olmayı hedefliyor. Bu doğrultuda deprem analizleri, termal kamera kontrolleri, yangın güvenliği testleri, sismik kesici uygulamaları ve sel riskine yönelik çözümler gibi

toplamda 14 farklı risk mühendisliği uygulamasının yanı sıra; sızma testleri, zafiyet analizleri, sosyal mühendislik testleri, bilgi güvenliği olgunluk değerlendirmeleri, ISO uyum çalışmaları, kriz yönetimi simülasyonları, iş sürekliliği planlamaları, sürdürülebilirlik ve enerji verimliliği danışmanlığı gibi yeni nesil risk yönetimi hizmetleri de yer alıyor.

AXA Sigorta, CMU Risk Yönetimi ile hayata geçirdiği bu güçlü sinerjiyle, kurumsal müşterilerinin risklerini henüz ortaya çıkmadan öngören, yöneten, onların operasyonel dayanıklılığını pekiştiren ve sürdürülebilir gelecek hedeflerine rehberlik eden gerçek bir "çözüm ortağı" olma kararlılığını bir adım daha ileriye taşıyor. CMU Risk Yönetimi, "tek durak servis" yaklaşımı ile kurumsal risk yönetimini AXA Sigorta'nın kurumsal müşterileri için stratejik bir avantaja dönüştürüyor.



TOBB ve TSB'den iklim zirvesi iş birliği: Sürdürülebilir çözümler masaya yatırıldı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) üst yönetimi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıkhoğlu'nu ziyaret etti. Gerçekleşen görüşmede, Türkiye'nin ev sahipliğinde düzenlenecek COP31 İklim Zirvesi sürecinde sigorta sektörünün oynayacağı stratejik rol ele alındı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) üst yönetimi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıkhoğlu'nu ziyaret etti. Gerçekleşen görüşmede, Türkiye'nin ev sahipliğinde düzenlenecek COP31 İklim Zirvesi sürecinde sigorta sektörünün oynayacağı stratejik rol ele alındı.

TSB Başkanı Ahmet Yaşar, Yönetim Kurulu Üyesi Neslihan Neciboğlu ve Genel Sekreter Özgür Obalı, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkhoğlu'nu makamında ziyaret etti. TOBB Sektörler ve Girişimcilik

Daire Başkanı Saygın Baban'ın da katıldığı toplantıda, kurumlar arası olası ortak çalışmalar masaya yatırıldı.

Ziyaretin ana gündem maddesi, 9-20 Kasım 2026 tarihlerinde Antalya'nın ev sahipliğinde gerçekleştirilecek COP31 Türkiye İklim Zirvesi oldu. Küresel iş dünyasının resmi temsilcisi ve koordinatörü olarak görevlendirilen TOBB'un üstleneceği kritik rol ile sigorta sektörünün bu süreçte sunabileceği katkılar detaylıca değerlendirildi.

Toplantıda öne çıkan başlıca başlıklar şunlar oldu:

İklim Risklerinin Yönetimi: İklim değişikliğinin tetiklediği çevresel risklerin etkin bir şekilde yönetilmesi.

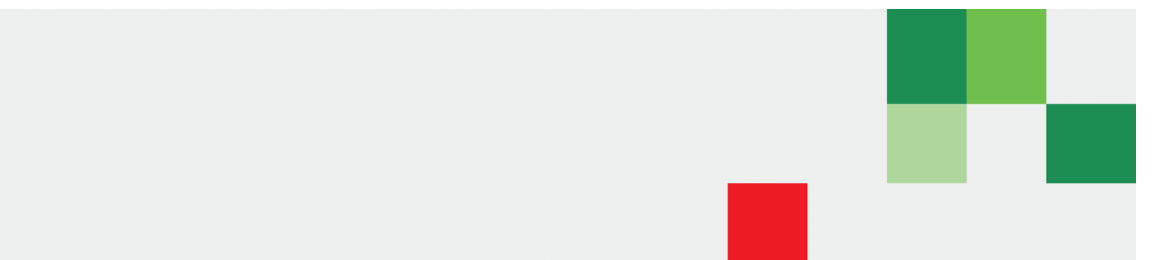
Finansal Dayanıklılık: Olası afetlere karşı ülkenin ve ekonominin

finansal direncini artıracak mekanizmaların geliştirilmesi.

Sürdürülebilir Çözümler: Yeşil dönüşümü destekleyen yenilikçi sigorta ürünlerinin hayata geçirilmesi.

Kamu-Özel Sektör İş Birliği: İklim politikaları doğrultusunda kurumlar arası sinerjinin güçlendirilmesi.

Ziyaretin ardından TSB'den yapılan açıklamada, sigorta sektörünün iklim kriziyle mücadeledeki dönüş-türücü gücüne dikkat çekilerek şu ifadelerle yer verildi: "Türkiye Sigorta Birliği olarak COP31 sürecinde sigorta sektörünün bilgi birikimi, risk yönetimi kapasitesi ve çözüm üretme gücüyle ülkemizin iklim hedeflerine katkı sunmaya hazırız."



HDI

SİGORTA

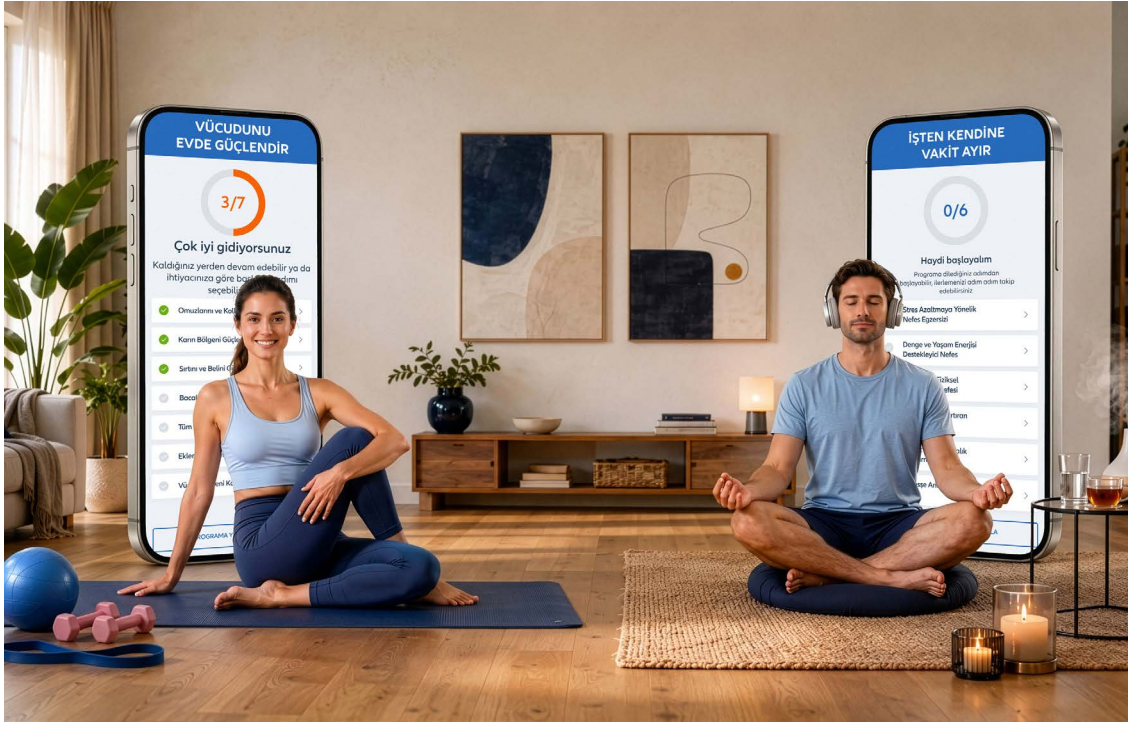
Her Anında **DAİMA** YANINDA

hdisigorta.com.tr

HDI Kolay Hat

0850 222 8 434

Web sitemizi ziyaret etmek için QR kodu okutabilirsiniz.



Allianz Türkiye'den sağlıklı yaşamı destekleyen yeni dijital hizmet

Yeni nesil sigortacılaşa öncülük ederek değişen ihtiyaç ve beklentilere uygun çözümler geliştiren Allianz Türkiye, Allianz'ın mobil uygulamasındaki Dijital Sağlık hizmetlerine "Sağlık Programları" modülünü ekledi. Yeni modül: fiziksel egzersizlerden zihinsel rahatlama içeriklerine kadar günlük hayata kolayca entegre edilebilen kısa video formatındaki sağlık programlarıyla kullanıcıların sağlıklı yaşam rutinlerine katkı sunmayı hedefliyor.

Sağlık sigortacılığının öncü şirketlerinden biri olan Allianz Türkiye, 2 milyonu aşan sağlık müşterisine sunduğu hizmetlerini yeni dijital sağlık çözümleriyle ve deneyimleriyle genişletmeye devam ediyor. Allianz'ın mobil uygulamasında yer alan Dijital Sağlık bölümüne eklenen "Sağlık Programları" modülü; yoğun yaşam temposunda kendine zaman ayırmakta zorlanan Allianz sağlık sigortası müşterileri için fiziksel ve zihinsel iyi yaşam odaklı pratik içerikler sunuyor. Günlük rutine kolayca adapte edilebilen kısa video formatındaki programlar sayesinde kullanıcıların, adım adım sürdürülebilir ve günlük yaşama uyumlanabilir alışkanlıklar geliştirmesine katkı sağlamayı amaçlıyor.

Sağlığı yalnızca fiziksel ihtiyaçlarla sınırlı değerlendirmeyen Allianz Türkiye, yeni modülde fiziksel programlara ek olarak zihinsel programlarla iyi yaşamı bütüncül olarak ele alan bir yaklaşım sunuyor. Üstelik bu yaklaşım, bireylerin yoğun yaşam temposunda; bulundukları uygun bir ortamda, sadece kısa molalar yaratılarak uygulanabilir hale getiriliyor.

Fiziksel ve zihinsel iyi yaşam içerikleri tek platformda

Sağlık Programları modülü kapsamında ilk aşamada; gençler, ebeveynler ve masa başı çalışanlar için özel olarak tasarlanan fiziksel ve zihinsel sağlık programları devreye alındı. Kullanıcılar; evde, ofiste veya okulda kolayca uygulanabilecek egzersizlere erişebiliyor.

Modülde yer alan içerikler arasında kısa ve uygulanabilir fiziksel egzersizler, iyi yaşamı desteklemeye

yönelik stres yönetimi ve odaklanma çalışmaları, zihinsel rahatlama içerikleri ve günlük takip edilebilen mikro sağlık rutinleri yer alıyor.

Kullanıcılar uygulama üzerinden kendilerine uygun programı seçerek egzersizleri sesli ve görüntülü şekilde takip edebiliyor; tamamladıkları adımları görüntüleyebiliyor ve programlarını diledikleri zaman yeniden baştan başatabiliyor.

Günlük yaşam temposuna uyum sağlayan sağlık deneyimi

Gün içinde küçük molalar yaklaşımıyla geliştirilen modül; özellikle yoğun çalışan profesyoneller, öğrenciler, ebeveynler ve gün içinde iyi yaşam rutinlerine zaman ayırmakta zorlanan kullanıcılar için tasarlandı.

Allianz Türkiye'nin Dijital Sağlık yaklaşımı; kullanıcıları zorlayan değil, günlük yaşamlarına uyum sağlayarak destekleyen bir yol arkadaşlığı sunmayı hedefliyor.

