

Nurdan Tunay
Güncaylı:
**İhtiyaçlara yanıt
veren çözümler
sağlamaya
devam ediyoruz.**



Bereket Sigorta'dan hasar yönetiminde yapay zeka destekli yeni dönem

Bereket Sigorta Grubu'nun tamamen kurum içi kaynaklarıyla geliştirdiği AI Tabanlı Medya Takip Sistemi, dijital medyada yayınlanan kaza haberlerini gerçek zamanlı analiz ederek olası suistimal vakalarını ve riskleri hasar dosyası oluşmadan önce tespit ediyor. Büyük dil modelleri ve görüntü işleme teknolojilerini aynı platformda bu-

luşturan sistem, hasar yönetiminde yeni bir yaklaşım sunuyor.

Dijital dönüşüm çalışmalarını yapay zeka teknolojileriyle güçlendirmeye devam eden Bereket Sigorta, hasar yönetiminde hız, doğruluk ve güvenilirliği artıracak yenilikçi bir projeyi daha hayata geçirdi.

s03 HABER



Faruk Gökçen

Bereket Sigorta Grubu Genel Müdürü



Gong, Quick Sigorta için çaldı

Quick Sigorta, 29 Temmuz'da talep toplama süreciyle başlayan halka arz sürecini başarıyla tamamladı. Quick Sigorta, 6 Ağustos tarihinde düzenlenen gong töreniyle, "QUICK" işlem koduyla Borsa İstanbul'da işlem görmeye başladı. Böylece, 12 yıl aradan sonra sigorta sektöründe, 19 yıl sonra ise hayat dışı sigorta

sektöründe ilk halka arz gerçekleşmiş oldu.

Garanti BBVA Yatırım liderliğinde gerçekleştirilen ve ortak satışı içermeyen, tamamı sermaye artırım yoluyla gerçekleştirilen Quick Sigorta'nın halka arzına ilişkin talep toplama işlemleri, 29-30-31 Temmuz 2026 tarihleri arasında gerçekleşti.

s02 GONG



Yavuz Ölken

AXA Türkiye CEO'su

AXA Türkiye'den orman yangınlarına karşı risk yönetimi vurgusu

Türkiye'nin farklı bölgelerinde yaşanan orman yangınları, iklim değişikliğiyle birlikte büyüyen yangın riskini ve önleyici tedbirlerin önemini bir kez daha gündeme taşıdı. AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, orman yangınlarıyla mücadelenin bireysel farkındalık, toplumsal sorumluluk, erken uyarı ve güç-

lü bir risk yönetimi anlayışıyla birlikte ele alınması gerektiğini vurguladı.

Uzun ve sıcak yaz aylarının etkisiyle artan orman yangını riski, Türkiye'nin farklı bölgelerinde doğal yaşamı, yerleşim alanlarını ve ekonomik faaliyetleri tehdit etmeyi sürdürüyor.

HABER s06

Sigorta ve emeklilik sektörünün aktifleri 4,4 trilyon TL'ye ulaştı

Türkiye sigorta ve emeklilik sektörü, 2026 yılının ilk yarısında bilanço ve sermaye yapısındaki gelişimini sürdürdü. Sektörün aktif büyüklüğü 4,4 trilyon TL'ye, özsermayesi 512 milyar TL'ye yükselirken hayat ve emeklilik branşlarındaki olumlu seyrir öne çıktı. Hayat dışı sigortalarda yatırım gelirlerinin teknik kârlılığa katkısı sürerken, yatırım gelirleri hariç teknik sonuçlar sürdürülebilir teknik kârlılığın önemini bir kez daha ortaya koydu.

Türkiye sigorta ve emeklilik sektörü, 2026 yılının ilk yarısını güçlü bilanço yapısını koruyarak tamamladı. Sektörün toplam aktif büyüklüğü geçen yılın aynı dönemine göre nominal yüzde 45 artarak 4 trilyon 381 milyar TL'ye, özsermayesi ise yüzde 58 artışla 512 milyar TL'ye ulaştı. Reel olarak aktif büyüklük yüzde 13, özsermaye yüzde 20 büyüdü.



Ahmet Yaşar

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı

HABER s05

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan: Şirketler çalışanlarının inancını kaybettiği gün kaybetmeye başlar

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan "CEO Notları" serisinin üçüncü yazısında, şirketlerin başarısızlığının çoğu zaman yanlış strateji ya da düşük karlılıktan değil, çalışanların yönetime ve başa-

rahileceklerine olan inancını kaybetmesinden kaynaklandığını belirtti. Erdoğan, sürdürülebilir bir dönüşüm için güven, tutarlılık, örnek liderlik ve adalet duygusunun kritik önem taşıdığına dikkat çekti.

HABER

s12



Fibasigorta ve Index Grup'tan stratejik iş birliği: Cep telefonlarına satış noktasında anında sigorta güvencesi

Bütünleşik sigortacılık faaliyetleriyle sektörün önde gelen şirketlerinden Fibasigorta, Türkiye'nin lider bilişim teknolojileri dağıtım grubu Index Grup şirketlerinden HB Bilişim AŞ ve Datagate AŞ ile stratejik bir güç birliğine başladı.

HABER

s06



Buket Erşan

Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı



s08

Bupa Acıbadem Sigorta ile Kritik Hastalıklara Karşı Hazırlıklı Olmak Mümkün

Günlük yaşamın yoğun akışı içinde sağlık riskleri çoğu zaman uzak bir olasılık gibi görülebiliyor. Oysa kritik hastalıkların birey ve ailesi üzerindeki etkisi, tanı ve tedavi süreciyle sınırlı kalmıyor. Yaşam düzeninin yeniden kurulması, çalışma hayatına ara verilmesi, yeni bakım ihtiyaçlarının ortaya çıkması ve aile içindeki sorumlulukların değişmesi, uzun süreli bir uyum sürecini beraberinde getirebiliyor.

Quick Sigorta, kurumlar vergisinde Türkiye'nin ilk 100'ünde

Quick Sigorta, 2 milyar 292 milyon TL'yi aşan kurumlar vergisi tahakkukuyla Türkiye genelinde 66'ncı, hayat dışı sigorta şirketleri arasında ise 6'ncı sırada yer aldı. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, finans ve sanayinin Türkiye'deki en

büyük kuruluşlarıyla aynı listede yerli sermayeli bir sigorta şirketinin bulunmasının önemine dikkat çekti.

Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), 2025 yılı vergilendirme dönemine ilişkin kurumlar vergisi rekortmenlerini açıkladı.

QUICK SIGORTA

Quick Sigorta,
**Türkiye'nin Vergi
Rekortmenleri
Arasında!**

Quick Sigorta, 2 milyar 292 milyon TL kurumlar vergisi tahakkukuyla Türkiye genelinde 66'ncı, hayat dışı sigorta şirketleri arasında ise 6'nci sırada yer aldı.

GÜNDEM

QCAR Mobilite'nin Karadeniz yatırımı: Ordu-Giresun şubesi hizmete girdi

Sayfa 06

Sigorta sektörünün etkinlikleri tek takvimde buluştu

Sayfa 06

AXA Sigorta'nın erken uyarı hizmetine memnuniyet %96,7

Sayfa 03

AgeSA'dan güçlü ikinci çeyrek performansı: Net kar yüzde 53 arttı

Sayfa 06



Gong, Quick Sigorta için çaldı

Quick Sigorta, 29 Temmuz'da talep toplama süreciyle başlayan halka arz sürecini başarıyla tamamladı. Quick Sigorta, 6 Ağustos tarihinde düzenlenen gong töreniyle, "QUICK" işlem koduyla Borsa İstanbul'da işlem görmeye başladı. Böylece, 12 yıl aradan sonra sigorta sektöründe, 19 yıl sonra ise hayat dışı sigorta sektöründe ilk halka arz gerçekleşmiş oldu.

Garanti BBVA Yatırım liderliğinde gerçekleştirilen ve ortak satışı içermeyen, tamamı sermaye artırımını yoluyla gerçekleştirilen Quick Sigorta'nın 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. 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.

Maher Holding çatısı altındaki Quick Sigorta; Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) 31 Mart 2026 verilerine göre 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 5 hayat dışı sigorta şirketi arasında yer alıyor. Quick Sigorta'nın Borsa İstanbul'da işlem görmeye başlaması dolayısıyla düzenlenen gong töreni; Borsa İstanbul Genel Müdürü Korkmaz Ergun'un ev sahipliğinde, Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mine Erdemoğlu, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO Levent Uluçer, İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Gökay Erdemoğlu, Yönetim Kurulu Üyesi Türkay Erdemoğlu, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ve Garanti BBVA Yatırım Genel Müdürü Hülya Türkmen'in katılımıyla gerçekleştirildi. Törene ayrıca Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) yöneticileri, TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut ve sigorta sektörünün temsilcileri, yatırım kuruluşlarının yöneticileri, iş dünyasının temsilcileri, iş ortakları ve çok sayıda davetli katıldı.

BORSA İSTANBUL A.Ş. GENEL MÜDÜRÜ KORKMAZ ERGUN törende yaptığı konuşmasında "Quick Sigorta, teknoloji odaklı iş modeli ve güçlü kapasitesiyle sektörünün önemli markalarından biridir. Sigorta şirketleri, finansal sistemin gelişmesinde toplumsal refahın artmasında, ülkenin ekonomisinin büyümesinde önemli bir rol oynamaktadır. Quick Sigorta bugün Borsamızda işlem görmeye başlayarak, yeni ortaklarının desteğiyle büyüme yolculuğuna devam edecektir.

Bu başarılı halka arzında emeği geçen yöneticilerine, çalışanlarına ve kıymetli aracı kurumumuza teşekkür ediyorum. Bu halka arzın sermaye piyasalarımıza hayırlı olmasını diliyorum. Quick Sigorta'ya Borsamız ailesine hoş geldiniz diyorum." dedi.

Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, halka arzla ilgili yaptığı açıklamada, halka arzdan elde edilecek gelirin yüzde 100'nün sermayeye aktarılacağını ve büyümede kullanılacağını belirterek, şunları söyledi:

"Halka arızımızdan elde edilecek kaynağın tamamı şirkete aktarılacak, şirket sermayesinde kullanılacaktır. Amacımız, şirketin ana sermayesini güçlendirip, reasürans işlemleriyle ilgili daha büyük işler yapmak ve gücümüzü daha yükseğe çıkarıp pazardan daha fazla pay almak istiyoruz. Quick Sigorta'yı kurarken kendimize iddialı ama ulaşılabilir bir hedef koyduk. Beşinci yılımızda sektörün ilk beş şirketi arasında yer almak istiyorduk ve bu hedefimize planladığımız sürede ulaştık. Bugün henüz dokuz yaşında bir şirketiz. Geldiğimiz noktadan memnunuz ancak bunu bir varış noktası olarak görmüyoruz. Önümüzde hâlâ kat edeceğimiz uzun bir yol, ulaşacağımız daha büyük hedefler var."

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, Sigorta Postası Kurucusu İsmail Öztürk'e özel yaptığı değerlendirmede şunları söyledi:

9 yıllık bir sigorta şirketiyiz. 9 yıl aslında çok uzun bir süre değil. Bugünkü törenimizle beraber 12 yıl sonra Borsa İstanbul'da faaliyet gösterecek ve yer alacak



bir sigorta şirketi. Hatta hayat dışı sigorta şirketleri alanında bakarsanız, 19 yıl aradan sonra bir sigorta şirketi ilk defa Borsa İstanbul'da işlem görmeye başlamış durumda. Gerçekten de bir avuç insanın azimle, kararlılıkla ve de gururla ortaya koyduğu bir hikaye bu. Böyle de güzel neticelenmesi ve böylece toplam arz büyüklüğümüzün tamamının da gerçekleşmesi nedeniyle ayrıca bir gurur da duyduk. Biz bir ekibiz, bir aileyiz misyonunu veya mottosunu sürekli dile getirdik. Bunu da hayata geçirdik bu anlamda.

Hiçbir sigorta şirketinde yoktur ki üç tane genel müdürlük yapmış kişi aynı anda görev yapsın. Kurucu genel müdürümüz Levent Bey hala CEO'muz olarak devam ediyor. Sigorta Grup Başkanımız Ahmet Bey ikinci genel müdürümüz. Ben bayrağı şu anda devam ettiriyorum. Benden sonra geleceklere devredeceğim ama bizler yine bu şirketin içinde olmaya devam ediyoruz. Çünkü bu şirket şu anda yaklaşık 600 bin ortağımızla beraber, bizlerin de ortak olduğu bir şirket.



Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ise Sigorta Postası Kurucusu İsmail Öztürk'e özel yaptığı konuşmada şu değerlendirmelerde bulundu:

Çok duygusal bir gün bizim için. Tabii bu iş bir ortak akıl işi. Gerçekten bizde herkes mimar, hem de iyi bir mimar. İyi bir müteahhidimiz var, iyi mühendislerimiz var. Dolayısıyla iyi bir binayı kurduk. Hem de planladığımız gibi, temelini attığımız gibi iyi bir binayı kurduk. 2017 Mayıs ayında yola çıktık. Beşinci yılımızda ilk beş sigorta şirketi arasında girdik. Hayat dışı en büyük beş şirkettenden bir tanesiyiz. 25,1 milyarlık öz kaynağımız, 101,5 milyarlık aktif büyüklüğümüz var. İkinci aşamada bugün halka arz olduk ve Borsa İstanbul'da QUIC koduyla, işlem görmeye başladık. Ve bu bize ne kazandırdı? Birçok yatırımcı bunu anlamakta zorlanıyor. Borcu olmayan, ortak satışı olmayan, öz kaynakları zaten güçlü olan bir şirket. Niye halka arz

oldu? Çünkü aslında biz doğru olanı yapıyoruz. Nasıl yapıyoruz? İşte dünyada sigorta şirketleri fonların, bankaların, finansal sistemin, ekosistemin sahibi. Ve biz Türkiye'de bunu yaptık. Quick Sigorta'yı amiral gemi yaparak, Quick Sigorta'nın merkezinde olduğu bir ekosistem kurduk.