Uzman görüşleri ve bilimsel kaynaklardan yararlanılarak hazırlanan içerikler

Allianz Türkiye, içerik üretiminde yerel girişimlerle iş birliği yaparak dijital sağlık ekosisteminin gelişimine de katkı sağlıyor. Allianz, zihinsel sağlık içerikleri için Breathub, fiziksel egzersiz programları için ise Fiziü ile iş birliğine gitti. Breathub ve Fiziü'nün uzman katkısıyla hazırladığı içerikler ayrıca Allianz'ın anlaşmalı uzmanlarının ikincil kontrolünden de geçerek sigortalılar ile buluşturuluyor.

Sağlık Programları modülüyle Allianz Türkiye; sağlığın yalnızca ihtiyaç anında müdahale edilmesinin ötesinde, günlük yaşamın doğal bir parçası hale getirilmesini desteklemeyi amaçlıyor. Allianz Türkiye, sağlık sigortası sahiplerinin herhangi bir ek ücret ödemeden erişebileceği bu içeriklerle, yoğun tempolu yaşam içerisinde kısa molalarla sürdürülebilir sağlık alışkanlıkları oluşturmayı amaçlıyor.

1936'dan beri
DEĞİŞMEYEN
TERCİHİNİZ

ANKARA
SİGORTA



90 *Yıl*
1936-2026



Sami Kaya

Neova Sigorta Genel
Müdür Yardımcısı

Neova Sigorta, müşteri odaklı kültürünü deneyim elçileriyle güçlendiriyor

Neova Sigorta, müşteri deneyimini şirket genelinde yaygınlaştırmak amacıyla hayata geçirdiği "Deneyim Elçileri Programı" ile müşteri odaklı yaklaşımını organizasyonel kültürün bir parçası haline getiriyor. Farklı birimlerden gönüllü çalışanların katılımıyla oluşturulan program, müşteri deneyimini yalnızca belirli ekiplerin değil, tüm organizasyonun ortak sorumluluğu olarak ele alıyor.

Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Neova Sigorta, müşteri deneyimi alanındaki dönüşüm yaklaşımını şirket geneline yaymak amacıyla geliştirdiği "Deneyim Elçileri Programı" ile çalışan katılımını merkeze alan yeni bir yapı oluşturdu. Program kapsamında farklı departmanlardan gönüllü çalışanlar bir araya gelerek müşteri deneyiminin geliştirilmesine yönelik çalışmalarda aktif rol üstleniyor. Müşteri yolculuklarında yaşanan deneyimler daha görünür hale getirilirken, müşteri yolculuğunun belirli temas noktalarına odaklanan mikro müşteri yolculukları (micro journey) yaklaşımıyla iyileştirme alanları belirleniyor ve aksiyona dönüştürülüyor.

2025 yılında temelleri atılan program kapsamında gerçekleştirilen çalıştaylarla müşteri deneyimine yönelik gelişim alanları belirlendi. Farklı iş birimlerinden 22 gönüllü Deneyim Elçisi ortak bir deneyim dili oluşturmak amacıyla sürece katkı sundu. Gerçekleştirilen çalıştaylar sayesinde müşteri odaklı düşünme ve çözüm üretme refleksinin tüm organizasyona yayılması amaçlanıyor.

Neova Sigorta'nın "Siz Değersiniz" yaklaşımı doğrultusunda şekillenen program; Müşteri Vaadi, Tasarım Prensipleri ve Deneyim Manifestosu temelinde ilerliyor. Gönüllülük esaslı yapısıyla dikkat çeken programda farklı iş birimlerinden oluşan Deneyim Elçileri yer alıyor. Problem, kök sebep ve aksiyon odaklı ilerleyen çalışma modeliyle müşteri deneyiminin daha sistematik, ölçülebilir ve sürdürülebilir bir yapıya dönüştürülmesi hedefleniyor.

"Müşteri deneyimini tüm ekiplerin sahiplendiği bir yapı oluşturuyoruz"

Programa ilişkin değerlendirmelerde bulunan Neova Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sami Kaya, "Bugün müşteri deneyimi yalnızca belirli ekiplerin yönettiği bir süreç olmaktan çıktı. Müşterilerle temas eden her alanın deneyimin doğal bir parçası olduğuna inanıyoruz. Deneyim Elçileri Programı'nı da bu bakış açısıyla hayata geçirdik. Amacımız, müşteri odaklı düşünme kültürünü kurum genelinde yaygınlaştırmak ve çalışanlarımızın deneyim geliştirme süreçlerine aktif katkı sunduğu sürdürülebilir bir yapı oluşturmak. Gönüllülük esaslı ilerleyen bu modelin en değerli tarafı ise çalışanlarımızın yüksek sahiplenme duygusuyla sürece katkı sunması." ifadelerini kullandı.

Deneyim Elçileri Programı, yalnızca belirli dönemlerde yürütülen bir proje olmanın ötesinde; müşteri odaklı kurum kültürünü güçlendiren uzun vadeli bir dönüşüm hareketi olarak konumlanıyor. Program kapsamında elde edilen çıktılar ilgili iş birimleriyle paylaşılarak, geliştirilen aksiyonlar düzenli olarak takip edilerek müşteri deneyiminin sürekli iyileştirilmesi hedefleniyor.

Müşteri deneyiminde daha hızlı, sade ve etkili süreçler hedefleniyor

Program kapsamında belirlenen gelişim alanlarının hayata geçirilmesiyle birlikte müşterilerin ihtiyaçlarına daha hızlı yanıt verilmesi, süreçlerin sadeleştirilmesi ve müşteri geri bildirimlerinin karar alma mekanizmalarına daha güçlü şekilde yansıtılması hedefleniyor. Böylece Deneyim Elçileri Programı'nın kurum içinde oluşturduğu ortak bakış açısının, müşterilerin temas ettiği süreçlere doğrudan katkı sunması amaçlanıyor.

HER KOŞULDA YANINIZDA OLAN DESTEK

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



BEREKET
SİGORTA **b**



Fikret Utku Özdemir
Milli Reasürans Genel Müdürü

Millî Reasürans 97'nci yaşında geleceğe yenilenen vizyonuyla hazırlanıyor

Türkiye sigorta sektörünün gelişimine 1929 yılından bu yana katkı sunan Milli Reasürans, 97'nci kuruluş yıldönümünü kurumsal dönüşüm vizyonunu güçlendiren önemli adımlarla karşılıyor. Yaklaşık bir asırlık kurumsal birikimini geleceğin ihtiyaçlarıyla buluşturan şirket; yenilenen kurumsal kimliği, hayata geçirdiği yeni kurumsal internet sitesi, güncellenen misyon ve vizyonu, dijital dönüşüm yatırımları ve güçlü finansal yapısıyla ikinci yüzyılına hazırlanıyor.

97 yıllık köklü geçmişini çağın dönüşüm dinamikleriyle buluşturan Milli Reasürans; finansal gücü, uluslararası deneyimi, dijital dönüşüm vizyonu, sürdürülebilirlik yaklaşımı ve toplumsal değer üretme anlayışıyla kurumsal dönüşümünü kararlılıkla sürdürüyor. Yaklaşık bir asırdır Türkiye ekonomisinin risk taşıma kapasitesini güçlendirerek stratejik bir rol üstlenen şirket, güven ve istikrar temelinde şekillenen kurumsal mirasını geleceğin ihtiyaçlarına uyum sağlayacak şekilde yeniden yapılandırıyor.

Kurumsal dönüşüm süreci kapsamında misyon ve vizyonunu güncelleyen, kurumsal kimliğini ve kurumsal internet sitesini yenileyen Milli Reasürans, yerel piyasaya yön verme ve küresel ölçekte tercih edilen stratejik bir iş ortağı olma hedefiyle faaliyetlerini sürdürmeye devam ediyor. Şirket, yüksek katma değerli reasürans çözümleriyle iş ortaklarının rekabet gücünü artırmayı ve ülke ekonomisinde sürdürülebilir değer üretmeyi amaçlıyor.

Dijital dönüşüm ve sürdürülebilirlik, geleceğin temelini oluşturuyor

Millî Reasürans, ikinci yüzyılına hazırlanırken dijitalleşme ve sürdürülebilirliği stratejik dönüşümünün temel unsurları olarak konumlandırıyor. Süreçlerin sadeleştirilmesi, otomasyon uygulamalarının yaygınlaştırılması, büyük veri analitiği, yapay zekâ destekli risk modelleme ve fiyatlama sistemleri ile bilgi güvenliği yatırımları doğrultusunda operasyonel verimliliğini artırırken, müşterilerine daha hızlı ve etkin reasürans çözümleri sunmayı hedefliyor.

Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) ile uyumlu ikinci sürdürülebilirlik raporunu yayımlayan Milli Reasürans, Türkiye'de TSRS kapsamında ölçülebilir iklim hedefi açıklayan ilk reasürans şirketi olarak ihtiyarı kabul portföyündeki yenilenebilir enerji payını 2026 yılı içinde baz yıl 2025'e göre yüzde 1,5 artırmayı hedefliyor. İklim risklerini risk yönetimi, yatırım kararları ve iş kabul süreçlerine entegre eden şirket, sürdürülebilirlik odaklı yaklaşımıyla uzun vadeli değer üretmeyi sürdürüyor.

Fikret Utku Özdemir:
"İkinci yüzyılda güvenle hazırlanıyoruz"

Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, şirketin yeni dönem vizyonuna ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Yaklaşık bir asırlık geçmişimizden aldığımız güçle ikinci yüzyılda hazırlanıyoruz. Önceliğimiz yalnızca büyümek değil; güçlü sermaye yapımızı, teknik uzmanlığımızı ve kurumsal birikimimizi sürdürülebilir değer yaratacak şekilde geleceğe taşımak. Kurumsal kimliğimizi güncellerken

kullanıcı deneyimini odağına alan yeni internet sitemizi de 97'nci yılımızı kutlarken hizmete sunduk. Yenilenen misyon ve vizyonumuz ile kurumsal dönüşüm alanındaki çalışmalarımız da bu yaklaşımımızı destekliyor. Güven ve istikrar anlayışımızdan ödün vermeden dijitalleşme, veri analitiği, yapay zekâ ve sürdürülebilirlik alanlarındaki yatırımlarımızı kararlılıkla sürdürüyoruz. Yerel piyasadaki liderliğimizi güçlendirirken uluslararası faaliyetlerimizi de büyütme devam edeceğiz. Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da ülkemiz ekonomisine, sigorta sektörüne ve tüm paydaşlarımıza uzun vadeli değer üretmeyi sürdüreceğiz."



TARSİM'den Tekirdağ çıkarması: Hasar tespit çalışmaları sahada incelendi

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberindeki TARSİM Heyeti, önceki günlerde Tekirdağ'da etkili olan dolu ve fırtına nedeniyle tarım arazilerinde incelemelerde bulunmak üzere, 15 Temmuz tarihinde bölgeye ziyaret gerçekleştirdi.

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberindeki TARSİM Heyeti, önceki günlerde Tekirdağ'da etkili olan dolu ve fırtına nedeniyle tarım arazilerinde incelemelerde bulunmak üzere, 15 Temmuz tarihinde bölgeye ziyaret gerçekleştirdi.

Tekirdağ İl Tarım ve Orman Müdürü Mehmet Aksoy'un da eşlik ettiği ziyaret çerçevesinde, hasadı henüz tamamlanmamış ayçiçeği, buğday ve karpuz ürünlerinde oluşan hasarlar yerinde incelendi. Bölge Müdürlüğü yetkilileri ve eksperler-

den sahada yürütülen hasar tespit çalışmaları hakkında bilgiler alındı.

Program kapsamında üreticilerle bir araya gelen ve sorularını yanıtlayan Genel Müdür Bekir Engürülü, TARSİM'in her zaman yanlarında olduğunu belirterek,

değişen iklim koşulları karşısında tarım sigortasının giderek artan önemine dikkat çekti. Üreticilere tarım sigortalarını ihmal etmemeleri yönünde tavsiyelerde bulunan Genel Müdür Bekir Engürülü, geçmiş olsun dileklerini paylaştı.




sigortaladim.com

Öner Kazan

Dijital sigortacılıkta yeni dönem: **sigortaladim.com'dan ödüllü "Öner Kazan" programı**

Türkiye'nin dijital sigorta platformu sigortaladim.com, kullanıcı tavsiyelerini ödüllendiren "Öner Kazan" programını devreye aldı. Program kapsamında kullanıcılar, kendilerine özel oluşturulan davet linki üzerinden gerçekleşen her poliçe satın alımında Migros hediye çeki kazanırken, başarılı yönlendirme sayısı kadar ödül elde edebiliyor.

Karşılaştırmalı sigorta tekliflerini şeffaf ve hızlı şekilde kullanıcılarla buluşturan dijital sigorta platformu sigortaladim.com, kullanıcı deneyi-

mini geliştirmeye yönelik uygulamalarına "Öner Kazan" programını ekledi. Kullanıcı tavsiyelerini ödüllendiren program, mevcut kullanıcıların platformu çevreleriyle paylaşmasını kolaylaştırırken, sigorta ihtiyaçlarının güvenilir tavsiyeler aracılığıyla karşılanmasına da katkı sağlıyor.

Program kapsamında kullanıcılar, üyelik hesaplarında yer alan "Öner Kazan" sayfası üzerinden kendilerine özel davet linkini diledikleri kişilerle paylaşabiliyor. Bu link üzerinden sigortaladim.com'u ilk

kez kullanarak poliçe satın alan her yeni kullanıcı için öneride bulunan kullanıcıya Migros hediye çeki tanınıyor. Program kapsamında kazanılabilecek ödül sayısına ilişkin herhangi bir üst limit bulunmuyor.

Hayat Şaşırtırsa
memnuniyetin
SİGORTASI
NEOVA





Koray Erdoğan
Ray Sigorta CEO'su

Ray Connect ile hasar süreciniz tek dokunuşta dijitalleşiyor

Ray Sigorta'nın mobil uygulaması Ray Connect, kaza anından hasar dosyasının sonuçlanmasına ve aracın servisten teslim alınmasına kadar uzanan tüm hasar yolculuğunu dijitalleştiriyor. Kullanıcılar, sürecin her aşamasını tek bir platform üzerinden hızlı, kolay ve şeffaf biçimde yönetebiliyor.

Ray Sigorta'nın mobil uygulaması Ray Connect, kaza anından hasar dosyasının sonuçlanmasına ve aracın servisten teslim alınmasına kadar uzanan tüm hasar yolculuğunu dijitalleştiriyor. Kullanıcılar, sürecin her aşamasını tek bir platform üzerinden hızlı, kolay ve şeffaf biçimde yönetebiliyor.

Müşteri odaklı ve yenilikçi vizyonuyla sigorta sektörünün öncü şirketlerinden Ray Sigorta, mobil uygulaması Ray Connect'e entegre ettiği uçtan uca hasar yönetimi hizmetiyle müşteri deneyiminde

standartları yeniden tanımlıyor. Hasar süreçlerini baştan sona yeniden tasarlayan Ray Connect; hasar ihbarından dosya takibine, çekici talebinden anlaşmalı servis yönlendirmesine kadar tüm sürecin tek bir dijital platform üzerinden yönetilmesine olanak tanıyor.

Kullanıcılar; hasar ihbarı oluşturma, dosya açma ve durum soruşturma, kaza fotoğrafları ile kaza tespit tutanağını yükleme, çekici talep etme ve en yakın anlaşmalı servisleri görüntüleme işlemlerini tek ekrandan hızlı ve kolay biçimde gerçekleştirebiliyor. Aracın servise teslim edilmesinin ardından eksper incelemesi, onarım onayı ve parça tedariki dâhil tüm aşamalar anlık olarak takip edilebiliyor. Dijitalleşen süreçler sayesinde kullanıcılar hem zamandan tasarruf ediyor hem de hasar yolculuğunun her aşamasında ihtiyaç duydukları bilgiye anında ulaşabiliyor.

Teknoloji ve uzman desteği bir arada

Ray Connect, Crash Detection (Kaza Algılama) teknolojisi ve Moto Hasar Destek Ekibi ile kullanıcılara proaktif bir destek ve koruma katmanı da sunuyor. Olası bir kazayı algılayan uygulama, kullanıcıyı atması gereken adımlar konusunda anında yönlendiriyor. Müşteriyle iletişime geçen Moto Hasar Destek Ekpleri ise doğrudan olay yerine giderek kaza tespit tutanağının doldurulmasından çekici organizasyonuna kadar tüm süreçte yerinde uzman desteği sağlıyor.

Bu bütüncül yapı, Ray Connect'i yalnızca bir mobil uygulama olmanın ötesine taşıyarak teknoloji ile insan desteğini bir arada sunan kapsamlı bir hasar yönetimi platformuna dönüştürüyor.

“Sigortacılıkta asıl fark, hasar anında ortaya çıkar”

Müşteri deneyiminde standartları yeniden şekillendirdiklerini belirten Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, şunları söyledi: “Sigortacılıkta asıl fark, hasar anında ortaya çıkar. Müşterilerimiz poliçelerini satın alırken aslında güvence satın alırlar. Ancak bu güvencenin gerçek sınavı, bir kaza yaşandığında başlar. Kaza sonrasında pek çok sürecin peş peşe yönetilmesi gerekir. Çoğu zaman ilk olarak kimi aramızda gerektiğini bilemeyiz. Aracın hasar tespit ve onarım süreçlerini takip etmek için farklı kişilerle iletişime geçmek ve bilgi almaya çalışmak, uzun ve yorucu bir deneyime dönüşebilir.

Biz Ray Connect ile tam da bu sorunu çözdük. Müşterimize kaza anından itibaren adım adım rehberlik eden ve aracını servisten teslim alana kadar sürecin her aşamasını şeffaf biçimde takip edebildiği bir deneyim tasarladık. Dijital yatırımlarımızla sektörümüzde yeni nesil ve farklı bir sigorta deneyimi sunuyoruz. Hasar yönetimini dijitalleştirmekle kalmıyor; müşterilerimizin yaşadığı belirsizlikleri ortadan kaldırarak onlara güven ve kontrol hissini geri veriyoruz.”

Anadolu Sigorta'nın prim üretimi yüzde 22 arttı

Geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre; prim üretimini %22 oranında artıran Anadolu Sigorta'nın aktif toplamı 151,3 milyar TL'ye ulaşırken yatırıma yönlendirilen portföy büyüklüğü de yılbaşından bugüne %13,6'lık artışla 89 milyar TL oldu.

Geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre; prim üretimini %22 oranında artıran Anadolu Sigorta'nın aktif toplamı 151,3 milyar TL'ye ulaşırken yatırıma yönlendirilen portföy büyüklüğü de yılbaşından bugüne %13,6'lık artışla 89 milyar TL oldu.

Şirket 2026 yılı 6. ay sonu itibarıyla, kârlılık odaklı üretim hedefi kapsamında prim üretiminde %22 büyümeye kaydederek 7,4 milyar TL net kâr elde etti. Öz sermaye toplamı 46,1 milyar TL'ye ulaşırken, ortalama öz sermaye kârlılığı ise %38,4 olarak gerçekleşti.

Anadolu Sigorta bu sonuçla solo net kârını geçen yılın aynı dönemine

göre %41,3 oranında artırırken, konsolide net kâr ise %41,7 artışla yine 7,4 milyar TL seviyesinde gerçekleşti.

Şirketin ikinci çeyrekteki 3,5 milyar TL net kâr performansı ile geçen yılın aynı dönemine kıyasla %19,2 oranında artış gerçekleştirmiş oldu.

İkinci çeyrek sonuçlarına göre, hasar prim oranında bir önceki çeyreğe göre 4,2 puan, bileşik rasyoda ise 4,4 puan iyileşme gerçekleşti.

Açıklanan sonuçlara göre Anadolu Sigorta'nın en yüksek prim ürettiği branş, 14,4 milyar TL ile “Hastalık/ Sağlık” oldu. Bu branşı, 11,2 milyar TL ile “Yangın ve Doğal Afetler”, 10 milyar TL ile “Kara Araçları” ve 7,4 milyar TL ile “Kara Araçları Sorumluluk” branşları takip etti.

Branşlara göre Anadolu Sigorta'nın 2026 yılı 6 aylık prim üretimleri şu şekilde:

Branş	06.2026 (TL)	06.2025 (TL)	Değişim (%)
KAZA	1.101.572.303	944.782.966	16,6 ▼
HASTALIK/SAGLIK	14.362.769.366	10.087.493.178	42,4 ▲
KARA ARAÇLARI	10.046.869.848	8.621.805.898	16,5
HAVA ARAÇLARI	283.231.224	174.196.235	62,6 ▲
SU ARAÇLARI	1.217.787.906	1.064.105.968	14,4
NAKLİYAT	1.189.418.002	1.000.149.998	18,9
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	11.151.485.610	8.948.262.439	24,6
GENEL ZARARLAR	4.767.743.550	3.390.650.722	40,6
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	7.425.661.097	8.016.222.010	-7,4 ▼
HASTALIK/SAGLIK KARA ARAÇLARI HAVA ARAÇLARI SU ARAÇLARI NAKLİYAT YANGIN/DOĞAL AFETLER GENEL ZARARLAR KARA SORUMLULUK GENEL TABLO ÖZETİ 54.189.705.323 TL 44.468.958.139 TL %21,9 ▲			
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	230.643.045	174.002.321	32,6
GENEL SORUMLULUK	1.753.068.078	1.377.582.345	27,3
KREDİ	74.536.778	28.015.203	166,1
KEFALET	33.368.350	21.626.569	54,3
FINANSAL KAYIPLAR	266.690.404	319.687.258	-16,6 ▼
HUKUKSAL KORUMA	284.859.762	300.375.100	-5,2 ▼
HAYAT DIŞI TOPLAM	54.189.705.323	44.468.958.139	21,9
HAYAT	0	0	
GENEL TOPLAM	54.189.705.323	44.468.958.139	21,9

AXA SİGORTA
KOÇ HEALTHCARE

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. Sağlığınızı her an her yerden ulaşabileceğiniz dijital çözümlerle güvence altına alın, yatarak tedavilerde anlaşmalı hastanelerde limitsiz teminatın avantajını yaşayın.

- Dahiliye
- Dermatoloji
- Göğüs Hastalıkları
- Kardioloji
- 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



“Daha sürdürülebilir bir dünya için sigortacılığın rolü kritik”

Yeni teminatların elektrikli araç sahiplerine hem güvenlik hem de konfor sağlayacağını belirten Allianz Türkiye Elementer Bireysel Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi Batu Öncül, “İklim krizi artık yalnızca çevresel değil, bugünün en önemli finansal risk başlıklarından biri haline geldi. Biz de sigortacılığın yalnızca riski karşılayan değil, düşük karbonlu bir geleceğe geçişi teşvik eden, daha sürdürülebilir bir dünya için kritik role sahip bir mekanizma olduğuna inanıyoruz. Elektrikli araçlar, otomotiv sektörünün geleceğini şekillendiren en önemli dönüşüm alanlarından biri; ancak bu dönüşüm yalnızca araç teknolojisini değil, sigortacılığı da yeniden tanımlıyor. Batarya sistemleri, şarj altyapısı ve bağlantılı teknolojiler yeni nesil risk başlıklarını beraberinde getiriyor; dolayısıyla artık yalnızca aracı değil, aracın kullandığı tüm ekosistemi güvence altına almamız gerekiyor. Kapsamımızı genişlettiğimiz bu yeni teminatlarla, elektrikli araç sahiplerinin sürdürülebilir mobilitate geçişini desteklemeye devam ediyoruz.” dedi.