Bugün aslında bizim borsada olmamızın sebebi de bu. Doğru şeyi yapıyoruz. Evet, şeffaf, hesap verebilir, denetlenebilir, sürdürülebilir, kurumsal yönetim ilkelerini güçlendirmiş bir sigorta şirketi olmak için borsadayız. Çünkü sigorta şirketleri, sadece sermayedarların, ortakların şirketleri değil. Sigorta şirketleri aynı zamanda ülkenin sürdürülebilirliğini, ülkenin ekonomik dayanıklılığını sağlayan en temel unsurlar. Sigorta şirketlerinin iki tane misyonu var. İşte bu ülke varlıklarını, bireylerin varlıklarını, işletmelerini, varlıklarını teminat altına alırken, bu verdikleri teminatın karşılığında topladıkları primlerle de biliyorsun bir fon oluşturuyorlar. Bu fonlar bizi bugün ülkenin en büyük kurumsal yatırımcısı haline getiriyor. Türk sigorta sektörünü. 3,5 milyon liralık portföy ile Türk sigorta sektörü bugün Türkiye'nin en büyük kurumsal yatırımcısı. Quick Sigorta da bu sektörün bir oyuncusu olarak kendi finansal kapasitesini, kendi finansal derinliğini artırmak ve kendi teminat verme, teminat alma, risk iştahını artırmak ve dolayısıyla ürün çeşitliliğini artırmak, pazar payını artırmak için zaten güçlü olan sermayesini daha da bu 3,7 milyar liralık halka arz geliriyle güçlendirerek yayılımını artırmaya çalışan bir sigorta şirketi.

Bunu da tabii ki sektörel sorumluluğunu ve ülkeye olan sorumluluğunu yerine getirmek üzere yapıyor. Bugün Türkiye'nin her yerine yayılmış, en güzel köşelerimizde, en nadide köşelerimizde 9 bine yaklaşan acentemiz var bizim. Hele ki sigorta grubu olarak baktığımızda bu sayı 10 bine gidiyor. Dolayısıyla bu yandan da anlaşmalı servislerimiz, anlaşmalı networklerimiz, hastanelerimiz ve bizim diğer birçok şirketten farklı olarak avukatlarımız var Türkiye'nin her yerinde. Dolayısıyla birçok networkümüz Türkiye'yi bir baştan bir başa dolaşacak büyüklükte. Dolayısıyla güçlü altyapısıyla ve bu büyüklüklerin bize verdiği güçle biz buralara geldik. Bu bir ekip işi, bu bir takım işi. Bir ortak akıl işi. Biz bu ortak akıl, bu ekibi çok iyi bir şekilde yönettik ve bugüne geldik. Burada tabii ki tüm paydaşlarımızın büyük katkısı vardı.

Quick Sigorta farklı bir yaklaşım sergiledi. Tabii bunda yerli ve milli bir şirket olmamızın çok önemli rolü var. Bir de tabii ki şirket çok hızlı karar alma süreçlerine sahip. Yani bu hızlı karar alma süreçleri ve tabii sahaya çok hakim bir ekip var. Her birimizin neredeyse 40 yıla yaklaşan bir iş deneyimi, bir iş tecrübesi var ve saha tecrübesi var. Dolayısıyla bir de çok iyi bir iş bölümü var aramızda. Yani üç tane genel müdürden bahsettik. Bugün şirkette çeşitli kademelerde, CEO'muzdan genel müdürümüze kadar, üçümüzün de farklı farklı yetenekleri, farklı farklı mezyetleri var. Grubumuzda çalışan tüm yöneticilerimizin, çalışanlarımızın, orta kademe yöneticilerimizin, tüm arkadaşlarımızın kendi alanında tecrübeleri ve mezyetleri var. İşte bu saha tecrübesi, teknik tecrübe, finansal tecrübe ve hızlı karar alma süreçleri birleştiğinde de ortaya bu netice çıkıyor.

Çünkü biz bu ekiple Türkiye'yi tanıyoruz, Türkiye'yi biliyoruz, sahaya hakimiz. Türkiye'de her gün her şeyin yeni baştan değiştiğini biliyoruz. Ve burada işte hızlı karar alma süreçleri çok önem arz ediyor. Bu hızlı karar alma süreçleriyle de biz oyunu doğru okuduğumuz, doğru yönettiğimizi ve Türk sigorta sektöründe de önemli bir oyuncu olduğumuzu görüyoruz.



Maher Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su Levent Uluçer Sigorta Postası Kurucusu İsmail Öztürk'e özel yaptığı değerlendirmede şunları söyledi:

2017'de kurulduk. Çok hızlı bir büyüme gerçekleştirdik. Şu anda son 3-4 yıldır sektörde öz kaynakla ilk 5'teyiz. 5. sıradayız diyelim. Niye öz kaynak diyoruz? Finansal piyasalarda, bankalarda, sigortalarda en önemli bilanço kalemi öz kaynaktır. Sizin bütün kapasiteniz bankalarda böyledir. Sigorta şirketlerinde de ne kadar poliçe keseceğinize, ne kadar büyüyeceğinize öz kaynak karar verir. Öz kaynağa göre bu ayarlanır. Onun için de halka açılmanızdaki en önemli neden de buydu. Evet, Türkiye'nin geleceğine çok güveniyoruz. Önemli gelişmeler olacağını düşünüyoruz Türkiye'de. Buna hazırlık yapmak için de halka açıldık. Hatta şunu yaptık: Ortaklarımız vardı. Ortakların satışını da bir yıl boyunca yasakladık ki sadece öz kaynağa para girsın diye. Şirketin öz kaynağını güçlendirelim, kapasitemizi güçlendirelim, geleceğe hazırlık yapalım dedik.

En önemli şey ekip. Başarıdaki en önemli etken ekip. Bu tek kişinin yapabileceği bir şey değil. Zaten sorumlulardaki başarıları baktığımızda, bir kişi hep ön planda gözüktüyor ama arkada ciddi bir ekip olmazsa o başarı gelmiyor. Bu ekibin de aynı hızda olması gerekiyor. Aynı yere doğru bakması gerekiyor. Yani odaklanılması gerekiyor. Başarı böyle geldi, biraz da bizde de öyle. Yani bizim başarılarımız ekibin başarısı. Aynı zamanda, dediğim gibi, bize yatırım yapan yatırımcılarımıza, emek ortaklarımıza çok teşekkür ediyorum. Onların güvenini boşa çıkarmamak için çok gayret edeceğiz. Sorumluluklarımız bir kat daha arttı, daha da fazla arttı hatta ama geleceği çok iyi görüyoruz.



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





Faruk Gökçen

Bereket Sigorta Grubu Genel Müdürü

Bereket Sigorta'dan hasar yönetiminde yapay zeka destekli yeni dönem

Bereket Sigorta Grubu'nun tamamen kurum içi kaynaklarıyla geliştirdiği AI Tabanlı Medya Takip Sistemi, dijital medyada yayınlanan kaza haberlerini gerçek zamanlı analiz ederek olası suistimal vakalarını ve riskleri hasar dosyası oluşmadan önce tespit ediyor. Büyük dil modelleri ve görüntü işleme teknolojilerini aynı platformda buluşturan sistem, hasar yönetiminde yeni bir yaklaşım sunuyor.

Dijital dönüşüm çalışmalarını yapay zeka teknolojileriyle güçlendirmeye devam eden Bereket Sigorta, hasar yönetiminde hız, doğruluk ve güvenilirliği artıracak yenilikçi bir projeyi daha hayata geçirdi. Tamamı şirket bünyesindeki ekipler tarafından geliştirilen AI Tabanlı Medya Takip Sistemi, dijital medya platformlarında yayınlanan kaza haberlerini gerçek zamanlı olarak tarıyor, haber metinlerini ve görsellerini yapay zeka teknolojileriyle analiz ederek şirket portföyüyle eşleştiriyor.

Sistem, haber içeriklerini büyük dil modelleri aracılığıyla değerlendirerek kazanın zamanı, yeri ve oluş şekli gibi kritik bilgileri anlamlandırırken, haberlerde yer alan fotoğraflar üzerinde çalışan görüntü işleme algoritmaları sayesinde plaka bilgilerini de otomatik olarak tespit edebiliyor. Elde edilen tüm veriler kurumun poliş ve hasar sistemleriyle karşılaştırılıyor; eşleşme tespit edilmesi halinde hasar yöneticilerine anlık bildirim gönderiliyor. Böylece henüz hasar dosyası oluşturulmadan önce olası riskler görünürlüğe hale geliyor.

Proaktif risk yönetiminde yeni yaklaşım

AI Tabanlı Medya Takip Sistemi ile geleneksel ve reaktif hasar yönetimi anlayışından proaktif risk yönetimi modeline geçiş hedefleniyor. Dijital medya gibi dış veri kaynaklarının kurum içi sistemlerle entegre edilmesi sayesinde hasar süreçlerinde karar alma mekanizmaları daha güçlü ve objektif verilerle destekleniyor.

Sistem, olası suistimal girişimlerinin erken aşamada belirlenmesine katkı sağlarken, rücu fırsatlarının zamanında tespit edilmesine de imkan sunuyor. Böylece hem hasar süreçlerinin daha etkin yönetilmesi hem de finansal risklerin azaltılması hedefleniyor.

Veri güvenliği ve sürdürülebilirlik ön planda

Tamamı kurum içi kaynaklarla geliştirilen ve şirket alt yapısında çalışan sistem, veri güvenliği açısından önemli avantajlar sunarken lisans maliyetlerini de ortadan kaldırıyor. Yapay zeka destekli çözüm, aynı zamanda

kurumun zaman içinde kendi risk yönetimi bilgi birikimini oluşturarak sürdürülebilir bir teknoloji altyapısı geliştirmesine katkı sağlıyor.

Konuya ilişkin değerlendirmelerde bulunan Bereket Sigorta Grubu Genel Müdürü Faruk Gökçen, şunları söyledi:

"Yapay zekâyı yalnızca operasyonlarımızı hızlandıran bir teknoloji olarak değil, karar alma süreçlerini güçlendiren stratejik bir dönüşüm aracı olarak görüyoruz. Tamamı kendi ekiplerimiz tarafından geliştirilen AI Tabanlı Medya Takip Sistemi ile hasar süreçlerinde bağımsız veri kaynaklarından yararlanarak riskleri çok daha erken aşamada tespit edebiliyor, suistimalle mücadelemizi güçlendiriyor ve müşterilerimize daha güvenilir hizmet sunabiliyoruz. Dijital dönüşüm vizyonumuz doğrultusunda geliştirdiğimiz bu proje, aynı zamanda yerli ve kurum içi teknoloji geliştirme kabiliyetimizin de önemli bir göstergesidir."

AI Tabanlı Medya Takip Sistemi'nin devreye alınmasıyla birlikte manuel yöntemlerle tespit edilmesi oldukça güç olan çok sayıda vakanın erken aşamada belirlenmesi mümkün hale gelirken, hasar yöneticileri kararlarını yalnızca beyana değil, bağımsız ve doğrulanabilir dış verilerle destekleyebiliyor. Bereket Sigorta Grubu, geliştirdiği bu yenilikçi çözümle yapay zekanın sigortacılıkta yalnızca operasyonel verimlilik değil, aynı zamanda risk yönetimi, suistimal önleme ve karar destek mekanizmalarında da önemli bir değer oluşturduğunu ortaya koyuyor.



Sudan sebeplerle birikimler kaybolmasın diye

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

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



CORPUS
SİGORTA

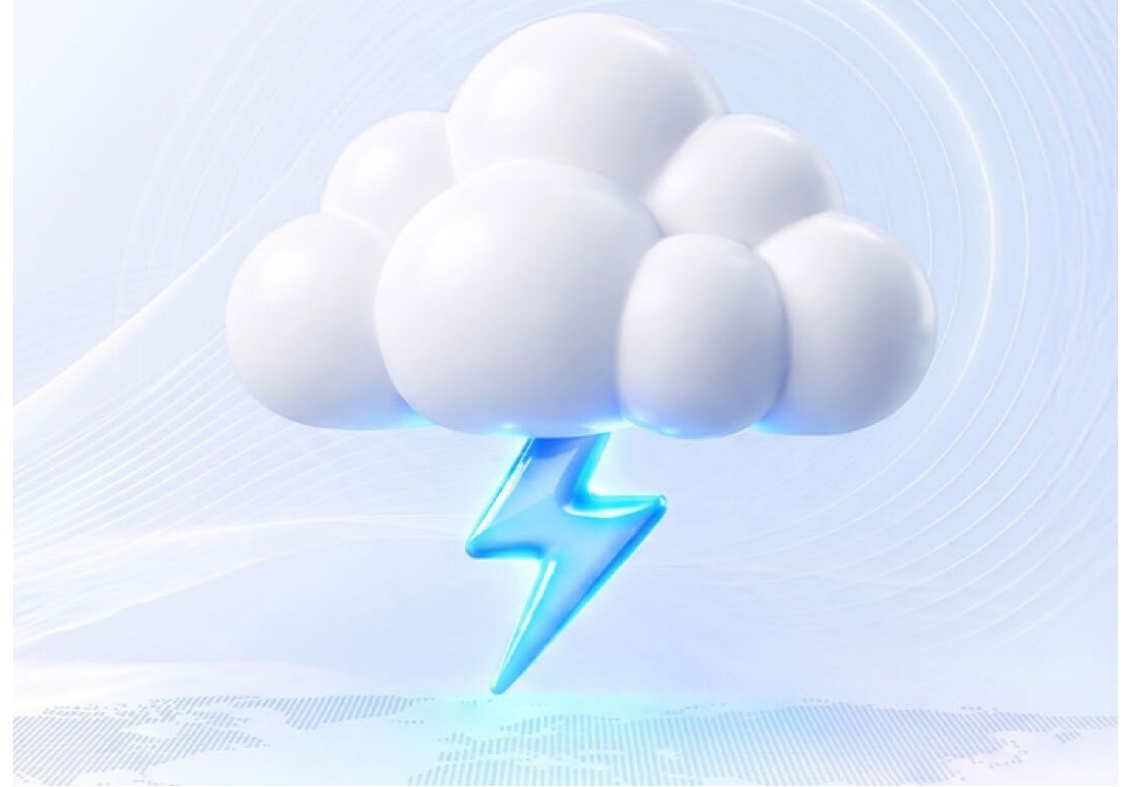
corpussigorta.com.tr



AXA SİGORTA



iklim.co



AXA Sigorta'nın erken uyarı hizmetine memnuniyet %96,7

AXA Sigorta'nın iklim.co iş birliğiyle 2021 yılından bu yana sunduğu hava durumu erken uyarı hizmeti, olumsuz hava koşulları yaklaşmadan önce sigortalıların önlem almasına yardımcı oluyor. 1 Nisan-1 Temmuz 2026 tarihleri arasında gerçekleştirilen son ankette, hizmetten duyulan memnuniyet oranı %96,7 olarak ölçüldü.