Şarj yaptıkça kazandıran kampanya

Allianz Türkiye, teminat kapsamını genişletmenin yanı sıra elektrikli araç sahiplerinin günlük kullanım deneyimini desteklemek amacıyla Eşarj iş birliğiyle yeni bir kampanya hayata geçiriyor. Kapsamlı Elektrikli veya Markalı Elektrikli kasko ürünü sahibi olan ya da bu ürünlerden birini yeni satın alan sigortahlar, Allianz 365 uygulaması üzerinden alacakları kod ile Eşarj istasyonlarında gerçekleştirecekleri 400 TL ve üzeri her şarj işleminde yüzde 10 Eşarj puanı kazanacak. Kampanya süre, kullanım, puan kazanımı ve diğer koşullar açısından kampanya şartlarına tabidir. Ayrıntılı bilgi için eşarj kampanya koşulları incelenebilir.

Allianz Türkiye'den elektrikli araç kaskosuna genişletilmiş teminat ve Eşarj avantajı

Elektrikli araç sahiplerine yönelik kasko ürününün kapsamını yeni teminatlarla genişleten Allianz Türkiye, Kapsamlı Elektrikli ve Markalı Elektrikli kasko paketlerine duvar tipi şarj ünitesi arızası, şarj sırasında istasyon veya ekipman kaynaklı zararlar ile araç multimedya ekranı kırılması teminatlarını da ekliyor. Allianz aynı zamanda Eşarj iş birliğiyle başlattığı yeni kampanyayla da bu ürünlere sahip sigortahlarına Eşarj istasyonlarındaki şarjlarda yüzde 10 Eşarj puanı kazandırıyor.

Sürdürülebilir hayata geçişi destekleyen ürün ve çözümleriyle sigorta sektörünün dönüşümünde fark yaratan çözümler sunan Allianz Türkiye, elektrikli araç sahiplerine özel geliştirdiği Kapsamlı Elektrikli Araç Kasko ve Markalı Elektrikli Araç Kasko ürünleriyle sektörde öncü çözümler sunuyor.

Allianz Türkiye, elektrikli araç kullanıcılarının değişen ihtiyaçları doğrultusunda ürün kapsamını

sürekli geliştiriyor. Mevcut batarya güvencesi, taşınabilir şarj ekipmanları teminatı, siber güvence ve yolda şarjı biten araçlara sunulan yerinde mobil şarj hizmetinin yanı sıra eklenen yeni teminatlarla birlikte Allianz Elektrikli Araç Kasko Sigortası, elektrikli araçlara yönelik kapsamını genişletmeye devam ediyor.

Kapsam yeni teminatlarla genişliyor

Yeni dönemde Elektrikli kasko paketlerine eklenen teminatlarla; elektrikli araç sahiplerinin evlerinde kullandığı duvar tipi şarj ünitesi arızaları, şarj sırasında istasyon veya ekipman kaynaklı oluşabilecek zararlar ve araç multimedya ekranının kırılması da ilgili poliçe şartları kapsamında teminata dahil ediliyor. Böylece sigortahlar, araçlarının şarj sürecinden günlük kullanımına kadar geniş bir yelpazede güvence altına alınıyor.

Sigorta dünyası

V. Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi kapsamında

WOW İstanbul Hotel’de
buluşuyor!Quick Sigorta’nın
Halka Arzı Başarıyla
Tamamlandı

Quick Sigorta’nın halka arz süreci başarıyla tamamlandı. Quick Sigorta’nın halka arzında bireysel yatırımcılara ayrılan tutarın yaklaşık 1,31 katı ve yurt içi kurumsal yatırımcılara ayrılan tutarın ise 1,07 katı talep geldi. Quick Sigorta, 6 Ağustos 2026 tarihinde “QUICK” işlem koduyla Borsa İstanbul’da işlem görmeye başlayacak.

Quick Sigorta’nın halka arz süreci başarıyla tamamlandı, Quick Sigorta, 6 Ağustos tarihinde “QUICK” işlem koduyla Borsa İstanbul’da işlem görmeye başlayacak. KAP’a yapılan açıklamaya göre Quick Sigorta’nın paylarının halka arzına ilişkin talep toplama işlemleri, 29-30-31 Temmuz 2026 tarihleri arasında gerçekleşti. Quick Sigorta’nın 1 TL nominal değerli paylarının halka arz fiyatı 76,60 TL olarak belirlendi ve 48.312.950 TL nominal değerli payların satışı sonucunda halka arz büyüklüğü 3.700.771.970 TL olarak gerçekleşti.

Toplam 589.692 yatırımcıdan halka arz edilen 48.312.950 TL nominal değerli payların 1,21 katına denk gelen 58.570.538 TL nominal değerli pay talebi gelirken, Quick Sigorta’nın halka arzında bireysel yatırımcılara ayrılan tutarın yaklaşık 1,31 katı ve yurt içi kurumsal yatırımcılara ayrılan tutarın ise 1,07 katı talep geldi.

KAP’a yapılan açıklamaya göre, halka arzda 582 bin 468 bireysel yatırımcıya 28.987.770 TL, 39 kurumsal yatırımcıya ise 19.325.180 TL dağıtım yapıldı. Böylece, Quick Sigorta’nın halka arz edilen yüzde 10,03’lük hissesinin yüzde 60’ı bireysel yatırımcılara, yüzde 40’ı kurumsal yatırımcılara sunuldu.

6 Ağustos’ta Quick Koduyla İşlem Görecek

Yaklaşık 12 yıl sonra sigorta sektöründe gerçekleştirilen ilk halka arz olma özelliğini taşıyan süreçle birlikte Quick Sigorta,

6 Ağustos 2026 tarihinde “QUICK” işlem koduyla Borsa İstanbul’da işlem görmeye başlayacak.

Garanti BBVA Yatırım liderliğinde gerçekleştirilen halka arz, ortak satışı içermeyen ve tamamı sermaye artırım yoluyla gerçekleştirilen yapıyla dikkat çekti. Halka arz-

dan elde edilecek kaynağın tamamı Quick Sigorta bünyesinde kalacak; güçlü sermaye yapısını daha da destekleyerek şirketin sürdürülebilir büyümesine ve uzun vadeli değer üretme kapasitesine katkı sağlayacak.

**KAYNAK ŞİRKETE
DEĞER GELECEĞE**

Geleceğe değer katan
tüm yatırımcılarımıza
teşekkürler.

Quick Sigorta’nın halka arzına gösterdiğiniz büyük ilgi ve güven için teşekkür ederiz. Gücümüze güç katan yatırımcılarımızla şimdi geleceğe daha büyük bir heyecanla ilerliyoruz.

Garanti BBVA
Yatırım
LİDERLİĞİNDE



QUICK
SIGORTA



Ahmet Yaşar

Maher Holding Sigorta
Grubu Başkanı

2017 yılında Maher Holding iştiraki olarak yüzde 100 yerli sermaye ile kurulan Quick Sigorta, bugün yaklaşık 101,5 milyar TL aktif büyüklüğü, 25,1 milyar TL özsermayesi, 30 milyonu aşan poliçesi ve 9 bine yaklaşan acente ağıyla Türkiye’nin en büyük hayat dışı sigorta şirketleri arasında yer alıyor. Kara Araçları Sorumluluk Sigortası branşında sektör lideri olan Quick Sigorta, Bina Tamamlama Sigortası başta olmak üzere geliştirdiği yenilikçi ürünlerle de sektörde öncü konumunu sürdürüyor.

Ahmet Yaşar: Sigortacılık İçin Yeni Bir Dönemin Başlangıcı

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, “Quick Sigorta’nın halka arzına gösterilen güven ve ilgi, bizim için son derece kıymetlidir. Şirketimize güven duyarak bu yolculuğa ortak olan tüm yatırımcılarımıza içtenlikle teşekkür ediyorum” dedi.

Quick Sigorta’yı kurarken hedefimiz yalnızca başarılı bir sigorta şirketi oluşturmak değildi. Amacımız; teknolojiyi odağına alan, güçlü sermaye yapısına sahip, yenilikçi ürünler geliştiren ve sigortacılığın geleceğine yön veren bir şirket inşa etmektir. Bugün geldiğimiz noktada, yaklaşık 9 bin acentemiz, 30 milyonu aşan poliçemiz, 101,5 milyar TL aktif büyüklüğümüz ve 25,1 milyar TL özsermayemizle Türkiye’nin en büyük hayat dışı sigorta şirketlerinden biri olmanın gururunu yaşıyoruz.

Yaklaşık 12 yıl sonra sigorta sektöründe, 19 yıl sonra hayat dışı sigorta sektöründe gerçekleştirilen ilk halka arzı başarıyla tamamlamış olmak, yalnızca şirketimiz açısından değil, Türk sigortacılık sektörünün sermaye piyasalarındaki temsili açısından da önemli bir dönüm noktasıdır. Quick Sigorta’nın halka arzını, sektörümüzün sermaye piyasalarıyla daha güçlü bütünleşmesine katkı sağlayacak stratejik bir adım olarak görüyoruz.

Halka arzımızın en önemli özelliği, ortak satışı içermemesi ve tamamının sermaye artırım yoluyla gerçekleştirilmesidir. Halka arzdan elde edilecek kaynağın tamamını şirketimize aktarılacak; güçlü sermaye yapımızı daha da destekleyerek sürdürülebilir büyümemizi güçlendirecek ve uzun vadeli değer üretme kapasitemizi artıracaktır.

Bu halka arz, yalnızca sermayemizi güçlendiren bir finansman işlemi değildir. Aynı zamanda şeffaflık, kurumsallaşma, hesap verebilirlik ve sürdürülebilir büyüme anlayışımızı sermaye piyasalarının disipliniyle daha ileri taşıyan stratejik bir adımdır. “Kaynak Şirkete, Değer Geleceğe” yaklaşımımızın özü de budur.

Sigorta; üretimin, yatırımın, ticaretin ve toplumsal refahın sürdürülebilirliğini mümkün kılan en önemli güven mekanizmalarından biridir. Güçlü sermaye yapısına sahip, şeffaf, hesap verebilir ve kurumsal yönetim ilkelerini benim-

semiş sigorta şirketleri, ekonomik dayanıklılığın ve sürdürülebilir kalkınmanın temel unsurları arasında yer almaktadır. Bu nedenle Quick Sigorta’nın halka arzını yalnızca şirketimizin büyüme yolculuğunda yeni bir aşama olarak değil, Türk sigortacılık sektörünün sermaye piyasalarıyla daha güçlü bütünleşmesine katkı sağlayacak stratejik bir adım olarak görüyoruz. İnaniyorum ki bu halka arzın gerçek kazanımı yalnızca Quick Sigorta değil; sermaye piyasalarımız, sigorta sektörümüz ve ülkemiz olacaktır.

Bugüne kadar bize güvenen milyonlarca sigortalımız, binlerce acentemiz ve iş ortaklarımızla birlikte güçlü bir başarı hikâyesi yazdık. Bugün bu başarı hikâyesine yatırımcılarımız da ortak oldu. Bundan sonraki en büyük sorumluluğumuz; bize duyulan bu güvene layık olmak, istikrarlı büyümemizi sürdürmek, kurumsal yönetim anlayışımızı daha da güçlendirmek ve tüm paydaşlarımız için uzun vadeli değer üretmeye devam etmektir.

Quick Sigorta için halka arz bir sonuç değil, yeni bir başlangıçtır. “Kaynak Şirkete, Değer Geleceğe” anlayışıyla; sigortalılarımız, acentelerimiz, iş ortaklarımız, çalışanlarımız ve yatırımcılarımızla birlikte Türkiye’nin güven ortağı olma ve geleceğe değer üretmeye devam edeceğiz.”

HASAR SÜRECİNDE HIZ,
OPERASYONDA GÜÇ!

37+ Yıllık Deneyimimizle Sigorta Sektörüne
Sürdürülebilir İş Ortaklığı Sunuyoruz!



Ray Connect Sigortanın farklı dünyası

Anında
Hasar
Hizmeti
ve daha fazlası...



RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



SGK emeklilerine Türkiye Sigorta'dan yüzde 30'a varan indirim

Sosyal Güvenlik Kurumu ve Türkiye Sigorta iş birliği ile SGK emeklilerine yeni bir kampanya hayata geçirildi: Tamamlayıcı Sağlık, Konut, Kasko ve Trafik Sigortalarında, vade farksız 12 taksite varan ödeme avantajları ve yüzde 30'a varan indirim imkânı sağlandı. Protokol, SGK Başkanı Yunus Elitaş ile Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak tarafından imzalandı.

Sigortacılık toplumun daha geniş kesimleri için erişilebilir kılmayı amaçlayan SGK emeklilerine özel kampanya, Ankara'da düzenlenen toplantıyla kamuoyuna tanıtıldı.

Kampanya kapsamında, Emekli Dijital Kart sahiplerine Tamamlayıcı Sağlık, Konut, Kasko ve Trafik Sigortalarında özel indirimler ile vade farksız 12 taksite kadar ödeme kolaylığı sunuluyor. Türkiye Sigorta, geniş ürün yelpazesi ve müşteri odaklı hizmet anlayışıyla emeklilerin ihtiyaç duyduğu güvence çözümlerini avantajlı koşullarla erişilebilir hale getiriyor.

Kampanyaya ilişkin iş birliği protokolü; Ankara'da düzenlenen toplantıda, SGK Başkanı Yunus Elitaş ile Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak arasında imzalandı.

Avantajlar somut olarak şu şekilde belirlendi: Tamamlayıcı Sağlık Sigortasında, ilk kez sigorta yaptıranlara sunulan yüzde 15 hoş geldin in-

dirimine ilâveten yüzde 15 emekli indirimi sağlanıyor. Konut Sigortasında yüzde 30, Kasko Sigortasında yüzde 10, Trafik Sigortasında yüzde 5 indirim sunulurken tüm ürünlerde vade farksız 12 taksite kadar ödeme planı yapılabiliyor. Kasko ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortası peşin ödemelerinde ise ilave yüzde 10 indirim imkânı tanınıyor.

Kampanya, 29 Temmuz - 31 Aralık 2026 tarihleri arasında düzenlenecek yeni ve yenilenecek poliçelerde geçerli olacak.

Bu arada Tamamlayıcı Sağlık Sigortasında indirimlere ek olarak; ilk kez TSS poliçesi alacak emeklilerimize özel sigortalama yaş sınırı 64'ten 70'e kadar yükseltildi. Böylece, daha fazla emeklilerin bu güvenceden yararlanabilmesine imkân sağlandı.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yaparak SGK emeklilerine; limitsiz yatarak tedavi ve ayakta tedavi teminatlarına ek olarak; göz muayene ve diş sağlığı tarama paketi, check-up, online doktor muayene hizmeti ve daha birçok ayrıcalığı içeren kapsamlı Asistans Hizmet Paketi de sunuluyor.

Konut Sigortası ile emekliler, deprem başta olmak üzere; yangından doğal afetlere, hırsızlıktan su baskınına, elektronik cihaz hasarlarından cam kırılmasına, komşuluk

ve kiracılıktan kaynaklanan mali mesuliyetlere kadar günlük hayatta karşılaşılabilecek pek çok riske karşı evlerini ve eşyalarını kapsamlı şekilde güvence altına alıyor.

Kampanya kapsamındaki Kasko Sigortası, emeklilerin araçlarını çarpma, çarpışma, yanma, hırsızlık, sel, dolu ve diğer doğal afetler gibi beklenmedik risklere karşı korurken; geniş teminat yapısı, yaygın anlaşmalı servis ağı ve orijinal parça garantisiyle kapsamlı bir güvence ve yüksek hizmet standardı sunuyor.

SGK Başkanı Yunus Elitaş iş birliğine ilişkin şu açıklamalarda bulundu: Toplantının açılışında konuşan SGK Başkanı Yunus Elitaş, Sosyal Güvenlik Kurumu olarak, emeklilerin kamu hizmetlerinden daha fazla fayda sağlamalarına yönelik çalışmaların kararlılıkla sürdürüldüğünü belirtti.

Başkan Elitaş, 86 milyon vatandaşın refahının aynı zamanda Türkiye'nin de refahı ve gücü olduğunu ve emeklilerin de bu refahı en çok hak edenler arasında yer aldığını söyleyerek, "Emeklilerimizin her daim yanında olduk, başımızın tacı yaptık. Bildiğiniz gibi 2024 yılı ülkemizin kalkınmasına emekleri ile katkıda bulunmuş olan emeklilerimize verilen değeri ortaya koymak için Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın



tenisleriyle 'Emekliler Yılı' olarak ilan edilmişti. "Türkiye Yüzyılı'nın Emektarları" olan emekli vatandaşlarımızın refah ve esenliklerini desteklemek, emeklilerimizin bilgi ve tecrübelerinden faydalanarak potansiyellerini kullanabilmeleri ve sosyal yaşamlarını güvence altına almak için sağlıktan ulaşma, sosyal imkanlardan kültürel faaliyetlere kadar geniş bir yelpazeye yayılan pek çok hizmet devreye alınmıştı." dedi.

17 milyon emeklinin faydalanabileceği örnek bir iş birliğini hayata geçirdiğini duyuran Elitaş, SGK ile Türkiye Sigorta arasında "Dijital Emekli Doğrulama Servisi İş Birliği ve Veri Paylaşım Protokolü'nün imzalandığını söyleyerek, "28 Temmuz tarihinde imzalanan protokol ile emeklilerimizin Türkiye Sigorta tarafından sunulan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Kasko, Trafik ve Konut Sigortasına yönelik düzenlenecek indirim kampanyalarından güvenli, hızlı ve kolay şekilde yararlanabilmelerinin önü açılmıştır. Protokol kapsamında geliştirilen Dijital Emekli Doğrulama Servisi ile kampanyalardan yararlanmak isteyen vatandaşlarımızın e-Devlet üzerinden oluşturdukları Emekli Dijital Kart bilgisi, vatandaşımızın açık rızasının bulunması halinde doğrulanarak işlemler hızlı ve güvenli bir şekilde gerçekleştirilecektir" şeklinde konuştu.

Vatandaşlardan herhangi bir fiziki belge talep edilmeyeceğini, doğrulama işlemlerinin tamamen dijital ortamda, güvenli ve hızlı bir şekilde yapılacağını belirten Elitaş, "Sosyal Güvenlik Kurumu olarak dijital dönüşüm çalışmalarımız kapsamında kamu kurumları ve özel sektör kuruluşlarıyla geliştirdiğimiz iş birlikleri sayesinde vatandaşlarımızın hizmetlere erişimini kolaylaştırmayı, bürokrasiyi azaltmayı ve kamu hizmetlerinde etkinliği artırmayı hedefliyoruz. Türkiye Sigorta

ile gerçekleştirilen bu iş birliğinin örnek bir kamu-özel sektör iş birliği modeli oluşturacağına yürekten inanıyor, emeklilerimize sunulacak avantajlı kampanyaların ülkemize ve tüm emeklilerimize hayırlı olmasını temenni ediyorum. İş birliğine verdikleri desteklerden dolayı Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanımız Sayın Prof. Dr. Vedat Işıkhan'a ayrıca teşekkür ediyorum" dedi.

Sosyal Güvenlik Kurumumuz ile birlikte hayata geçirdiğimiz bu kampanyayı, vatandaşlarımıza doğrudan dokunan ve sosyal fayda üreten önemli bir Kurumsal Sosyal Sorumluluk (KSS) olarak görüyoruz. Kamu ve özel sektörün ortak sorumluluğuyla geliştirilen bu iş birliği sayesinde Emekli Dijital Kart sahibi vatandaşlarımız; Tamamlayıcı Sağlık, Konut, Kasko ve Trafik Sigortalarında özel indirimlerden yararlanırken, vade farksız 12 taksite varan ödeme kolaylığına da sahip oluyor. Bununla birlikte, Tamamlayıcı Sağlık Sigortasında sektörde ilk kez sigortalama yaşı 70'e kadar yükselterek daha fazla emeklimizi güvence kapsamına alırken, genişletilmiş asistans hizmetlerimizle polise teminatlarının ötesine geçen bir hizmet anlayışı sunuyoruz."

Sigortacılıkta aktüer düzenlemesi: Bir aktüer en fazla kaç şirkete bakabilecek?

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), yayınladığı yeni genelge ile sorumlu aktüerlerin üstlenebileceği azami şirket sayısını sınırlandırdı. 1 Ocak 2027'de yürürlüğe girecek düzenlemeye göre bir aktüer, aynı dönemde en fazla üç şirket için sorumlu aktüerlik görevini üstlenebilecek.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından yayınlanan genelge şu şekilde;

SORUMLU AKTÜERLERE İLİŞKİN SINIRLANDIRMALARA DAİR GENELGE (2026/18)

Amaç: MADDE 1- (1) Bu Genelge'nin amacı, aktüerlerin sorumlu aktüer görevini üstlenebileceği azami sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerinin sayısını belirlemektir.