İklim değişikliğinin etkileriyle şiddetli hava olaylarının sıklığı ve etkisi artarken, risklere karşı zamanında bilgi sahibi olmak hem can ve mal güvenliği hem de olası kayıpların azaltılması açısından giderek daha önemli hale geliyor. Önleyici sigortacılık yaklaşımını ürün ve hizmetlerinin temel unsurlarından biri olarak gören AXA Sigorta, iklim.co ile 2021 yılından bu yana sürdürdüğü iş birliği kapsamında sigortalıların beklenen olumsuz hava koşulları konusunda önceden bilgilendiriyor.

Hizmet kapsamında, AXA Sigorta sistemlerinde kayıtlı adresler meteorolojik veriler doğrultusunda değerlendiriliyor. Taşınmaz mallara yönelik sigortası bulunan sigortalılara, adreslerinin bulunduğu bölgede beklenen şiddetli hava

olaylarından yaklaşık 60 dakika önce SMS gönderiliyor. Mesajlarda beklenen hava olayının türü ve yaklaştığı zaman paylaşılırken, sigortalılar alımlabilecek önlemlere ilişkin bilgilere de yönlendiriliyor. AXA Sigorta, bu hizmetle sigortalıların yalnızca risk gerçekleştikten sonra yanında olmayı değil, risk henüz oluşmadan önce harekete geçmelerine destek olmayı amaçlıyor. Zamanında yapılan bilgilendirmeler; ev, iş yeri ve diğer taşınmazların korunmasına yönelik basit ancak etkili önlemlerin alınabilmesine imkân sağlıyor.

Ankete katılan sigortalıların %96,7'si hizmetten memnun

AXA Sigorta, hava durumu erken uyarı hizmetine ilişkin sigortalı geri bildirimlerini 2021 yılından bu

yana düzenli olarak takip ediyor. Hizmetten duyulan memnuniyet ise 2023 yılından beri gerçekleştirilen anketlerle ölçülüyor.

1 Nisan-1 Temmuz 2026 tarihleri arasında 1.072 sigortalının katılımıyla gerçekleştirilen son araştırmada memnuniyet oranı %96,7'ye ulaştı. Sigortalıların paylaştığı geri bildirimler, erken uyarıların gerçekleştirilmesini, komşularını da yaklaştıran hava olayı konusunda bilgilendirdiklerini ve bildirim beklenen hava hareketinden önce kendilerine ulaştığını ifade etti.

SİGORTA POSTASI
SİGORTACILIK YENİ HALİ

İSSN: 2622-8897
Fikirbaz Sahibi: Barış Özlük
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Deniz Akın
Haber Danışmanı: Ay. Enes Balık

Grafik Tasarım: Özgür Akın
Editör: Elif Bayrak

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi: Akademi Cad. Sarı Yaprak Kat: 8 D: 20 Şişli - 34398

Baskı Yeri: Beşiktaş'ta Matbaa: Akademi, Karlıca Cad. 56290 Yalova - Bursa
Abonelik: sigortapostasi.net@gmail.com
İletişim: 0224 431 53 23 | M448-0532 867 83 63 sigortapostasi.net@gmail.com www.sigortapostasi.net

Bu gazeteyle yazan muhabirlerin fikirleri yazılarına aittir. Yayımlanan haberlerin sorumluluğu ilanı sahiplerine aittir. Yayımlanan yazı ve görseller kaynakça ya da tamamını kaynak gösterilmeden kullanılamaz. Sigorta Postası, basım mevkii, haklarına ilişkin sorumlulukları kabul eder.

QUICK
SİGORTA

Quick Sigorta, Türkiye'nin Vergi Rekortmenleri Arasında!

Quick Sigorta, **2 milyar 292 milyon TL** kurumlar vergisi tahakkukuyla Türkiye genelinde **66'nci**, hayat dışı sigorta şirketleri arasında ise **6'nci** sırada yer aldı.

Quick Sigorta, kurumlar vergisinde Türkiye'nin ilk 100'ünde

Quick Sigorta, 2 milyar 292 milyon TL'yi aşan kurumlar vergisi tahakkukuyla Türkiye genelinde 66'nci, hayat dışı sigorta şirketleri arasında ise 6'nci sırada yer aldı. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, finans ve sanayinin Türkiye'deki en büyük kuruluşlarıyla aynı listede yerli sermayeli bir sigorta şirketinin bulunması'nın önemine dikkat çekti.

Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), 2025 yılı vergilendirme dönemine ilişkin kurumlar vergisi rektortmenlerini açıkladı. Türkiye genelinde 2025 yılında 1 milyon 215 bin 24 mükellef tarafından kurumlar vergisi beyanamesi verilirken, 1,6 trilyon TL kurumlar vergisi tahakkuk ettirildi.

GİB tarafından açıklanan Türkiye genelindeki ilk 100 mükellef listesine bu yıl ilk kez Quick Sigorta da girdi. Quick Sigorta, 2 milyar 292 milyon 130 bin 914 TL kurumlar vergisi tahakkukuyla Türkiye genelinde 66'nci sırada yer aldı.

2025 yılı kurumlar vergisi rektortmenleri arasında sigorta ve emeklilik sektöründen toplam 12 şirket bulunurken Quick Sigorta, hayat dışı sigorta şirketleri arasında 6'nci sıraya yerleşti.

Halka arzın ardından vergi rektortmenliği

Quick Sigorta'nın vergi rektortmenleri arasına girmesi, şirketin halka

arzını tamamladığı dönemin hemen ardından geldi.

29 Temmuz'da talep toplama süreci başlayan Quick Sigorta, halka arzını başarıyla tamamlayarak 6 Ağustos'ta düzenlenen gong töreniyle halka açıldı. Ortak satışı içermeyen ve tamamı sermaye artırımına dayanan halka arzda şirket sermayesinin yüzde 10,03'üne karşılık gelen payların yüzde 60'ı bireysel, yüzde 40'ı kurumsal yatırımcılara tahsis edildi.

"Ürettiğimiz değeri ülkemizle paylaşarak büyütüyoruz"

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta'nın 9 yıllık geçmişinde ulaştığı noktayı değerlendirirken, halka arz ile vergi rektortmenliğinin aynı döneme denk gelmesinin ayrıca anlamlı olduğunu belirtti.

Yaşar şöyle konuştu:

"Quick Sigorta'yı kurarken uzun vadeli, sürdürülebilir ve kârlı bir büyüme modeli hedefledik. Bugün 9 yıllık genç bir şirket olarak Türkiye'nin en fazla kurumlar vergisi tahakkuk eden ilk 100 şirketi arasında 66'nci, hayat dışı sigorta şirketleri arasında ise 6'nci sırada yer almak bizim için önemli bir gurur.

Bu tabloyu yalnızca bir vergi sıralaması olarak görmüyorum. Bir şirketin büyümesi kadar, ürettiği ekonomik değer in ülkesine na-

sıl döndüğü de önemli. Vergimizi ödüyor, istihdam yaratıyor, binlerce acentemizle birlikte ekonomik faaliyet oluşturuyor, milyonlarca sigortalının riskini üstleniyoruz. Büyüdükçe ülke ekonomisine sağladığımız katkı da büyüyor.

Halka arzımızda ortak satışı yapılarak kaynağın tamamını şirkete bırakmamız da aynı anlayışın bir sonucuydu. Halka arzımızın hemen ardından Türkiye'nin vergi rektortmenleri arasında yer almamız; sürdürülebilir büyüme, kârlılık, güçlü sermaye ve kurumsallaşma anlayışımızın somut sonuçlarından biri oldu.

Finans ve sanayinin Türkiye'deki en büyük kuruluşlarıyla aynı listede yerli sermayeli bir sigorta şirketi olarak yer almaktan ayrıca mutluluk duyuyoruz. Büyürken ülkemize daha fazla katkı sağlayan, kazandıkça sermayesini güçlendiren ve oluşturduğu değeri yatırımcılarıyla paylaşan bir Quick Sigorta için çalışmaya devam edeceğiz."

Quick Sigorta, Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) Mart 2026 verilerine göre 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 5 hayat dışı sigorta şirketi arasında yer alıyor.



Ayhan Sinek

Katılım Emeklilik
Genel Müdürü

Katılım Emeklilik fon çeşitliliğini artırıyor: 21'inci fon devrede

Katılım Emeklilik, katılım-
cılarının değişen yatırım
ihtiyaçlarına yönelik ürün
çeşitliliğini artırmayı sürdürüyor.
Katılım Emeklilik, 21'inci emek-
lilik fonunu ihraç etti. Katılım
Emeklilik Katılım Karma Yatı-
rım Fonu (KLY), yatırımcılarla
buluştu.

**Katılım Emeklilik müşterisi
olmayanlar da yatırım
yapabilecek**

**21'inci fonumuzla faizsiz yatırım
ekosistemini büyütme devam
ediyoruz**

Katılım Karma Emeklilik Yatırım Fonu'nun yatırım stratejisi kapsamında portföyün en az %80'i ortaklık payları, altın ve diğer kıymetli madenler ile kira sertifikalarının en az ikisinden oluşturuluyor. Fon portföyünde her bir varlık grubunun payı %20'nin altına düşmüyor. Fonun yatırım stratejisi doğrultusunda portföy değerinin en az %40'ı ortaklık paylarından oluşturuluyor. Bu oranın en az %20'si BIST Katılım Endeksi'nde yer alan ortaklık paylarına, en az %20'si ise Danışma Komitesi tarafından uygun görülen yabancı ve diğer ortaklık paylarına yatırım yapılarak değerlendiriliyor. Portföyün en az %20'si ise kamu ve/veya özel sektör kira sertifikalarından oluşuyor. Fonun yararlanmak için Katılım Emeklilik müşterisi olma şartı aranmıyor. Farklı emeklilik şirketlerinde sözleşmesi bulunan tüm BES katılım-cıları, kendi şirketlerinin internet şubesi ya da mobil uygulamaları üzerinden BEFAS kanalıyla bu yeni fonu portföylerine ekleyebilecek.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sinek yeni fon hakkında şunları söyledi: "Katılım Emeklilik olarak faizsiz yatırım ekosistemini büyütmeyi ve katılımcılarımıza farklı beklentilerine yanıt veren yenilikçi ürünler sunmayı önceliklendiriyoruz. Katılım Karma Emeklilik Yatırım Fonu ile hisse senedi, kira sertifikası, altın ve diğer kıymetli madenleri tek bir çatı altında toplayan dengeli bir alternatif oluşturduk. Yeni fonumuzla birlikte faizsiz emeklilik yatırım fonları alanındaki ürün çeşitliliğimizi ve lider konumumuzu daha da pekiştiriyoruz. Sektörde en fazla faizsiz emeklilik yatırım fonuna sahip şirket olarak, yalnızca kendi müşterilerimize değil, BEFAS üzerinden tüm BES katılımcılarına ulaşan kapsayıcı çözümler geliştirmeyi sürdüreceğiz. 21'inci fonumuzun, uzun vadeli birikimlerini katılım finans ilkeleri doğrultusunda değerlendirmek ve potansiyel getirisini artırmak isteyen tüm yatırımcılar için güçlü bir tercih olacağına inanıyoruz."



ATO Heyeti, TSB Başkanı Ahmet Yaşar ile bir araya geldi

Ankara Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Meclis Üyesi Bülent Yürek ve beraberindeki heyet, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar'a nezaket ziyaretinde bulundu.

Gerçekleştirilen ziyarette, sigorta sektörünün güncel gündemi ile

sektörün gelişimine yönelik konular ele alındı. Taraflar, sektörün mevcut durumu ve geleceğine ilişkin değerlendirmelerde bulunarak çeşitli başlıklarda görüş alışverişini gerçekleştirdi.

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar, nazik ziyaretlerinden

dolayı Ankara Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Meclis Üyesi Bülent Yürek ve beraberindeki heyete teşekkür etti.

Her Anında DAIMA YANINDA

hdisigorta.com.tr

HDI Kolay Hat
0850 222 8 434

Web sitemizi ziyaret etmek için
QR kodu okutabilirsiniz.



Ahmet Yaşar

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı

Sigorta ve emeklilik sektörünün aktifleri 4,4 trilyon TL'ye ulaştı

Türkiye sigorta ve emeklilik sektörü, 2026 yılının ilk yarısında bilanço ve sermaye yapısındaki gelişimini sürdürdü. Sektörün aktif büyüklüğü 4,4 trilyon TL'ye, özsermayesi 512 milyar TL'ye yükselirken hayat ve emeklilik branşlarındaki olumlu seyir öne çıktı. Hayat dışı sigortalarda yatırım gelirlerinin teknik kârlılığa katkısı sürerken, yatırım gelirleri hariç teknik sonuçlar sürdürülebilir teknik kârlılığın önemini bir kez daha ortaya koydu.

Türkiye sigorta ve emeklilik sektörü, 2026 yılının ilk yarısını güçlü bilanço yapısını koruyarak tamamladı. Sektörün toplam aktif büyüklüğü geçen yılın aynı dönemine göre nominal yüzde 45 artarak 4 trilyon 381 milyar TL'ye, özsermayesi ise yüzde 58 artışla 512 milyar TL'ye ulaştı. Reel olarak aktif büyüklük yüzde 13, özsermaye yüzde 20 büyüdü.

Sektörün dönem net kârı ilk altı ayda 103,6 milyar TL olarak gerçekleşti. Bu tutarın 67,5 milyar TL'sini hayat dışı sigorta şirketleri, 36,1 milyar TL'sini ise hayat ve emeklilik şirketleri elde etti.

Hayat ve emeklilikte olumlu görünüm

Yılın ilk yarısında hayat ve emeklilik şirketlerinin sonuçları, sektörün finansal performansına önemli katkı sağladı. Bu şirketlerin aktif büyüklüğü geçen yılın aynı dönemine göre nominal yüzde 54 artarak 2,9 trilyon TL'ye, özsermayesi ise yüzde 64 artışla yaklaşık 117,4 milyar TL'ye ulaştı. Reel büyüme aktiflerde yüzde 17, özsermayede yüzde 24 oldu.

Hayat sigortalarında teknik kâr 25,7 milyar TL'ye ulaşarak geçen yılın aynı dönemine göre nominal yüzde 78, reel yüzde 35 arttı. Emeklilik branşında teknik kâr ise 1,3 milyar TL ile nominal yüzde 60, reel yüzde 21 büyüdü.

Sonuçlar, uzun vadeli tasarruf ve güvence ihtiyacının sektörün gelişimindeki önemini koruduğunu ve hayat ile emeklilik şirketlerinin dengeli büyümeye katkısının güçlendiğini gösterdi.

Hayat dışında yatırım gelirlerinin belirleyici rolü sürüyor

2026 yılının ilk yarısında hayat dışı sigortalarda yatırım gelirleri hariç teknik zarar 45,3 milyar TL'ye ulaştı. Bu tutar, geçen yılın aynı dönemindeki 27,1 milyar TL'lik zarara göre nominal yüzde 67 artışa işaret etti.

Aynı dönemde teknik olmayan bölümden hayat dışı sigortalara aktarılan yatırım gelirleri 121,1 milyar TL olarak gerçekleşti. Söz konusu gelirler geçen yılın aynı dönemine göre nominal yüzde 29 artarken reel yüzde 2 geriledi. Yatırım gelirlerinin katkısıyla hayat dışı sektörün teknik kârı 75,9 milyar TL'ye ulaştı. Teknik kâr nominal yüzde 14 artmasına rağmen reel olarak yüzde 14 daraldı.



Nurdan Tunay Günaylı

Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü

Garanti BBVA Emeklilik'ten portföye iki yeni fon

Garanti BBVA Emeklilik, mevcut faizsiz Altın Katılım Fonu'na ek olarak faizli Altın Emeklilik Yatırım Fonu ile Temiz Enerji Sektörü Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonunu portföyüne ekledi. Yeni fonlar, altın temalı ve temiz enerji seçenekleriyle fon çeşitliliğini artırıyor. Yeni fonlar, BEFAS üzerinden Garanti BBVA Emeklilik müşterilerinin yanı sıra tüm emeklilik yatırımcılarının kullanımına açıldı.

Garanti BBVA Emeklilik, artan müşteri beklentileri ve sektördeki yeni yatırım eğilimleri doğrultusunda iki yeni emeklilik yatırım fonunu portföyüne dahil etti. Altın Emeklilik Yatırım Fonu ile Temiz Enerji Sektörü Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu yatırımcıların erişimine açıldı.

Mevcut fon portföyünde yer alan faizsiz Altın Katılım Fonu'na ek olarak, portföyünün en az %80'ini altın ve altına dayalı sermaye piyasası araçlarına yönlendiren, faiz içeren yeni Altın Emeklilik Yatırım Fonu'nu da portföyüne dahil etti. Böylece katılımcılar, yatırım tercihleri doğrultusunda altın odaklı farklı fon alternatifleri arasından seçim yapabilecek; birikimlerini çeşitlendirme ve portföylerini ihtiyaçlarına uygun şekilde şekillendirme imkânına sahip olabilecekler.

Temiz Enerji Sektörü Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu ise portföyünün en az %80'ini temiz enerji alanında faaliyet gösteren ya da bu alana hizmet sağlayan şirketlerin yerli ve yabancı hisse senetlerine yönlendirerek sürdürülebilir büyüme potansiyeline odaklanıyor.

Yeni fonlara yalnızca mevcut Garanti BBVA Emeklilik müşterileri değil, Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu (BEFAS) üzerinden farklı emeklilik şirketlerindeki katılımcılar da erişerek sözleşmelerindeki fon dağılımlarında bu fonları seçebiliyorlar.

Bu gelişmeye ilişkin değerlendirmede bulunan Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Nurdan Tunay Günaylı şunları söyledi: "Garanti BBVA Emeklilik olarak müşterilerimizden gelen talepleri yakından izliyor, yatırım dünyasındaki trendleri ve küresel gelişmeleri dikkatle takip ediyoruz. Son dönemde yatırımcıların odağında yer alan altın ve temiz enerji gibi alanlarda sunduğumuz bu iki yeni fonu da bu yaklaşımımızın bir sonucu olarak hayata geçirdik. Amacımız, geniş fon yelpazemizle müşterilerimizin birikimlerini farklı temalarda değerlendirebilecekleri güçlü alternatifler sunmak ve uzun vadeli finansal hedeflerine ulaşmalarını desteklemek. Çeşitlendirilmiş portföy oluşturma imkânı sunmaya, yatırımcılarımıza daha esnek, erişilebilir ve ihtiyaçlarına yanıt veren çözümler sağlamaya devam ediyoruz."

HER KOŞULDA YANINIZDA OLAN DESTEK

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



BEREKET
SİGORTA



Buket Erşan

Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı

Fibasigorta ve Index Grup'tan stratejik iş birliği: Cep telefonlarına satış noktasında anında sigorta güvencesi

Bütünleşik sigortacılık faaliyetleriyle gelen şirketlerinden Fibasigorta, Türkiye'nin lider bilişim teknolojileri dağıtım grubu Index Grup şirketlerinden HB Bilişim AŞ ve Datagate AŞ ile stratejik bir güç birliğine başladı.

Bütünleşik sigortacılık faaliyetleriyle sektörün önde gelen şirketlerinden Fibasigorta, Türkiye'nin lider bilişim teknolojileri dağıtım grubu Index Grup şirketlerinden HB Bilişim AŞ ve Datagate AŞ ile stratejik bir güç birliğine başladı. Bu kapsamda, Index Grup iş ortaklarının akıllı telefon satış yaptığı mağazalardaki satış noktalarında müşterilere Fibasigorta güvencesiyle anında sigorta imkânı sunuluyor. Müşteriler, yeni cep telefonlarını satın alırken ihtiyaçlarına göre Ekran Kırılması ve Tam Koruma teminatları içeren Cep Telefonu Sigortası'nı da telefonla birlikte hızlı ve kolay bir şekilde satın alabiliyor.

Cep telefonlarının günlük yaşamın vazgeçilmez parçası olduğu bugünlerde müşterilerin karşılaşılabilecekleri risklere karşı kapsamlı güvence sunduklarını ifade eden Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı Buket Erşan, "Evde, dışarıda, iş yerinde, her an her yerde kullandığımız cep telefonlarımızın maliyetleri her geçen gün artıyor. Akıllı telefonlar artık yalnızca bir iletişim aracı değil, hayatımızın ayrılmaz bir parçası. Ancak bir ekran kırılması, sıvı teması

veya beklenmedik bir hasar, yüksek onarım ve telefon yenileme maliyetleriyle karşı karşıya kalınmasına neden olabiliyor. Fibasigorta Cep Telefonu Sigortası ile müşterilerimizin telefonlarını güvence altına alıyor, onları beklenmedik masraflara karşı koruyarak telefonlarını gönül rahatlığıyla kullanmalarını sağlıyoruz. Bu noktada 200'den fazla dünya teknoloji markasının resmi distribütörü olan ve 8 binden fazla aktif iş ortağına çözüm sunan Index Grup ile güçlerimizi birleştirdik. Index Grup'un güçlü satış ağı sayesinde Fibasigorta güvencesini müşterilerle tam da ihtiyaç anında, satış noktasında buluşturuyoruz" dedi.

HB Bilişim AŞ Genel Müdürü Barış Karaman ise güç birliğine ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Teknoloji ürünlerinde müşteri beklentileri artık yalnızca doğru ürüne ulaşmakla sınırlı değil. Satın alma deneyimini tamamlayan, güven veren ve katma değer sağlayan hizmetler de karar sürecinin önemli bir parçası haline geldi. Fibasigorta ile hayata geçirdiğimiz bu birliktelik sayesinde iş ortaklarımızın müşterilerine satış anında hızlı, kolay ve güvenilir bir sigorta çözümü sunmalarını sağlıyoruz. HB Bilişim olarak teknoloji ekosistemine değer katan stratejik ortaklıklarımızı artırmayı; sektör paydaşlarımızın rekabet gücünü destekleyen, son kullanıcı deneyimini zenginleştiren yenilikçi çözümler geliştirmeyi sürdüreceğiz."

Sigorta Takvimi				Sigorta Takvimi			
TARİH	ETKİNLİK	DÜZENLEYEN	KONUL	TARİH	ETKİNLİK	DÜZENLEYEN	KONUL
4 Eylül	İstanbul İklim Finansmanı Zirvesi	Genel Sigorta Birliği	İstanbul	8 Ekim	5. Uluslararası Sigorta Zirvesi	TSB	İstanbul
9-11 Eylül	EAA 2026 İstanbul Konferansı	Genel Sigorta Birliği	İstanbul	8 Ekim	Yüksel Topalılar Sigorta Sektöründe Kadın Zirvesi	KASDER	İstanbul
24 Eylül	TSEV Mezuniyet Töreni	TSEV	İstanbul	9-10 Ekim	Türk Dünyası Sigorta Birliği 2. Genel Kurulu	TSB	Gaziantep
5-11 Ekim	15. Sigorta Haftası	TSB		14 Ekim	Sigorta Sosyal Sorumluluk Odülleri - Hospital Manager	İstanbul	İstanbul
5 Ekim	Smart Awards 2026 Ocak Töreni	Smart Awards	İstanbul	20 Ekim	IJC Turkish Market Party	IJC	Amasya
7 Ekim	18. Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı	ISTD	İstanbul	9-20 Kasım	Bileşimli Müteahhir İktisadi Değişiklik Konferansı	Antalya	Antalya
				15-17 Kasım	COP 31 Insurance House	TSB	Antalya

Sigorta sektörünün etkinlikleri tek takvimde buluştu

Sigorta sektörünün önemli etkinliklerini tek bir platformda bir araya getiren "Sigorta Takvimi" yayına alındı.

Sigorta sektörünün önemli etkinliklerini tek bir platformda bir araya getiren "Sigorta Takvimi" yayına alındı.

Konferanslardan zirvelere, ödül törenlerinden uluslararası buluşmalara kadar yıl boyunca sektörün gündeminde yer alan etkinliklerin toplandığı takvim, sektör paydaşlarının önemli tarihleri kolaylıkla takip edebilmesini amaçlıyor.

Düzenli olarak güncellenecek olan Sigorta Takvimi'ne web sitesi üzer-

inden de erişilebilecek. Tentatif olarak belirlenen etkinlik tarihleri kesinleştikçe ve yeni organizasyonlar takvime eklendikçe güncellemeler paylaşılabilecek.

Sektör profesyonelleri, sigortacılığın gündemindeki önemli tarihleri Sigorta Takvimi üzerinden takip edebilecek.

Etkinliklerin katılım koşullarının ise ilgili organizatörler tarafından belirlendiği belirtildi.

QCAR Mobilite'nin Karadeniz yatırımı: Ordu-Giresun şubesi hizmete girdi

Türkiye genelinde büyümesini sürdüren QCAR Mobilite, Karadeniz'deki hizmet ağına yeni bir nokta daha ekledi. Magarsus Sigorta Brokerliği iş ortaklığıyla Ordu'nun Gülyalı ilçesinde faaliyete geçen Ordu-Giresun Şubesi, 10 Ağustos Pazartesi günü düzenlenen törenle hizmete açıldı.

Türkiye genelindeki büyüme ivmesini sürdüren QCAR Mobilite, Karadeniz'deki hizmet ağına yeni bir nokta daha ekledi. Magarsus Sigorta Brokerliği iş ortaklığıyla Ordu'nun Gülyalı ilçesinde faaliyete geçen Ordu-Giresun Şubesi, 10 Ağustos Pazartesi günü düzenlenen törenle hizmete açıldı.

Yeni şubenin yatırımcısı Bekir Kılıç olurken kendisinin ev sahipliğinde gerçekleştirilen açılış, bölge protokolü, iş dünyası temsilcileri ve sektör paydaşlarını bir araya getirdi. Yeni şube, araç kiralamanın yanı sıra bölgedeki bireysel ve kurumsal müşterilerin ikame araç ihtiyaçlarına da hizmet verecek.

Bölge protokolü ve iş dünyası açılıшта buluştu

Ordu'nun Gülyalı ilçesinde gerçekleştirilen açılış törenine Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Baş Danışmanı İbrahim Eroğlu, Ordu

Ticaret ve Sanayi Odası (OTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Adil Levent Karlıbel, Ordu Ticaret Odası Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi Başkanı Nevzat Yavuz, Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Gültekin Kurtçul ve Trafik Şube Müdürü Hüseyin Satın katıldı.

"Karadeniz'de mobiliteye erişimi daha da güçlendireceğiz"

Açılış ilişkin değerlendirmelerde bulunan QCAR Mobilite Genel Müdür Vekili Mehmet Ali Özışık, Karadeniz'in markanın büyüme planlarındaki önemine dikkat çekerek şunları söyledi: "QCAR Mobilite olarak Türkiye genelinde büyürken yalnızca yeni noktalar açmaya değil, doğru lokasyonlarda güçlü ve sürdürülebilir bir hizmet ağı oluşturmaya odaklanıyoruz. Ordu ve Giresun'un kesişiminde yer alan Gülyalı, hem bölgesel ulaşım hareketliliği hem de havalimanı bağlantısı açısından önemli bir konuma sahip. Yeni şubemizle bireysel ve kurumsal araç kiralamadan ikame araç hizmetlerine kadar farklı ihtiyaçlara hızlı ve güvenilir çözümler sunacağız. Yerel iş ortaklarımızla birlikte büyüyerek QCAR'ın Karadeniz'deki erişimini daha da artırmayı hedefliyoruz."