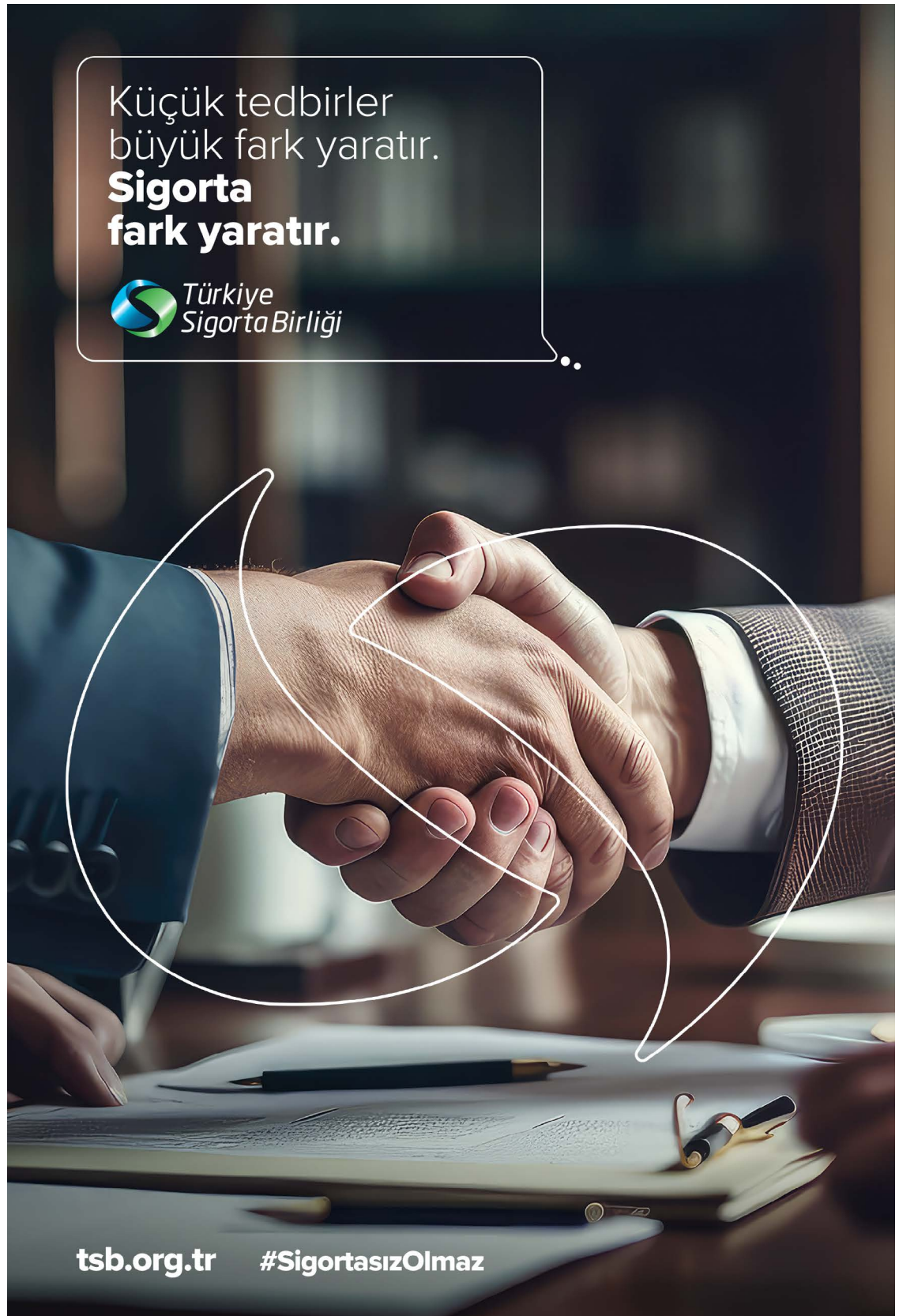
Dayanak: MADDE 2- (1) Bu Genelge, 15/8/2007 tarihli ve 26614 sayılı Aktüerler Yönetmeliğinin 15 inci maddesinin ikinci fıkrası ve 25/11/2021 tarihli ve 31670 sayılı Sigortacılık ve Özel Emeklilik Sektörlerinde İç Sistemlere Dair Yönetmeliğin 36 ncı maddesinin birinci fıkrasına dayanılarak hazırlanmıştır.

Sorumlu Aktüerlere İlişkin Sınırlandırmalar: MADDE 3- (1) Bir aktüer takvim yılı içerisinde aynı döneme ilişkin en fazla üç şirket için sorumlu aktüer görevini üstlenir. (2) Birinci fıkraya hükmü saklı kalmak kaydıyla; aralarında iş sözleşmesi veya ortaklık bulunan aktüerler ya da aynı tüzel kişi veya topluluk kapsamında faaliyet gösteren aktüerler toplamda en fazla altı şirket için sorumlu aktüerlik görevini üstlenir.

Yürürlük: MADDE 4- (1) Bu Genelge 1/1/2027 tarihinde yürürlüğe girer.

Yürütme: MADDE 5- (1) Bu Genelge hükümlerini Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanı yürütür.

Küçük tedbirler
büyük fark yaratır.
**Sigorta
fark yaratır.**





Ayhan Sinek
Katılım Emeklilik
Genel Müdürü

Katılım Sağlık'tan sağlık ve seyahat sigortasında geniş kapsamlı teminatlar

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre sağlık branşında ilk 10 şirket arasında yer alan Katılım Sağlık, tamamlayıcı ve özel sağlık sigortasında 3 aylık bekleme süresi uygulamasıyla dikkat çekiyor. Tamamlayıcı sağlık sigortasında 69 yaşa kadar ilk kez sigortalı olma imkânı sunan şirket, seyahat sağlık sigortasında da pandemi ve vize reddi teminatlarını aynı poliçede bir araya getiriyor.

Sağlık sigortasında bekleme süreleri, poliçe tercihinde belirleyici unsurlar arasında yer alıyor, Türkiye Sigorta Birliği verileri esas alınarak hazırlanan karşılaştırmaya göre sektörde birçok sağlık sigortası ürününde doğum teminatı ve bazı sağlık hizmetleri için 5-6 aya varan bekleme süreleri uygulanırken, Katılım Sağlık tamamlayıcı ve özel sağlık sigortasında bu süreyi 3 ay olarak uyguluyor. TSB verilerine göre sağlık branşında ilk 10 şirket arasında yer alan Katılım Sağlık, bekleme süresini kısaltan uygulamalarının yanı sıra ürün kapsamını genişleten özellikleriyle de öne çıkıyor.

Tamamlayıcı sağlıkta 69 yaşa kadar ilk giriş

Sektörün öncü ve yenilikçi markası Katılım Sağlık'ın tamamlayıcı sağlık sigortasında ilk kez sigortalı olacak kişiler için üst yaş sınırı 69 olarak uygulanıyor. Böylece sağlık güvencesine daha ileri yaşlarda erişmek isteyenler için de sisteme katılım imkânı sunuluyor. Doğum teminatında da 3 aylık bekleme süresi uygulanırken, özel sağlık sigortasında da aynı süre esas alınıyor. Bekleme süresinin kısaltılması, sağlık hizmetlerinden daha kısa sürede yararlanma beklentisine yanıt veren uygulamalar arasında gösteriliyor. Katılım Sağlık ürünlerinde ayakta ve yatarak tedavi teminatlarının yanı sıra online doktor hizmeti ve çeşitli asistans hizmetleri de poliçe kapsamında sunuluyor. Seyahat sağlık sigortasında ise pandemi ve vize reddi teminatlarının aynı poliçede yer alması, değişen seyahat ihtiyaçlarına yönelik ek güvence sağlıyor.

Gençlerin Sağlık Sigortasına Erişimi Kolaylaştırıyor

Katılım Sağlık, Bireysel Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) ve Bireysel Özel Sağlık Sigortası (ÖSS) ürünle-

rinde genç sigortalıları desteklemek amacıyla "Genç Kampanyası"nı hayata geçirdi. 1 Temmuz 2026 itibarıyla başlayan kampanya, sağlık sigortasının genç nüfus arasında daha erişilebilir hale gelmesini hedefliyor. Kampanya kapsamında, 6-30 yaş aralığındaki sigortalıların yeni başvurularında geçerli olmak üzere primlerde %15 indirim uygulanacak. İndirim; TSS ve ÖSS ürün ailesindeki tüm tarifeli planları kapsarken, bazı proje bazlı ürünler ve özel planlar bu uygulamanın dışında tutuluyor. 30 Eylül 2026 tarihine kadar geçerli olacak kampanya yalnızca yeni iş poliçelerinde uygulanacak.

Geniş ürün yelpazesiyle farklı sağlık ihtiyaçlarına çözüm

Katılım Sağlık, farklı ihtiyaçlara hitap eden ürün yapısıyla tamamlayıcı sağlık, özel sağlık, seyahat sağlık ve komplikasyon sigortası gibi farklı alanlarda güvence sunuyor. Türkiye genelindeki 2 bin 630 anlaşmalı sağlık kuruluşlarından oluşan yaygın hizmet ağı ve online doktor hizmetleriyle sağlık hizmetlerine erişimi kolaylaştırıyor, ürün kapsamını kullanıcı beklentileri doğrultusunda geliştirmeyi sürdürüyor. Konuya ilişkin değerlendirmede

bulunan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sinek, sağlık sigortasında kullanıcı beklentilerinin son yıllarda önemli ölçüde değiştiğini belirterek şunları söyledi: "Sigortalılar artık yalnızca geniş teminatları değil, sağlık güvencesine ne kadar kısa sürede erişebileceklerini de dikkate alıyor. Ürünlerimizi bu değişen beklentileri gözetenek geliştiriyoruz. Bekleme sürelerini kısaltan uygulamalarımız, genişleyen teminat yapımız ve dijital sağlık hizmetlerimiz bu yaklaşımın bir sonucu. Sağlık sigortalarının yanında hayat sigortalarımızla da müşterilerimizin yaşam döngüsü boyunca ihtiyaç duyabileceği farklı güvence çözümlerini bir araya getiriyoruz."



Sigorta Terimleri

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

■ Doğrudan Tazmin Nedir?

Doğrudan tazmin sistemi, trafik kazalarında mağdur olan sürücünün zararın karşılanması için karşı tarafın sigorta şirketiyle değil, doğrudan kendi sigorta şirketiyle muhatap olduğu bir uygulamadır. Bu sistem sayesinde mağdur sürücü, süreci kendi sigortacısı aracılığıyla daha hızlı ve kolay şekilde yürütür. Sigorta şirketi, kusursuz sürücüye yaptığı ödemeyi daha sonra kusurlu tarafın sigorta şirketinden tahsil eder. Uygulama yalnızca maddi hasarla sonuçlanan ve iki aracın karıştığı kazalarda geçerlidir. Sistem, sigortalıların daha az bürokrasiyle karşılaşmasını ve daha memnun kalmasını amaçlar.

■ Flotan Poliçe Nedir?

Flotan Poliçe, nakliye işlemi yapılacak ürünlerin araç bilgileri ve yükleme tarihleri kesinleşmeden önce, aradaki belirsiz süreyi güvence altına alan geçici bir sigorta türüdür. Bu poliçe, mevcut verilerle düzenlenir ve yükleme tarihinin ve taşıma aracının belirlenmesinin ardından, kalıcı sigorta poliçesine dönüşür.

Sigorta Hikayeleri

■ Akrep Isırığı ve Kanalizasyon Serüveni

İsrail'de, kaybettiği cüzdanını bulmak için kanalizasyon kapağından içeri uzanmaya çalışan bir adam, sokaktan giren bir akrep tarafından ısırıldı. İnsan eliyle ayıklanamadığı için sadece tıbbi tedavi giderleri ödendi; "cezbetmek için açılan kovuk" dipnotuyla poliçe geçerli kabul edildi.

■ Sahte Kalp Krizi Numarası

Batı Afrika'da tatil yapan bir adam, bir hayat sigortası hikayesini tazelemek için masaj yapılırken kalp krizi geçiriyormuş gibi yaptı. Sigorta şirketi önce ameliyat masraflarını karşılamayı kabul etti; ancak hastane kayıtlarına giren bir masör, müşterinin özel bir yerdeki krizin geldiğini duyunca sigortacı yeniden inceleme istedi ve "girilen mekanın mahremiyeti" kapsam dışı sayıldı.

■ Talihsiz İş Adamının Uçlemesi

Bir iş adamı, Asya turunda peş peşe sağlık sorunları yaşadı: önce acil apandisit ameliyatı, ardından ağaç dalı düşmesi yüzünden ikinci müdahale, sonunda taksi kazasıyla üçüncü kez hastaneye yattı. Sigorta şirketi bu sıra dışı "uçlemenin" her tedavi masrafını karşıladı.