"Bölgenin mobilite ihtiyaçlarına güçlü bir alternatif sunacağız"

Yeni şubenin yatırımcısı Bekir Kılıç ise yatırımın bölge açısından taşıdığı öneme değinerek şöyle konuştu: "Sigortacılık ve finans alanındaki tecrübemizi QCAR Mobilite'nin güçlü marka yapısı ve mobilite alanındaki deneyimiyle buluşturuyoruz. Ordu ve Giresun'daki bireysel kullanıcıların yanı sıra işletmelerin ve kurumların araç kiralama ve ikame araç ihtiyaçlarına hızlı, güvenilir ve yüksek hizmet standartlarıyla yanıt vermeyi hedefliyoruz. Böyle güçlü bir markayı bölgemizle buluşturmaktan büyük mutluluk duyuyoruz."

Ordu Cad. No: 71/G Gülyalı adresinde hizmet vermeye başlayan QCAR Mobilite Ordu-Giresun Şubesi, iki kenti birbirine bağlayan önemli ulaşım akslarından birinde, havalimanı kavşağında konumlanıyor. Yeni şube, QCAR Mobilite'nin Türkiye genelinde yaygınlaşan hizmet ağının Karadeniz'deki yeni halkası olarak bireysel ve kurumsal müşterilere hizmet verecek.



Hayat Şaşırtırsa

memnuniyetin
SİGORTASI
NEOVA



AgeSA'dan güçlü ikinci çeyrek performansı: Net kar yüzde 53 arttı

Sabancı Holding ve Ageas iştiraki olan AgeSA, 2026 yılının ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre konsolide net kar seviyesinde yüzde 53 büyümeye kaydetti. Gönüllü BES'te 434 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşan şirketin net kârı ise 4 milyar TL oldu.

Sabancı Holding ve Ageas iştiraki olan AgeSA, 2026 yılının ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı

dönemine göre konsolide net kar seviyesinde yüzde 53 büyümeye kaydetti. Gönüllü BES'te 434 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşan şirketin net kârı ise 4 milyar TL oldu.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, 2026 yılı ikinci çeyrek finansal sonuçlarını açıkladı. Gönüllü BES'te 434 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşarak özel sektör şirketleri arasında liderliğini sürdüren AgeSA,

bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 54 büyümeye kaydetti. Hayat ve ferdî kaza sigortası alanında ise 15,6 milyar TL prim üretimi ile yüzde 47'lik büyümeye göstererek özel sektör şirketleri arasında liderliğini pekiştirdi. Yasal Finansal Raporlama Standartları'na (SFRS) göre şirketin 2026 ikinci çeyrek konsolide net dönem kârı ise 4 milyar TL olarak gerçekleşti.



Emrah Gökmen

Allianz Türkiye Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı

Allianz Türkiye: Sağlık sigortasında çalışan nüfusa odaklanmalıyız

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yayımladığı "Türkiye'de Sağlık Sigortası: Veriler Ne Söylüyor?" analizine göre sağlık sigortalı sayısı ülkemizde 8,4 milyona ulaştı. Veriler sağlık sigortalarının yaygınlaşmaya devam ettiğini ortaya koyarken, özellikle çalışan nüfus içinde hâlâ önemli bir gelişim alanı bulunduğuna işaret ediyor.

Türkiye Sigorta Birliği'nin yayımladığı analiz, sağlık sigortalarının Türkiye'de giderek daha fazla kişiye ulaştığını ortaya koyuyor. TSB'nin Mayıs 2026 tarihli "Türkiye'de Sağlık Sigortası: Veriler Ne Söylüyor?" analizinde yer alan verilere göre, sağlık sigortası alanında 9,6 milyon yürürlükte poliçe ve 8,4 milyon tekil sigortalı bulunuyor. Bu sayı, TÜİK 2025 işgücü verileriyle birlikte değerlendirildiğinde, Türkiye'de istihdam edilen nüfusun yaklaşık yüzde 26'sına, toplam işgücünün ise yaklaşık yüzde 24'üne karşılık

geliyor. Buna göre neredeyse her dört çalışandan biri sağlık sigortası sahibi. Sağlık sigortalarının yaygınlaşmaya devam ettiğini gösteren bu tablo, aynı zamanda çalışanların önemli bir bölümünün hâlâ özel sağlık sigortası kapsamı dışında bulunduğunu ve bu alanda önemli bir gelişim potansiyeli olduğunu ortaya koyuyor.

Sağlık sigortalarında büyüme, çalışanlara ulaşma potansiyelini de ortaya koyuyor

Çalışanların değişen beklentileri doğrultusunda sağlık sigortaları, yalnızca tedavi giderlerini karşılayan bir güvence olmaktan ötesinde, çalışan deneyimini ve kurumların çalışanlarına sunduğu değeri güçlendiren önemli bir yan hak olarak öne çıkıyor. Bu doğrultuda şirketler de çalışanlarının farklı ihtiyaçlarına cevap verebilecek esnek sağlık çözümlerine daha fazla önem veriyor.

Allianz Türkiye Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Emrah Gökmen "Türkiye Sigorta Birliği'nin ortaya koyduğu veriler, sağlık sigortalarının ülkemizde istikrarlı şekilde yaygınlaştığını göstermesi açısından son derece değerli. Bununla birlikte istihdamda yer alan nüfus içinde hâlâ önemli bir potansiyel bulunduğunu görüyoruz. Biz Allianz Türkiye olarak bu tabloyu yalnızca daha fazla poliçeye ulaşması gereken bir alan olarak değil, daha fazla insanın yaşam boyu sağlık yolculuğuna eşlik etme sorumluluğu olarak değerlendiriyoruz. 2 milyonu aşkın sağlık sigortalımız, Türkiye genelinde anlaşmalı sağlık kuruluşlarından oluşan ağımız ve dijital sağlık hizmetlerinden koruyucu sağlık uygulamalarına uzanan farklı ihtiyaçlara yanıt veren çözümlerimizle sigortalılarımızın yalnızca hastalandıklarında değil, sağlıklarını koruma süreçlerinde de yanlarında yer almayı hedefliyoruz" dedi.

Çalışanların değişen beklentileri kapsamlı sağlık çözümlerini öne çıkarıyor

Çalışanların ihtiyaç ve beklentilerinin de bu yönde değişişine dikkat çeken Gökmen, "Sağlık sigortası artık kurumlar açısından yalnızca önemli bir yan hak değil; çalışan bağlılığını, memnuniyetini ve işveren markasını güçlendirmeye katkı sağlayan stratejik bir yatırım niteliği taşıyor. Bu nedenle farklı şirket ölçekleri ve çalışan grupları için tasarlanabilen, teminat ve plan seçenekleri içeren Grup Sağlık Sigortası çözümlerimizi sürekli geliştiriyor; sağlık hizmetlerine erişimi kolaylaştıran bütüncül yaklaşımımızla daha fazla çalışanın sağlık güvencesiyle buluşmasına katkı sağlamayı amaçlıyoruz" dedi.

Çalışanların ve kurumların farklı ihtiyaçlarına yönelik Grup Sağlık Sigortası ve Bireysel Grup Sağlık Sigortası çözümleri sunan Allianz Türkiye; Tamamlayıcı Sağlık, Özel Sağlık ve Karma Sağlık Sigortası seçeneklerinin yanı sıra dijital sağlık hizmetlerinden koruyucu sağlık uygulamalarına uzanan geniş sağlık ekosistemiyle çalışanların poliçe kapsamı ve anlaşmalı kurum ağı çerçevesinde sağlık hizmetlerine daha kolay erişmesini destekliyor. KOBİ'lerden farklı ölçeklerdeki işletmelere kadar, farklı sektör ve ihtiyaçlara göre esnek planlar sunan Allianz Türkiye, Türkiye genelindeki yaygın anlaşmalı sağlık kurumları ağıyla sigortalılarının yalnızca ihtiyaç anında değil, yaşam boyu sağlık yolculuklarında da yanında yer almayı hedefliyor.

Ankara Sigorta Kurumlar Vergisi Rekortmenleri listesinde 30 basamak yükseldi

Sigorta sektörünün köklü kuruluşlarından Ankara Sigorta, 2025 vergilendirme dönemine ilişkin Kurumlar Vergisi Türkiye Geneli İlk 100 sıralamasına girdi. Bir önceki yıl listenin 99. sırasında yer alan Şirket, 2 milyar 240 milyon TL tutarında kurumlar vergisi tahakkuku ile 30 basamak yükselerek Türkiye genelinde 69. sıraya yerleşti.

Sigorta sektörünün köklü kuruluşlarından Ankara Sigorta, 2025 vergilendirme dönemine ilişkin Kurumlar Vergisi Türkiye Geneli İlk 100 sıralamasına girdi. Bir önceki yıl listenin 99. sırasında yer alan Şirket, 2 milyar 240 milyon TL tutarında kurumlar vergisi tahakkuku ile 30 basamak yükselerek Türkiye genelinde 69. sıraya yerleşti.

2025 yılı kurumlar vergisi rekortmenleri arasında sigorta ve emeklilik sektöründen toplam 12 şirket bulunurken Ankara Sigorta, hayat dışı sigorta şirketleri arasında 7. sırada yer alıyor.

Sürdürülebilir kârlılık, etkin risk yönetimi ve finansal disiplin anlayışıyla faaliyetlerini sürdüren Ankara Sigorta, elde ettiği bu sonuçla güçlü mali yapısını ve istikrarlı büyüme

performansını bir kez daha ortaya koydu.

Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan Ankara Sigorta Genel Müdürü Sema Dolaoğlu şunları söyledi:

"Türkiye genelinde en fazla kurumlar vergisi tahakkuk eden şirketler listesinde ikinci defa yer almaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Bu sonuç, Ankara Sigorta'nın sürdürülebilir büyüme, finansal disiplin ve kârlılık odağını esas alan yönetim anlayışının somut bir göstergesidir.

Ürettiğimiz değer in ülke ekonomisine katkı sağlamasını, kurumsal sorumluluğumuzun önemli bir parçası olarak görüyoruz. Köklü geçmişimizden aldığımız güç ve geleceğe yönelik hedeflerimiz doğrultusunda değer yaratmaya devam edeceğiz. Bu başarıda emeği bulunan tüm çalışma arkadaşlarımıza ve bizlere duydukları güven için değerli paydaşlarımıza teşekkür ediyorum."

Ankara Sigorta, güçlü sermaye yapısı, sürdürülebilir kârlılık yaklaşımı ve uzun vadeli değer yaratma hedefi doğrultusunda faaliyetlerini sürdürürken, sektörüne ve Türkiye ekonomisine sağladığı katkıyı da kararlılıkla artırmaya devam ediyor.



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

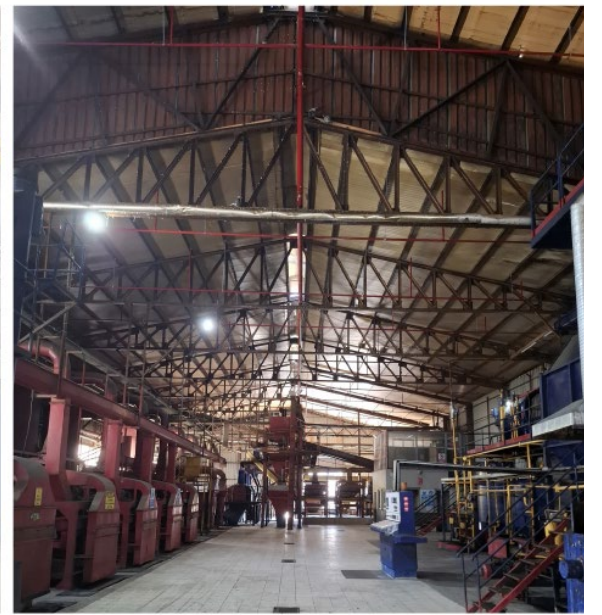
Koç Healthcare iş birliğiyle geliştirilen AXA Dijital Sağlık Sigortası; Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi doktorlarıyla 6 farklı branşta randevulu online muayene imkanı sunuyor. Sağlığınızı her an her yerden ulaşabileceğiniz dijital çözümlerle güvence altına alın, yatarak tedavilerde anlaşmalı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

- ☎ Dahiliye
- 👤 Dermatoloji
- 👤 Göğüs Hastalıkları
- 👤 Kardiyoloji
- 👤 Kulak Burun Boğaz
- 👤 Pediatri

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



Bereket Sigorta Grubu, 143 acentesine risk analizi eğitimi verdi

Acentelerinin ihtiyaç ve taleplerini dikkate alarak çalışmalarını sürdüren Bereket Sigorta Grubu, acentelerinin bilgi ve yetkinliklerini geliştirme ve yönelik eğitim çalışmalarına bir yenisini daha ekledi. Bu kapsamda, 143 acentesi ile online Risk Analizi Eğitimi gerçekleştirildi.

Eğitim kapsamında; işletmeler açısından karşılaşılabilecek olan tehlikeler, aktif ve pasif yangın önlemleri ile farklı risklere karşı alınabilecek önlemler ele alındı. Tesis ziyaretlerinde öncelikle dikkat edilmesi gereken hususlar ve risk değerlendirmesi sürecinde temin edilmesi gereken bilgiler hakkında da katılımcılara kapsamlı bilgiler aktarıldı.

Ayrıca, mevcut önlemlere ilişkin doğru ve hatalı uygulama örnekleri, görsellerle desteklenerek katılımcılara aktarıldı. İlave olarak, teklif taleplerinin daha yoğun olduğu sektörlerde özel riskler ve güvenlik önlemleri de eğitim içeriğine dahil edildi.