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

Denizcilik Sektörüne Özel Yeni Nesil Sorumluluk Sigortaları

YENİ ÜRÜNLER



Marina İşletenleri Sorumluluk Sigortası



Gemi Tamircileri Sorumluluk Sigortası



Liman İşletenleri Sorumluluk Sigortası



Kıyı Tesisleri Deniz Kirliliği Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası



Denizcilik Sektörüne Özel Mesleki Sorumluluk Sigortaları



Türk P&I Sigorta'dan denizcilik sektörüne yeni nesil sorumluluk güvencesi

Türk P&I Sigorta, denizcilik sektörüne özel; marina, tersane, liman ve kıyı tesislerinden içeren yeni nesil sorumluluk sigortalarını duyurdu.

Türkiye'nin deniz sigortaları alanında uzmanlaşmış tek sigorta şirketi olan Türk P&I Sigorta, denizcilik sektörünün değişen ihtiyaçlarına yönelik geliştirdiği yeni nesil sorumluluk sigortası ürünlerini portföyüne ekledi.

Sektörün farklı faaliyet alanlarına özel olarak tasarlanan yeni ürünlerle; marina işletmelerinden denizcilik hizmet sağlayıcılarına kadar geniş bir paydaş grubuna kapsamlı ve yüksek limitli koruma çözümleri sunuluyor.

* Marina İşletenleri Sorumluluk Sigortası kapsamında tersaneler, bakım-onarım tesisleri ve gemi tamir faaliyetinde bulunan işletmelere yönelik yüksek limitli sorumluluk teminatları sunuluyor. Ayrıca tersa-

neler bünyesinde faaliyet gösteren taşıeron firmaların karşılaşılabileceği riskler de teminat kapsamına dahil edilebiliyor.

* Liman İşletenleri Sorumluluk Sigortası ile liman ve terminal işletmelerinin; limana uğrayan gemiler, yükler ve üçüncü şahıslara yönelik sorumlulukları kapsamında oluşabilecek bedeni zararlar, maddi hasarlar ve hukuki süreçlere ilişkin riskler güvence altına alınıyor.

* Kıyı Tesisleri Deniz Kirliliği Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası ile kıyı tesislerinin faaliyetleri sırasında meydana gelebilecek deniz kirliliğinden kaynaklanan sorumluluklara karşı güvence sağlanıyor.

Bunun yanı sıra, denizcilik sektörüne özel olarak sunulan Mesleki Sorumluluk Sigortaları ile sektörde hizmet veren profesyonellerin faaliyetlerinden doğabilecek mesleki risklerin yönetilmesine katkı sağlanması hedefleniyor.

Yeni ürün gamı sayesinde, yerel sigorta piyasasında erişimi sınırlı olan yüksek kapsamlı ve sektöre özel poliçelere daha kolay erişim imkân sunuluyor. Türk P&I Sigorta; uzman ekspertiz yaklaşımı, güçlü teknik altyapısı ve detaylı

risk analiz süreçleriyle denizcilik sektörünün ihtiyaçlarına yönelik yenilikçi çözümler geliştirmeye devam ediyor.

Denizcilik sektörünün kendine özgü risk yapısı ve yüksek uzmanlık gerektiren operasyonel süreçleri doğrultusunda geliştirilen yeni ürünlerle, sektör paydaşlarının uluslararası standartlarda sigorta güvencesine erişiminin artırılması ve sürdürülebilir büyümeye katkı sağlanması amaçlanıyor.

Türk P&I Sigorta, yeni ürünleriyle birlikte denizcilik sektörünün tüm paydaşlarına güçlü teminat seçenekleri, yüksek limitler ve dünya standartlarında hizmet sunmayı sürdürerek Türkiye'de deniz sigortacılığının gelişimine katkı sağlamaya devam ediyor.

Yeni ürün gamıyla birlikte, yerli sigorta piyasasında erişimi sınırlı olan sektöre özel ve yüksek kapsamlı poliçelere erişim kolaylaştırılıyor. Türk P&I Sigorta; uzman ekspertiz yaklaşımı, detaylı risk analiz süreçleri ve uzmanlaşmış hizmet anlayışıyla denizcilik sektörünün değişen ihtiyaçlarına yönelik çözümler geliştirerek Türkiye'de deniz sigortacılığının gelişimine katkı sağlamayı sürdürüyor.



Aydın Bozdemir

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Anadolu Sigorta, Sigortam Cepte ile dijital deneyimi yeniden tasarladı

Anadolu Sigorta, ikinci yılında dijital dönüşüm stratejisinin en önemli adımlarından biri olarak mobil uygulaması Sigortam Cepte'yi yeniledi. Uygulamaya dair detayları "App Yanında" mottosuyla hazırladığı yeni reklam filminde izleyiciyle buluşturdu.

Anadolu Sigorta, dijitalleşme vizyonunu bir üst seviyeye taşıyarak mobil uygulaması Sigortam Cepte'yi baştan sona yeniledi. Sağlığım Cepte uygulamasının da Sigortam Cepte'ye entegre edilmesiyle birlikte kullanıcılar artık sağlık ve sigorta işlemlerini tek platform üzerinden uçtan uca yönetebiliyor. Kullanıcı deneyimini merkeze alan yeni nesil platform "App Yanında" mottosuyla hayata geçirilirken; hız, erişilebilirlik ve kişiselleştirme odaklı yapısıyla sigortalılara konforlu bir sigortacılık deneyimi vad ediyor. Anadolu Sigorta'nın "Geleceğin Şirketi" vizyonu doğrultusunda yürüttüğü dönüşüm kapsamında, Sigortam Cepte yalnızca bir poliçe görüntüleme aracı olmaktan çıkıyor; sigortalıların her branşta ihtiyaç duyduğu tüm hizmetlere tek noktadan erişebildiği kapsamlı bir dijital ekosistem haline geliyor. Yeni reklam filminde, yenilenen arayüzü sayesinde tüm işlemlerin kolayca gerçekleştirildiği vurgulanıyor. Sigortam Cepte'de kullanıcılar poliçelerinden anlaşmalı kurumlara kadar her türlü ihtiyaç-

larına tek uygulamadan ulaşabiliyor. İşlem yaptıkça kazandıkları puanları kozmetikten akaryakıt, marketten teknolojiye kadar pek çok alanda indirim olarak değerlendirebiliyorlar.

"Yenilenen Sigortam Cepte ile geleceğin sigortacılık anlayışına yön veriyoruz"

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Aydın Bozdemir, "100 yıllık köklü geçmişimizden aldığımız güçle ikinci yüzyılımızda teknoloji ve inovasyonu odağımıza alarak büyümeyi sürdürüyoruz. Sigortam Cepte'nin yenilenmesi de bu dönüşümün en önemli kilometre taşlarından biri olarak öne çıkıyor. Müşteri odaklılık, dijitalleşme, kişiselleştirme ve çevik dönüşüm başlıkları altında şekillendirdiğimiz stratejimizle sigortacılık daha erişilebilir, anlaşılır ve kullanıcı dostu hale getirmeyi hedefliyoruz. Bu hedefimiz doğrultusunda yenilediğimiz Sigortam Cepte ile yalnızca bugünün ihtiyaçlarına değil, geleceğin sigortacılık anlayışına da yanıt veren güçlü bir dijital platformu sigortalılarımızla buluşturduk. Bu dönüşüm basit bir mobil uygulama güncellemesi değil; sigorta deneyimini daha kolay, hızlı ve anlaşılır hale getirme hedefimizin önemli bir adımı. Sigortacılıkta dijital ekosistem oluşturmamızın ve devamında yapacağımız inovatif açılımların öncüsü" dedi.

Sağlık ve sigorta hizmetleri tek platformda birleşti

Anadolu Sigorta'nın dijital dönüşüm yaklaşımını bir adım ileri taşıyarak Sağlığım Cepte uygulamasını Sigortam Cepte'ye entegre etmesi sayesinde kullanıcılar; poliçe ve hasar işlemlerinin yanı sıra sağlıkla ilgili ihtiyaçlarını da aynı uygulamadan yönetebiliyor. Sağlık hizmetleri tek çatı altında toplanırken, kullanıcı deneyimi sadeleşiyor ve hızlanıyor.

Müşteri deneyiminde yeni standart

Anadolu Sigorta, dijitalleşmeyi yalnızca teknolojik bir dönüşümü değil; ürün, hizmet, kanal ve iş modellerini kapsayan bütünsel bir strateji olarak ele alıyor. Bu yaklaşımın en somut çıktılarından biri olan Sigortam Cepte'nin yenilenen versiyonu, yer ve zaman kısıtı olmadan kullanıcıların poliçe işlemlerini zahmetsizce gerçekleştirebildiği, hasar süreçlerini kolayca takip edebildiği ve ihtiyaç duyduğu hizmetlere anında ulaşabildiği self-servis bir yapı sunuyor. Bu sayede hem operasyonel süreçler hızlanıyor hem de müşteri memnuniyeti önemli ölçüde artıyor.

Yapay zekâ destekli, özelleştirilmiş hizmetler

Sigortam Cepte'nin yenilenmesi sürecinde yapay zekâ ve veri analitiği önemli bir rol oynadı. Anadolu Sigorta'nın geliştirdiği dinamik fiyatlandırma, karar destek sistemleri ve büyük veri analitiği altyapıları, mobil uygulama üzerinden kullanıcı deneyimine entegre edildi. Böylelikle kullanıcılara; ihtiyaçlarına göre özelleştirilmiş hizmetler, kişisel risk profiline uygun poliçe seçenekleri ve proaktif bilgilendirmelerle daha kişisel bir deneyim sunuldu. Aynı zamanda "Hasar Sanal Asistan" gibi dijital çözümlerle 7/24 hizmet sağlanarak bilgiye erişim hızlandırıldı.

Hasar ve sağlık tazminat süreçlerinde hız ve şeffaflık

Sigortacılığın en kritik anının hasar anı ve sağlık tazminat talepleri olduğu yaklaşımıyla hareket eden Anadolu Sigorta, yenilenen Sigortam Cepte ile bu süreci daha hızlı, şeffaf ve kullanıcı dostu hale getirdi. Artık mobil uygulama üzerinden gerçekleştirilen hasar bildirimleri ve sağlık tazminat talepleri, yapay zekâ destekli analizler ve otomasyon altyapısı sayesinde çok daha kısa sürede sonuçlandırılabilir. Bu yaklaşım, maliyet yönetimini desteklerken sigortalıların yaşadığı deneyimi de iyileştiriyor.

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

Aksigorta'dan sürdürülebilirlik yolculuğunda yeni adım

“Sürdürülebilir Bir Gelecek İçin Değerli Olanı Birlikte Koruyoruz” anlayışıyla Aksigorta, Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) doğrultusunda hazırladığı ikinci sürdürülebilirlik raporunu yayımladı.

Sürdürülebilirliği tüm değer zincirine entegre eden Aksigorta, çevresel, sosyal ve yönetim (ÇSY) önceliklerini stratejik karar alma süreçlerinin ayrılmaz bir parçası olarak konumlandırıyor. Rapor-da, iklim kaynaklı fiziksel ve geçiş riskleri senaryo analizleriyle ele alınırken, sigortacılık sektöründeki dönüşüm fırsatları da stratejik bir bakış açısıyla değerlendiriliyor.

Yönetişimden Performansa Uçtan Uca Entegre Yaklaşım

Aksigorta'da sürdürülebilirlik yönetimi; Yönetim Kurulu gözetiminden operasyonel hedeflere kadar uzanan entegre bir yapı ile yürütülüyor. Bu yapı sayesinde iklim ve sürdürülebilirlik odağı, şirketin tüm iş süreçlerine ve performans hedeflerine sistematik olarak dahil ediliyor.

Üst yönetim hedef kartlarına entegre olan sürdürülebilirlik ve iklim değişikliği KPI'larında 2025 yılından maksimum performans gerçekleşme oranına ulaşılması, bu yaklaşımın somut bir göstergesi niteliğinde. Şirket ayrıca, Sabancı Holding Sorumlu Yatırım Politikası doğrultusunda yatırım portföyünde yasaklı sektör ve faaliyetlere yer vermeyerek %100 uyum sağlıyor.

Aksigorta, 2050 Net Sıfır Hedefi Doğrultusunda Kararlılıkla İlerliyor

Aksigorta, Sabancı Topluluğu'nun Net Sıfır taahhüdüyle uyumlu şekilde iklim yol haritasını da bilim temelli hedefler doğrultusunda şekillendiriyor. Şirket, 2030 yılına kadar 2019 baz yılına kıyasla operasyonel kaynaklı Kapsam 1 ve Kapsam 2 sera gazı emisyonlarını yüzde 65 oranında azaltmayı hedefliyor. 2025 yılı sonu itibarıyla Kapsam 1 ve Kapsam 2 emisyonlarında 2019 baz yılına göre yüzde 29 azalma sağlayan Aksigorta, 2050 yılına kadar net sıfır emisyona ulaşma hedefiyle çalışmalarını sürdürüyor.

SKA Bağlantılı Ürün ve Hizmetlerde Büyüme

Sürdürülebilir değer yaratma yaklaşımı ürün ve hizmet portföyüne de yansıyor. Şirket, bir önceki yıl 46 olan Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları bağlantılı ürün ve hizmet sayısını 2025 yılında 54'e yükseltti. Bu ürün ve hizmetlerin toplam gelir içindeki payı ise yüzde 27 olarak gerçekleşti.

İklim Dostu Sigorta Çözümlerinde 642 milyon TL Portföy Büyüklüğüne Ulaşıldı

Aksigorta, düşük karbonlu ekonomiye geçişi destekleyen ürün ve hizmetlerini de stratejik büyüme alanları arasında konumlandırıyor. Şirket; yenilenebilir enerji yatırımları, elektrikli ve hibrit araçlar, elektrikli araç şarj altyapıları, ekolojik konut uygulamaları ve enerji verimliliği gibi alanlara yönelik sigorta çözümleriyle iklim dostu dönüşüme katkı sağlıyor.

2025 yılında elektrikli ve hibrit araçların sigortalınması kapsamında 436 milyon TL, yenilenebilir enerji projelerinin sigortalınması



Aksigorta'nın TSRS Uyumlu İkinci Sürdürülebilirlik Raporu Yayınlandı!

AKSigorta
Bambaşka.

kapsamında ise 206 milyon TL brüt prim üretimi gerçekleştirildi. Enerji verimliliği, düşük karbon teknolojileri ve hibrit araçlara yönelik sigortalama faaliyetlerinin toplam portföy büyüklüğü ise 642 milyon TL oldu.

Rapora ilişkin bir değerlendirmede yapan Aksigorta İnsan, Kültür ve Sürdürülebilirlik Genel Müdür Yardımcısı, Çeşitlilik ve Kapsayıcılık Baş Sorumlusu Burak Yüzgöl, "Aksigorta olarak, sürdürülebilirliği stratejik karar alma, yönetim ve uzun vadeli değer yaratma modelimizin ayrılmaz bir parçası olarak ele alıyoruz. 2025 yılı TSRS Uyumlu Raporumuzda iklim değişikliğiyle bağlantılı risk ve fırsatları; değer zincirimizden yatırım portföyümüze, yönetim yapımızdan ürün ve hizmet stratejimize kadar geniş bir çerçevede değerlendirdik. Bugün sürdürülebilirlik ajandamızı yalnızca hedefler üzerinden değil, ölçülebilir sonuçlar ve kalıcı dönüşüm alanları üzerinden yönetiyoruz. 2050 Net Sıfır taahhüdümüz doğrultusunda 2030 yılı Kapsam 1 ve Kapsam 2 emisyon azaltım he-

defimizi yüzde 65'e yükseltmemiz, son iki yıldır elektrik tüketimimizin tamamını yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlamamız ve bilgi teknolojileri satın alımlarımızın yüzde 98'ini yeşil etiketli ürünlerden oluşturmamız bu yaklaşımın somut göstergeleri arasında yer alıyor. 2022 yılından bu yana BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde kesintisiz yer alarak bu alandaki performansımızı bağımsız ölçekte de teyit ediyoruz. Önümüzdeki dönemde de değerli olanı koruma anlayışımızla sürdürülebilirliği yalnızca bir uyum alanı değil, Aksigorta'nın geleceğe değer katma biçimi olarak konumlandırmaya devam edeceğiz" dedi.

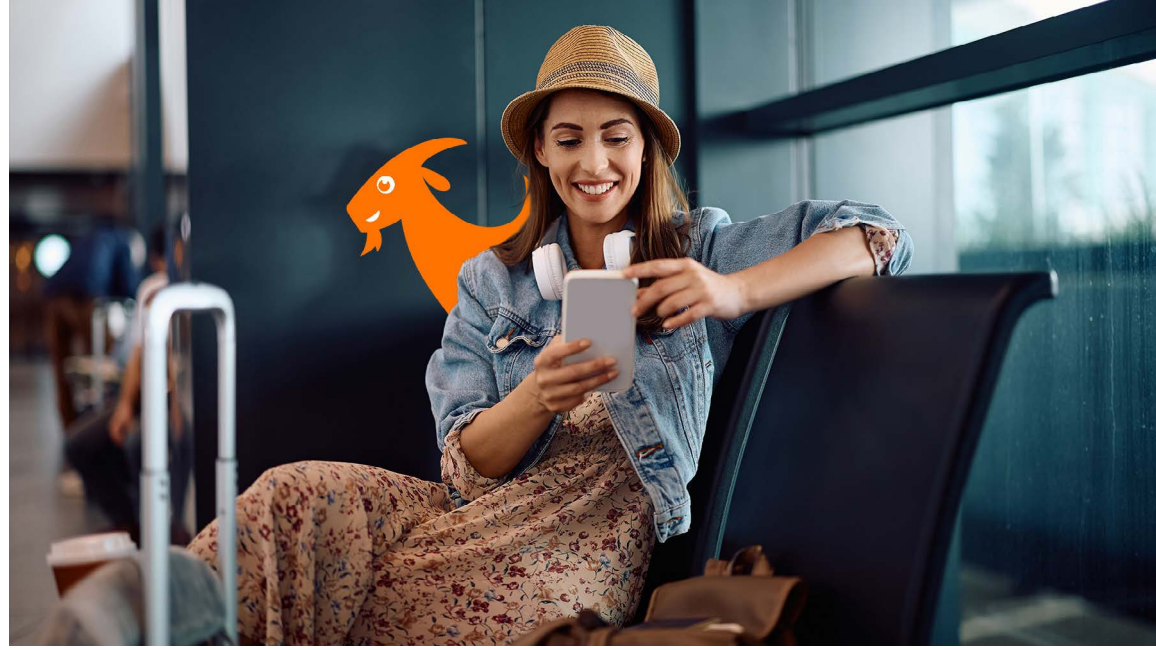
Elektrik Tüketiminin Tamamı Yenilenebilir Kaynaklardan Karşılandı

Aksigorta, operasyonel çevresel etkisini azaltmaya yönelik çalışmalarını 2025 yılında da sürdürdü. Şirket, Genel Merkez ve bölge ofislerindeki elektrik tüketiminin yüzde 100'ünü I-REC sertifikasıyla yenilenebilir enerji kaynaklarından sağladı.

Dijital Dönüşüm, Çevresel Performansı Destekleyen Bir Kaldıraç Oldu

Hasar dosyalarına ilişkin dijitalleşme çalışmaları sayesinde 763 bin 383 adet kâğıt tasarrufu sağlanırken, 14 ton emisyon tasarrufu elde edildi.

Şirket, hasar yönetimi başta olmak üzere operasyonel süreçlerde dijital çözümleri yaygınlaştırarak daha hızlı, verimli ve düşük karbon etkisine sahip bir iş yapış biçimi oluşturmayı hedefliyor. Bu yaklaşım, Aksigorta'nın iklim uyum kapasitesini artıran önemli başlıklardan biri olarak öne çıkıyor.



Sigortam.net verileri yurt dışı seyahat tercihlerini ortaya koydu

Sigortam.net, Seyahat Sağlık ve Yeşil Kart Sigortası verilerini inceleyerek Türkiye'nin yurt dışı seyahat alışkanlıklarını ortaya koydu. Verilere göre Seyahat Sağlık Sigortası'nda Ankara'nın Çankaya ilçesi liderliği göğüslerken, aracıyla yurt dışına çıkışların tercih ettiği Yeşil Kart Sigortası'nda İstanbul Kadıköy lider oldu.

Türkiye'nin lider dijital sigorta platformu Sigortam.net, yurt dışı seyahatlerinde güvence arayışlarının tercih haritasını açıkladı. 2025 yılı verilerine dayanan analizde, yurt dışı seyahatlerinde sağlık sorunlarından bagaj kaybolmasına kadar pek çok riski teminat altına alan Seyahat Sağlık Sigortası ile araçla yurt dışına çıkışların tercih ettiği uluslararası trafik sigortası niteliğindeki Yeşil Kart Sigortası mercek altına alındı.

Seyahat Sağlık'ta Ankara Çankaya, Yeşil Kart'ta İstanbul Kadıköy Lider

Seyahat Sağlık Sigortası'nda il bazında İstanbul %45 ile ilk sırada yer alırken, onu %10,8 ile Ankara ve %8,6 ile İzmir takip etti. Ancak ilçe bazında Ankara'nın Çankaya ilçesi %4,5 ile tüm Türkiye'de en çok seyahat sağlık sigortası yaptıran ilçe olarak zirveye yerleşti. İstanbul Kadıköy ise %4,3 ile ikinci sırada yer aldı.

Kendi aracıyla yurt dışına seyahat eden ve Yeşil Kart Sigortası alanların haritasında ise İstanbul üstünlük sağladı. İl bazındaki dağılımda İstanbul %64,3 ile lider olurken, onu İzmir (%6,3) ve Ankara (%5,1) izledi. İlçe bazında ise İstanbul Kadıköy %8,4 ile ilk sırada yer aldı. Kadıköy'ü Maltepe (%3,8) ve Ümraniye (%3,4) takip etti.

Sigortam.net, seyahatini güvence altına almak isteyen müşteriler için bir kampanya da düzenliyor. 31 Aralık tarihine kadar geçerli olan kampanya ile Sigortam.net web sitesi veya mobil uygulaması üzerinden Seyahat Sağlık Sigortası poliçesi satın alan kullanıcılar, yurt dışında geçerli 3 GB internet hediyesi kazanıyor. Kampanyadan yararlanmak için kullanıcıların ödeme adımıyla kampanyayı seçmesi gerekiyor. Poliçe ödemesi tamamlandıktan sonra kampanya kodu, teklif alırken kullanılan telefon numarasına anında SMS olarak gönderiliyor. Kampanyanın tüm detaylarına Sigortam.net üzerinden ulaşılabilir.

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

BÜYÜK PRİMLE 30 GÜN 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 kadarki bizde, siz sadece küçük bir prim ödeyin yeter.

Her yaşa, her araca **KASKONOMİQ**.



QUICK
SIGORTA