İş ortaklarının gelişimini ve yetkinliklerini desteklemeyi öncelikleri arasında gören Bereket Sigorta Grubu, sunduğu eğitimlerle acentelerinin riskleri daha doğru değerlendirmesine ve müşteri ihtiyaçlarına uygun çözümler sunmasına katkı sağlamayı hedefliyor. Bu kapsamda, Bölge Müdürlüklerinden gelen talepler doğrultusunda Risk Analizi Eğitimlerinin bazı bölgelerde Eylül ayında yüz yüze olarak gerçekleştirilmesi de planlanıyor.

Acenteleriyle uzun vadeli ve güçlü iş birlikleri geliştirmeyi önemseyen Bereket Sigorta Grubu, eğitim ve gelişim odaklı çalışmalarla iş ortaklarının yanında olmayı ve birlikte büyümeyi sürdürüyor.

Sigorta dünyası

V. Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi kapsamında

WOW İstanbul Hotel'de
buluşuyor!

Günlük yaşamın yoğun akışı içinde sağlık riskleri çoğu zaman uzak bir olasılık gibi görülebiliyor. Oysa kritik hastalıkların birey ve ailesi üzerindeki etkisi, tanı ve tedavi süreciyle sınırlı kalmıyor. Yaşam düzeninin yeniden kurulması, çalışma hayatına ara verilmesi, yeni bakım ihtiyaçlarının ortaya çıkması ve aile içindeki sorumlulukların değişmesi, uzun süreli bir uyum sürecini beraberinde getirebiliyor. Bu nedenle kritik hastalıklara karşı kapsamlı bir sigortaya sahip olmak, yalnızca beklenmedik giderlere yönelik bir önlem değil, yaşamın farklı alanlarında ortaya çıkabilecek belirsizliklere karşı da hazırlıklı olmanın ilk adımını oluşturuyor.

Bupa Acıbadem Sigorta'nın bu ihtiyaçtan hareketle yenilediği "Kişiyi Özel Kritik Hastalıklar Sigortası" sigortalıların tedavi süreçlerine güvenle odaklanabilmelerine imkan sunuyor.

Zorlu Dönemlerde Finansal
Dayanıklılığı Destekliyor

Kritik bir hastalık tanısı, bireyin ve ailesinin yaşamında beklenmedik bir dönemin başlangıcı olabiliyor. Tedavi ve bakım giderlerinin yanı sıra rehabilitasyon, evde bakım, ulaşım ve günlük yaşam masrafları artarken kişinin bir süre iş yaşamından uzak kalması, gelir kaybına yol açabiliyor. Böyle bir tabloda finansal kaygılar, tedavi sürecinin getirdiği fiziksel ve duygusal yükü daha da ağırlaştırabiliyor.

Kritik hastalık risklerine karşı önceden güvence oluşturmak, bireyin geleceğe daha güvenle bakmasına yardımcı olurken aile bütçesinin korunmasına da katkı sağlıyor. Barınma, eğitim ve temel yaşam giderleri gibi devam eden sorumlulukların aksamadan sürdürülebilmesi, zorlu dönemlerde hem birey hem de yakınları için önemli bir güven alanı yaratıyor. Finansal kaygıların hafiflemesi ise kişinin zamanını ve enerjisini sağlığına, iyileşme sürecine ve yaşam düzenini yeniden kurmaya odaklanmasını kolaylaştırıyor.

Bu anlayışla geliştirilen Kişiyi Özel Kritik Hastalıklar Sigortası, bireylerin belirsizliklere karşı önceden önlem almasına yardımcı olmayı amaçlıyor. Poliçe kapsamında sunulan finansal güvence, sigortalının sağlık giderleriyle birlikte değişen yaşam koşullarının beraberinde getirebileceği farklı ihtiyaçlarını da karşılayabilmesine destek oluyor. Böylece sigortalılar, finansal güçlerini ve yaşam standartlarını mümkün olduğunca koruyarak sağlıklarına ve iyileşme süreçlerine odaklanabiliyorlar.

Kişiyi Özel Planlama ile 19 Kritik
Hastalığa Karşı Güvence

Her bireyin yaşı, yaşam biçimi, risk algısı, bütçesi ve geleceğe ilişkin öncelikleri birbirinden farklı. Bu nedenle ürün, standart ve tek tip bir koruma yaklaşımı yerine kişiselleştirilebilir bir yapı sunuyor.

Sigortalılar, farklı teminat tutarları ile yaş, risk profili ve ihtiyaçlara göre şekillenen üç plan seçeneği arasından kendilerine en uygun güvenceyi değerlendirebiliyor. Bu esnek yapı, kritik hastalıklara karşı alınacak finansal önlemin kişinin kendi yaşam dinamiklerine göre şekillendirilmesine olanak tanıyor.

Yenilenen bu ürün; kanser, kalp krizi, inme/felç, böbrek yetmezliği, önemli organ nakilleri ile işitme ve konuşma kaybı gibi bireyin yaşamını ve günlük işlevlerini ciddi ölçüde etkileyebilen toplam 19 farklı kritik hastalığa karşı güvence sunuyor.

Bütünsel Sağlık Yaklaşımı...

Bupa Acıbadem Sigorta, koruyucu ve önleyici sağlık yaklaşımıyla bu yolculuğu bir bütün olarak değerlendiriyor. Sağlık sigortacılığını, sağlık harcamalarını karşılayan bir yapıdan öte, bireylerin yaşamlarının en zorlu dönemlerinde yanlarında olan uzun vadeli bir sağlık ortaklığı olarak ele alıyor.

Bu anlayışla, sağlık risklerine yönelik planlamanın henüz ihtiyaç ortaya çıkmadan yapılmasının önemine değiniyor. Böylece güvence kapsamı daha sağlıklı değerlendirilebiliyor, risk gerçekleşmeden kişisel bir hazırlık planı oluşturulabiliyor. Sigorta da zor zamanlarda devreye giren bir çözüm olmanın ötesine geçerek bireyin maddi ve manevi dayanıklılığını korumasına, ailesinin ihtiyaçlarını karşılamayı sürdürmesine ve uzun soluklu tedavi dönemlerinde yaşam düzenini güvence altına almasına destek oluyor.

Kapsamlı içeriği, esnek plan seçenekleri ve kişiselleştirilebilir teminat yapısıyla Kişiyi Özel Kritik Hastalıklar Sigortası, bireylerin ve ailelerin sağlık riskleri ile bunların beraberinde getirebileceği finansal yükümlülüklerle karşı daha hazırlıklı olmalarına katkı sunuyor.

Vergi Avantajı ve senCard
Dünyasının Ayrıcalıkları

Ürün, sağlık risklerine karşı finansal güvence sağlamanın yanı sıra mevzuat çerçevesinde vergi avantajından yararlanma olanağı da sunuyor. Sigortalılar ayrıca senCard üyeliği sayesinde farklı markalarda sunulan avantaj ve fırsatlardan yararlanabiliyorlar. Böylece ürün, kritik hastalık riskine karşı sunduğu korumanın yanında günlük yaşama dokunan ek faydalarla da destekleniyor.

Bupa Acıbadem Sigorta ile
Kritik Hastalıklara Karşı
Hazırlıklı Olmak MümkünHASAR SÜRECİNDE HIZ,
OPERASYONDA GÜÇ!

37+ Yıllık Deneyimimizle Sigorta Sektörüne
Sürdürülebilir İş Ortaklığı Sunuyoruz!



AUTOGONG
MARKETPLACE

Ray Connect Sigortanın farklı dünyası



Anında
Hasar
Hizmeti
ve daha fazlası...

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

A.L.C. AUTO LIFE CENTER

Alc Servis'ten Sektörde Bir İlk: "Alc Mobil Akademi" Eğitimi Ayağa Götürüyor

ALC Servis, Türkiye'nin Yedi Bölgesini Kapsayan Dev Eğitim Seferberliği ile Eğitimi Bayilerinin Ayağına Taşıyor: Sigorta Sektörünün Beklentilerini Birebir Sahaya Yansıtarak Standartları Eşitliyor.

Otomotiv satış sonrası hizmetler ve onarım sektörünün öncü markalarından ALC Servis, 2025 yılından bu yana geleneksel hale getirdiği ALC Mobil Akademi eğitim programı ile bayi ağına hizmet standartlarını yeniden tanımlıyor. Türkiye'nin yedi bölgesini kapsayacak şekilde planlanan bu dev vizyonun en temel özelliği, eğitimi merkeze çağırmak yerine birebir bayinin ve bayi çalışmanın ayağına götürmek üzerine kurgulanmış olması.

Mobil Akademi yolculuğunun yeni dönemdeki ilk durağı Elazığ oldu. Doğu Anadolu'da başlayan bu vizyoner saha eğitimi, sırasıyla Adana, Van, Konya, Samsun, İzmir rotasını izleyecek ve büyük final İstanbul'da gerçekleşecek.

Eğitim Yerinde, Pratik ve Birebir Sahada

Klasik sınıf eğitimlerinin ötesine geçen ALC Mobil Akademi, tam donanımlı yapısıyla Türkiye genelindeki bayi ağının hizmet kalitesini ve iş yapış şekillerini güncellerken tüm noktaları aynı yüksek standartta buluşturmayı hedefliyor.

Eğitimi doğrudan bayilerin ken-

di çalışma ortamına taşıyan bu model ile:

- Sigorta şirketlerinin beklentileri ve kalite standartları bayi çalışanlarına birebir aktarılıyor.

- Bayi çalışanlarının teknik ve operasyonel yetkinlikleri saha şartlarında pratik uygulamalarla artırılıyor.

- Gelişen otomotiv teknolojileri ve onarım teknikleri yerinde verilen teorik ve pratik modüllerle güncelleniyor.

ALC Servis Üst Yönetiminden Vizyoner Mesajlar

ALC Servis Genel Müdürü Mahmut Şevluk:

"ALC Servis olarak en büyük gücümüz, Türkiye'nin dört bir yanındaki bayilerimizin sunduğu ortak, nitelikli ve standart hizmet kalitesidir. 2025 yılından bu yana gelenekselleştirdiğimiz ALC Mobil Akademi ile temel amacımız, sigorta sektörünün hızla gelişen beklentilerini ve mükemmel hizmet anlayışımızı sahaya eksiksiz aktarmaktır. Eğitimi bayilerimizin ayağına götürerek iş ortaklarımızın ve çalışanlarımızın gücüne güç katmaya devam edeceğiz."

Bayilerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Abdurrahman Çelik:

"Bayi ağımızın kendisini sürekli

güncellemesi, yetkinliklerini artırması ve ortak bir kurumsal iş yapış kültüründe buluşması en büyük önceliğimizdir. Elazığ'dan başlattığımız bu tur ile yedi bölgemizdeki tüm bayi çalışanlarımızın bilgi ve beceri seviyesini eşitlemeyi hedefliyoruz. Eğitimi yerinde, yani ayağına götürerek vererek hem zaman yönetimini optimize ediyor hem de iş üzerindeki pratik gelişimi maksimuma çıkarıyoruz."

ALC Servis Operasyon Müdürü Havva Sayın:

"Saha operasyonlarımızda hızı, kaliteyi ve standartlaşmayı korumak hem sigorta şirketlerimizin hem de araç sahiplerinin memnuniyeti açısından kritik önem taşıyor. Mobil Akademi sayesinde teorik bilgiler ile saha pratiğini tam zamanlı olarak bayilerimizin tezgahında buluşturuyor, operasyonel mükemmelliği Türkiye genelinde sürdürülebilir kılıyoruz."

Sektörde Sürdürülebilir Kalite ve Standartlaşma Modeli

Sigorta şirketleri ile kurulan güçlü iş ortaklığı vizyonunun sahaya yansımaları olan ALC Mobil Akademi, eğitimi merkeze bağımlı kılmaktan çıkıp doğrudan sahaya ulaştırarak sektörde öncü bir gelişim modeli sunuyor. ALC Servis, bölgesel eğitim durakları boyunca bayi çalışanlarını yeni nesil süreçlerle buluşturmaya devam edecek.



AXA Türkiye'den orman yangınlarına karşı risk yönetimi vurgusu

Türkiye'nin farklı bölgelerinde yaşanan orman yangınları, iklim değişikliğiyle birlikte büyüyen yangın riskini ve önleyici tedbirlerin önemini bir kez daha gündeme taşıdı. AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, orman yangınlarıyla mücadelenin bireysel farkındalık, toplumsal sorumluluk, erken uyarı ve güçlü bir risk yönetimi anlayışıyla birlikte ele alınması gerektiğini vurguladı.

Uzun ve sıcak yaz aylarının etkisiyle artan orman yangını riski, Türkiye'nin farklı bölgelerinde doğal yaşamı, yerleşim alanlarını ve ekonomik faaliyetleri tehdit etmeyi sürdürüyor. Yüksek sıcaklıklar, kuraklık, düşük nem ve kuvvetli rüzgâr gibi iklim koşulları yangınların daha hızlı yayılmasına zemin hazırlarken, insan kaynaklı ihmal ve dikkatsizlikler önleyici davranışların taşıdığı kritik önemi bir kez daha ortaya koyuyor.

Cambridge Üniversitesi İşletme Fakültesi bünyesindeki Risk Araştırmaları Merkezi tarafından AXA XL'in desteğiyle hazırlanan "Orman Yangınları: Giderek Büyüyen Bir Risk" başlıklı araştırma da iklim değişikliği ve artan yapılaşmayla birlikte orman yangınlarının daha yıkıcı ve maliyetli hale geldiğine dikkat çekiyor. Araştırma; önleyici

planlama, güçlü yapı standartları, erken uyarı sistemleri, risk mühendisliği ve sigortanın afet sonrası toparlanmadaki rolünün toplumsal dayanıklılık açısından önemini ortaya koyuyor.

"Farkındalık zor değil; doğayı temiz tutmakla başlıyoruz"

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, orman yangınlarının önlenmesinde her bireye sorumluluk düştüğünü belirterek şu değerlendirmede bulundu:

"Yine uzun ve sıcak bir yaz dönemindeyiz. Ne yazık ki ülkemizin farklı noktalarında yaşanan orman yangınlarıyla bir kez daha hepimizin içini acıtan bir tabloyla karşı karşıyayız. İklim değişikliği; sıcaklık, kuraklık ve aşırı hava olayları üzerinden yangın riskini büyütüyor. Ancak insan kaynaklı ihmallerin önüne geçmek büyük ölçüde bizim elimizde. Farkındalık dediğimiz şey aslında hiç zor değil; doğayı temiz tutmakla, hiçbir atığı çevreye bırakmamakla, sıcak ve kurak günlerde ateş yakmamakla, sigara izmaritini doğaya atmamakla ve ormanlık alanların yakınında kıvılcım oluşturabilecek işlemlerden kaçınmakla başlıyor. Kısacası orman yangınlarıyla mücadelede önce bizden, kendi davranışlarımızdan başlıyoruz."

"Riskleri önceden görmek ve kayıp yaşanmadan harekete geçmek zorundayız"

Orman yangınlarına karşı yalnızca müdahale kapasitesinin değil, yangın çıkmadan önce alınan önlemlerin de güçlendirilmesi gerektiğine dikkat çeken Ölken, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Sigortacılığın risk ortaya çıktıktan sonra devreye giren bir yapıdan ibaret olmadığını biliyoruz. Asıl değer; riski önceden görebilmekte, doğru verilerle değerlendirmekte, kurumları ve toplumu uyarmakta ve kayıp yaşanmadan harekete geçebilmekte yatıyor. AXA Türkiye olarak önleyici sigortacılık ve Adaptif Sigortacılık yaklaşımımızın merkezine tam da bunu koyuyoruz. Erken uyarı sistemleri, yapay zeka destekli risk haritaları, iklim verileri, risk mühendisliği ve doğru yapılaşma standartları birlikte kullanıldığında yangınların yol açabileceği kayıpları azaltmak mümkün. Ancak teknoloji ne kadar gelişirse gelişsin, bireysel sorumluluk ve toplumsal bilinç olmadan kalıcı bir sonuç elde edemeyiz."

"Doğaya sahip çıkmak hepimizin vatandaşlık görevi"

Orman yangınlarıyla mücadelenin kolektif bir sorumluluk olduğunu vurgulayan Yavuz Ölken, sözlerini şöyle tamamladı:

"Doğaya sahip çıkmayanları uyarmak, iklim değişikliğinin sonuçlarını her fırsatta hatırlatmak ve toplum bilincini artırmak hepimizin vatandaşlık görevi. Doğanın kendini yenileme konusunda olağanüstü bir gücü var. Yanan alanların yeniden ormana dönüşebilmesi için onları korumamız, doğal iyileşme süreçlerine saygı göstermemiz gerekiyor. Doğa geri gelecek; yeter ki biz ona daha fazla zarar vermeyelim, onu korumayı bilelim ve yanan ormanlarımızı yeniden kazanmayı hak edelim."

AXA Türkiye, iklim değişikliğiyle bağlantılı risklerin önceden belirlenmesi, bu risklere karşı dayanıklılığın artırılması ve sigortanın koruyucu rolünün güçlendirilmesi doğrultusunda önleyici sigortacılık, risk mühendisliği, veri analitiği ve toplumsal farkındalık çalışmalarını sürdürüyor.

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

**Türkiye
Sigorta Birliği**

tsb.org.tr

#SigortasızOlmaz



Motorlu araç sigortalarında tahkim başvurularına SEDDK düzenlemesi

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), motorlu araç sigortaları kapsamında Sigorta Tahkim Komisyonuna yapılacak başvurulara ilişkin usulleri netleştiren yeni bir sirküler yayımladı. Düzenlemeye göre, ekspertiz süreci sigortacıdan kaynaklanmayan nedenlerle henüz tamamlanmamış ve bu durum Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi kayıtlarıyla belgelendirilmişse, başvurunun sigorta şirketi tarafından olumsuz sonuçlandırıldığı veya uyuşmazlık oluştuğu kabul edilmeyecek.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından mevzuat şu şekilde;

Bilindiği üzere, 5684 sayılı Sigortacılık Kanununun 30 uncu maddesinin onüçüncü fıkrasında, Sigorta

Tahkim Komisyonuna (Komisyon) gidilebilmesi için sigortacılık yapan kuruluşla uyuşmazlığa düşen kişinin, uyuşmazlığa konu teşkil eden olay ile ilgili olarak sigortacılık yapan kuruluşu gerekli başvuruları yapmış ve talebinin kısmen ya da tamamen olumsuz sonuçlandığını belgelemiş olması gerektiği, sigortacılık yapan kuruluşun, başvuru tarihinden itibaren onbeş iş günü içinde yazılı olarak cevap vermesinin de Komisyonla başvuru için yeterli olduğu düzenlenmiştir.

Diğer yandan, 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanununun 97 nci maddesinde, "Zarar görenin, zorunlu mali sorumluluk sigortasında öngörülen sınırlar içinde dava yoluna gitmeden önce ilgili sigorta kuruluşuna yazılı başvuruda bulunması gerekir. Sigorta kuruluşunun başvuru tarihinden itibaren en geç 15 gün

içinde başvuruyu yazılı olarak cevaplamaması veya verilen cevabın talebi karşılamadığına ilişkin uyuşmazlık olması hâlinde, zarar gören dava açabilir veya 5684 sayılı Kanun çerçevesinde tahkime başvurabilir." hükmü yer almaktadır.

Ayrıca, 17/8/2007 tarihli ve 26616 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Sigortacılıkta Tahkime İlişkin Yönetmelik'in 16 ncı maddesinin ikinci fıkrasında raportör tarafından ön inceleme esnasında dikkate alınacak hususlar arasında sigortacılık yapan kuruluşu gerekli başvuruların yapıp yapılmadığının, yapılmışsa talebin kısmen ya da tamamen olumsuz sonuçlandığını ya da sigortacılık yapan kuruluşun onbeş işgünü içinde cevap vermediğinin değerlendirilmesi hususu yer almaktadır.

Kara araçları kasko sigortası ve karayolları motorlu araçlar zorunlu mali sorumluluk sigortası kapsamında, ekspertiz süreci tamamlanmamış maddi zararlar için Komisyona yapılacak başvurulara ilişkin olarak aşağıdaki açıklamanın yapılması gereği hâsıl olmuştur.

Buna göre;

Sigorta kuruluşu tarafından, ilgili mevzuatta yer alan süre içerisinde, eksper ataması yapıldığının ve sigortacıya yüklenemeyecek etkenler sebebiyle eksper raporunun tamamlanmadığının Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi sistemleri üzerinden belgelendirilmesi halinde, talebin kısmen veya tamamen olumsuz sonuçlandığı ya da cevabın talebi karşılamadığına ilişkin uyuşmazlık olduğu kabul edilmez.



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?

poliçeler en fazla bir yıl geçerlidir ve bu süre içinde sefer gerçekleşmezse geçerliliğini yitirir.

■ Mükerrern Nedir?

Sigortada "mükerrern", aynı riskin, aynı sigortalı tarafından, aynı süre içinde birden fazla sigorta şirketine sigortatılması anlamına gelir. Bu durumda bir kişi ya da kurum, aynı malı ya da değeri iki veya daha fazla sigorta şirketiyle teminat altına almış olur. Ancak bu, sigortalının zararı kadar tazminat alabileceği anlamına gelir; yani her poliçeden ayrı ayrı zarar kadar para alamaz. Her sigorta şirketi, poliçede üstlendiği oranda ödeme yapar ve sigortalı, toplamda sadece gerçek zararını tazmin ettirebilir. Bu uygulama, haksız kazancı önlemeyi ve riski paylaşmayı amaçlar.

■ Muvakkat Nedir?

Muvakkat, "geçici" anlamına gelir ve sigortacılıkta genellikle flotan poliçe olarak adlandırılan, kısa süreli ve geçici bir sigorta poliçesi türünü ifade eder. Özellikle nakliyat sigortalarında, sefer tarihi kesinleşmemiş mallar için düzenlenir. Bu poliçe, sigortalıyı teminatsız bırakmamak için geçici olarak devreye girer ve daha sonra eksik bilgiler tamamlanarak katı poliçeye dönüştürülebilir. Muvakkat

Sigorta Hikayeleri

■ Aslan Kovalamacasında Düşen Avcı

Afrika'da av turuna çıkan bir kadın, avladığı bir hayvanın mezarını kontrol etmek için eğildiğinde doluya tutuldu. Yere düşen aslan, yüksekte sessiz bir hamleyle kadını daldan korkutup düşürdü. Aile masrafları polis yardımıyla ödendi.

■ Yavru Aslanın Çizdiği Bilek

Aynı safari gezisinde başka bir kadın, küçük bir yavru aslanı severken bileğini çizdi. Sigorta firması "tehlikeye girme" diyerek bu talebi reddetti.



■ Domino Etkisi Yapan Eşekler

Girit'te eşek turuna çıkan turist grubu, yoldan kayan bir eşeğin zincirlemesiyle domino etkisi yaşadı. Peş peşe birbirine çarpan eşekler gruptan birkaç kişinin düşmesine ve hafif yaralanmasına neden oldu. Sigortacı "sirk numarası" olarak değerlendirmese de tedavi masraflarını ödedi.





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
qüvencesiyle uçtan uca çözüm

Sektöre yön veren bu dönüşümde
öz gücümüzle sahadayız.

Kalite bizimle yola çıkıyor



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



TARSiM'den tarım sigortalarında güçlü ilk 7 ay

TARSİM, bu yıl ocak-temmuz döneminde tüm tarım sigortası branşlarında 2 milyon poliçe üretirken, 1,1 trilyon liralık tarımsal varlığı, 24 milyon dekar alanı ve 17,6 milyon büyükbaş ve küçükbaş hayvanı sigortaladı.

AA muhabirinin, TARSİM'den edindiği bilgiye göre, son yıllarda iklim değişikliği, dolu, don, sel ve su baskını, fırtına, kuraklık ve aşırı sıcaklık gibi doğal afetlerin sıklığına ve şiddetinin artmasına, tarımsal üretimde kayıplara neden oluyor. Bu nedenle tarım sigortası, çiftçilerin ekonomik kayıplarının azalmasında önemli rol oynuyor.

Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nde, bitkisel ürün, sera, köy bazı verim, gelir koruma, temel sigorta paketi, büyükbazı hayvan hayat, küçükbaş hayvan hayat, kümes hayvanları hayat, arıcılık, su ürünleri hayat, ipek böceği sigortaları olmak üzere, 11 farklı sigorta branşı bulunmaktadır.

6,6 milyar lira hasar ödemesi yapıldı

Bu yılın ocak-temmuz döneminde, tüm tarım sigortası branşlarında 2 milyon poliçe üretildi. 1,1 trilyon liralık tarımsal varlık, 24 milyon dekar alan ve 17,6 milyon büyükbaş ve küçükbaş hayvan sigortalandı.

Ürünleri, seraları ve hayvanları doğal afetlerden ve çeşitli risklerden dolayı zarar gören sigortalı üretici ve yetiştiricilere, 6,6 milyar lira hasar ödemesi yapıldı. Hasar dosyalarının tamamlanmasına yönelik çalışmalar sürerken, bu kapsamda 9,2 milyar liralık ödeme daha yapılması planlanıyor.

Bu yıl ocak ayının ikinci yarısından itibaren, Türkiye'de bölgesel düzeyde yoğun yağışlar meydana gelirken, bunun sonucunda sel-su baskını hasarları yaşandı. Aynı zamanda, geçen yıldan farklı olarak lokal düzeyde ziraat don hasarları da meydana geldi. Mayıs ve haziran aylarında dolu olayları özellikle Şanlıurfa, Adana ve Mersin'de etkili oldu. Lokal düzeyde fırtına hasarları da görülmüşse, bu yıl tarla bitkileri ve tahıl grubunda yer alan mercimek, buğday ve arpa gibi ürünler sel-su baskını, dolu ve fırtınadan, mayveylede ise seftali ve nektarin ürünleri doludan daha fazla etkilendi. Üzüm ve kayısı ürünleri ise düşük şiddette dolu ve dondan etkilendi.

345 bin hasar ihbarı alındı

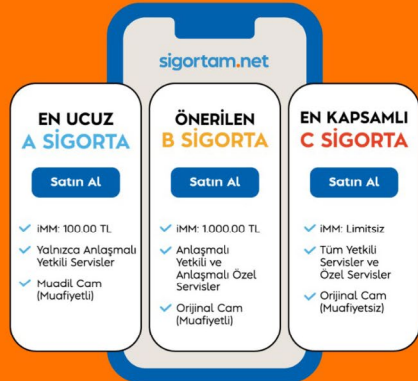
Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi çerçevesinde, 2026 yılında bitkisel ürünleri, seraları ve hayvanları zarar gören sigortalı üretici

ve yetiştiricilerden, 345 bin hasar ihbarı alındı. Bu ihbarların 223 binini, Devlet Destekli Bitkisel Ürün Sigortası branşı oluşturdu. Bitkisel Ürün Sigortası branşında ihbar nedenlerini ağırlıklı olarak dolu, sel ve su baskını, don ile fırtına oluşturdu. Buğday, arpa, kayısı ve üzüm ürünleri öne çıkarken, Malatya, Manisa, Diyarbakır ve Konya illeri ihbar nedenlerinde ilk sıralarda yer aldı.

Üreticilerin, iklim değişikliğinin etkilerine bağlı olarak sigorta yaptıurma alışkanlıklarının değiştiği görüldü.

Türkiye İstatistik Kurumu 2025 yılı verilerine göre, bitkisel ürün ve sera sigortası branşlarında sigortalılık oranı yüzde 30'a ulaşırken, bu oran büyükbaş hayvan hayat sigortasında yüzde 56'ya, kümes hayvanları hayat sigortasında yüzde 75'e kadar çıktı.

**Sigortam.net ile
uygun kaskoyu kolayca seç!**



**30'A
YAKIN
SİGORTA
ŞİRKETİ**

Sigortam.net'ten kasko teklifinde yeni dönem

Sigortam.net, Kasko teklifi alma sürecini kolaylaştıran yeni uygulamasını hayata geçirdi. Araç sahipleri, bilgileri tek tek girmek yerine ruhsatlarının fotoğrafını WhatsApp üzerinden paylaşarak 30'a yakın sigorta şirketinden Kasko teklifini kısa sürede karşılaştırabiliyor.

terebiliyor. Örneğin aynı araç ve benzer teminat yapısında Kasko primleri 1 bin TL ile 21 bin TL arasında değişebilir. Sigortam.net, farklı şirketlerden aldığı teklifleri yan yana sunarak bu fiyat farklarını görünür hale getiriyor ve kullanıcıları benzer kasko için gereğinden fazla ödeme yapmasın önüne geçmeye yardımcı oluyor.

Kullanıcılar, teklif ekranında farklı seçenekleri kolayca karşılaştırabiliyor, en uygun fiyatlı, en kapsamlı ve fiyat-performans açısından önerilen alternatifleri tek ekranda görebiliyor. Böylece Kasko seçimi, onlarca teklif arasında kaybolmadan, daha anlaşılır ve şeffaf bir deneye dönüşüyor.

Sigortam.net'in yeni hizmetiyle Kasko teklifine ulaşmak artık bir ruhsat fotoğrafı göndermek kadar kolay. Kullanıcılar, 30'a yakın sigorta şirketinin tekliflerini karşılaştırarak kendileri için uygun Kasko'yu kolayca alabiliyor.

Sigortam.net, Kasko teklifi alma deneyimini daha kolay ve pratik hale getiren yeni WhatsApp hizmetini kullanıcıların hizmetine sundu. Araç sahipleri artık araç bilgilerinin tek tek girmek yerine ruhsatlarının fotoğrafını Sigortam.net'in WhatsAppı hattına göndererek Kasko tekliflerini kolayca karşılaştırebiliyor.

Kasko almak için artık uzun formlar doldurmaya gerek yok. Kullanıcılar ruhsatlarının fotoğrafını 444 24 00 numaralı Sigortam.net WhatsApp hattına göndererek teklif sürecini başlatabilir. Sigortam.net, 30'ya yakın anlaşmalı sigorta şirketinden aldığı teklifleri tek noktada karşılaştırarak kullanıcıların ihtiyaçlarına ve bütçelerine uygun Kasko poliçesini daha kolay seçmesine yardımcı oluyor.

Benzer Kasko için daha fazlasını ödemeye gerek yok

Kasko fiyatları, benzer teminatlara sahip poliçelerde sigorta şirketine göre önemli farklılıklar gös-



Katılım sigortacılığında danışma komitelerine yeni düzen

Kararlar uyum birimi ve sorumlularının görevlerini netleştiren düzenlemeyle danışma komitesi kararlarına ilişkin ortak bir kayıt standardı getiriliyor. Kararların gerekçeleri, karar alma usulü ve varsa muhalefet şerhinin tutanaklarda yer alması öngörülüyor.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDĐK) tarafından yayınlanan genelge şu şekilde:

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından yayımlanan 2026/26 sayılı Genelge Değişikliği ile

Katılım uyum birimi ve katılım uyum sorumlusunun danışma komitesi süreçlerindeki görevleri netleştirilmekte; komite gündemlerinin hazırlanması, kararların gerekçeli ve izlenebilir şekilde kayıt altına alınarak kararların uygulanmasının düzenli olarak takip edilmesi öngörülmektedir.

Ayrıca katılım sigortacılığı ve bireysel emeklilik alanında oluşturulan "Danışma Komitesi Karar Tutanağı" "Danışma Komitesi Karar Tutanağı" "Asgari İçerik Şablonu" ile kararların kayıt ve dokümantasyonunda ortak bir standart tesis edilmektedir. Şablon: toplantı ve katılımcı bilgileri, görüşülen konu, karar, kararın gerekçesi, karar alma usulü ve varsa muhalefet şerhi gibi temel unsurları kapsamaktadır.

Diğer yandan Yönetim Kurulunun uygun görmesi halinde danışma komitesi kararları kamuoyuyla ve personelle paylaşılabilecektir.

Bu düzenlemeyle katılım finans esaslarına uyumun güçlendirilmesi, katılım sigortacılığı ile bireysel emekliliğe ilişkin algı ve farkındalığının artırılması, şeffaflığın ve vatandaşların bilgiye erişiminin kolaylaştırılarak sektöre duyulan güvenin desteklenmesi, karar alma süreçlerinde uygulama birliğinin güçlendirilmesi, danışma komitesi kararlarının Kuruma iletilmesi suretiyle sektördeki uygulama, sorun ve ihtiyaçların daha yakından izlenmesi ve elde edilen bulguların gelecekteki mevzuat ve politika çalışmalarına kaynaklık etmesi amaçlanmaktadır.



Anadolu Sigorta'dan oto sigortalarında yeni dönem değerlendirmesi

Oto sigortalarında 2026 yılında hayata geçirilen düzenlemeler, hasar süreçlerinin hızlanması ve hak sahiplerinin tazminatlarına daha kolay ulaşması açısından önemli yenilikler getiriyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Nurdan Türkdemir, yeni uygulamaların hasar hizmet kalitesini artırırken sigortaya duyulan güveni de güçlendireceğini belirtti.

Trafik ve kasko sigortalarında 2026 yılında hayata geçirilen düzenlemeler, hasar süreçlerinin daha hızlı ve hak sahibi odaklı yürütülmesinin önünü açıyor. Ekspert atamalarının merkezi sisteme taşınması, araç değer kaybının ayrıca başvuru gerekmezsizin değerlendirilmesi ve 1 Eylül'de devreye girecek Ortak Hasar İhbar Merkezi ile sigortalıların haklarına daha kolay ulaşması hedefleniyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Nurdan Türkdemir, yeni dönemin hasar hizmet kalitesini artırırken sigortaya duyulan güvenin güçlenmesine de katkı sağlayacağını belirtti.

Sigorta sektöründe 2026 yılında hayata geçirilen düzenlemeler, özellikle oto sigortalarında hasar yönetimini önemli ölçüde yeniden şekillendiriyor. Yılım ilk aylarında ekspert atama sisteminde yapılan değişiklikler ve 1 Temmuz'da yü-

rürlüğe giren Trafik Sigortası Genel Şartları'ndaki yeni uygulamaların ardından, 22 Temmuz'da yayımlanan 2026/22 sayılı Genelge ile hasar başvurularında yeni bir adım daha atıldı.

Anadolu Sigorta, birbirini tamamlayan bu düzenlemelerin hak sahiplerinin polişelerinden doğan haklara daha kolay ve hızlı ulaşması, hasar süreçlerinin kısılması ve sigorta şirketleriyle doğrudan iletişimin güçlenmesi açısından önemli olduğunu değerlendiriyor.

Nurdan Türkdemir:
“Sigortalıların haklarına daha hızlı ulaşmasını sağlayan bir yapı kuruluyor”

Düzenlemelerle ilgili görüşlerini aktaran Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Nurdan Türkdemir, şunları söyledi: “2026, sektörümüz açısından önemli yapısal değişikliklerin hayata geçirildiği bir yıl oluyor. Ekspert atamalarının merkezi bir yapıya kavuşturulması, değer kaybının maddi hasarla birlikte değerlendirilmesi ve Ortak Hasar İhbar Merkezi'nin devreye alınması birbirini tamamlayan önemli adımlar. Bu düzenlemelerle, hak sahiplerinin zararlarının daha hızlı tespit edilmesi ve tazminatlarına doğrudan ulaşabilmeleri kolaylaşıyor. Özellikle değer kaybı için ayrıca başvuru

gerekliğinin ortadan kalkmasını çok kıymetli buluyoruz. Polişeden doğan bir hakkın, vatandaşımız bu hakkın farkında olmasa dahi değerlendirmeye alınması, sigortanın koruyucu rolünü güçlendiren önemli bir gelişme. Anadolu Sigorta olarak bu dönüşümün hasar hizmet kalitesini artıracağına, sigortaya duyulan güveni ve sigorta bilincini güçlendireceğine inanıyoruz.”

Türkdemir, “Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun ve değerli yöneticilerinin sektörümüzün gelişimi adına ortaya koyduğu kararlılığı çok kıymetli buluyoruz. Anadolu Sigorta olarak sigortalılarımızın haklarına daha kolay ulaşmasını sağlayan, hasar süreçlerini iyileştiren ve sektörümüze duyulan güveni güçlendiren bu dönüşüme aktif katkı sunmaya devam edeceğiz” dedi.

Ekspert atamalarında merkezi sistem Türkiye geneline yayıldı

Yılım başında yapılan mevzuat değişikliğiyle trafik sigortası kapsamında hasar tespiti için gerçekleştirilen ekspert atamalarının Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) üzerinden sıralı olarak yapılmasına yönelik yeni sisteme geçildi. Nisan ayında Bursa ve Ordu'da pilot olarak başlayan ve temmuz ayında yedi il daha eklenerek genişletilen uygulama, 1 Ağustos itibarıyla Türkiye geneline yayıldı. Kasko poliçeleri kapsamında tam ve ağır hasara uğrayan araçlar için gerçekleştirilecek ekspert atamalarının da SBM üzerinden yapılması zorunlu hale geldi.

Pilot uygulama döneminde SED-DK, TOBB, SBM, Türkiye Sigorta Birliği ve sigorta şirketleri temsilcisinin yer aldığı bir komite oluşturulurken, Anadolu Sigorta da sistemin geliştirilmesine yönelik çalışmalara aktif katkı sağladı.

Değer kaybı için ayrıca başvuru gerekmiyor

Oto sigortalarında hak sahiplerini doğrudan ilgilendiren bir diğer önemli değişiklik ise 1 Temmuz'da yürürlüğe girdi. Yeni uygulamayla trafik kazasında maddi hasara uğrayan hak sahiplerinin araçlarının-daki değer kaybı için ayrıca başvuruda bulunmasına gerek kalmadı.

Maddi hasar dosyasını değerlendiren ekspert, aynı süreçte araçta değer kaybı oluşup oluşmadığını da inceliyor. Değer kaybının tespit edilmesi halinde maddi hasar ve değer kaybı aynı rapor kapsamında değerlendirilebiliyor. Böylece hak sahiplerinin maddi hasar sürecinin tamamlanmasını bekleyerek değer kaybı için yeniden başvurusu ve ikinci bir ekspertiz sürecini takip etmesi gerekmiyor.

Anadolu Sigorta, uygulamanın özellikle polişeden doğan hakları konusunda yeterli bilgiye sahip olmayan kişilerin de haklarına eksiksiz ve zamanında ulaşmasına katkı sağlayacağını öngörüyor. Değer kaybı hesaplamalarının standartlaşmasının ise yetkisiz aracılık faaliyetlerinin ve uyuşmazlıkların azalmasını desteklemesi bekleniyor.

1 Eylül'de Ortak Hasar İhbar Merkezi devreye giriyor

Hasaryönetimindeki yeni dönemin bir diğer adımı 1 Eylül'de atılacak. SEDDK tarafından 22 Temmuz'da yayımlanan 2026/22 sayılı Genelge ile motorlu araç sigortalarında hak sahiplerinin hasar ve tazminat başvurularının, sigorta şirketlerinin mevcut doğrudan başvuru kanallarına ek olarak Ortak Hasar İhbar Merkezi (OHİM) üzerinden



Nurdan Türkdemir

Anadolu Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

Yeni dönemde sigorta şirketlerinin poliçe ve bilgilendirme metinlerinde OHİM üzerinden başvuru yapılabileceğine ilişkin bilgiye yer vermesi de zorunlu olacak. Alo 193 Sigorta Hasar İhbar ve Şikâyet Hatı poliçelerin ön yüzünde görünür şekilde yer alacak.

OHİM üzerinden yapılan geçerli başvurular, SBM veri tabanına ulaştığı tarih ve saat itibarıyla ilgili sigorta şirketine veya ilgili kuruluşa yapılmış sayılacak. Sigorta şirketi ise başvurunun kendisine iletilmesini takip eden iş günü içerisinde hak sahibiyle iletişime geçerek gerekli belgeler, ekspertiz işlemleri, tahmini onarım süresi ve değer kaybı hesaplaması hakkında bilgi verecek.

Anadolu Sigorta, yıl boyunca hayata geçirilen düzenlemelerin hasarın gerçekleşmesinden tazminatın ödenmesine kadar uzanan süreci daha hızlı ve bütünsel hale getireceğini öngörüyor. Doğrudan başvuru imkânlarının güçlenmesinin, hak sahiplerinin yetkisiz araçlara ihtiyaç duymadan sigorta şirketlerine ulaşmasını kolaylaştırması da bekleniyor.

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan: Şirketler çalışanlarının inancını kaybettiği gün kaybetmeye başlar

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan “CEO Notları” serisinin üçüncü yazısında, şirketlerin başarısızlığının çoğu zaman yanlış strateji ya da düşük karlılıktan değil, çalışanların yönetime ve başarabileceklerine olan inancını kaybetmesinden kaynaklandığını belirtti. Erdoğan, sürdürülebilir bir dönüşüm için güven, tutarlılık, örnek liderlik ve adalet duygusunun kritik önem taşıdığına dikkat çekti.

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan “CEO Notları” serisinin üçüncü yazısında, şirketlerin başarısızlığının çoğu zaman yanlış strateji ya da düşük karlılıktan değil, çalışanların yönetime ve başarabileceklerine olan inancını kaybetmesinden kaynaklandığını belirtti. Erdoğan, sürdürülebilir bir dönüşüm için güven, tutarlılık, örnek liderlik ve adalet duygusunun kritik önem taşıdığına dikkat çekti.

Koray Erdoğan'ın “CEO Notları #3” başlığıyla paylaştığı yazının tamamı şöyle:

Bir Şirket Ne Zaman Kaybetmeye Başlar?

Bir şirket neden başarısız olur? Çoğu kişi pazar payı der. Kimisi düşük karlılık... Kimisi yanlış strateji... Kimisi kötü ürün...

Bence bunların hiçbirisi değildir. Bunlar çoğu zaman başarısızlığın nedeni değil, sonucudur. Bir organizasyonun gerçek çöküşü, çalışanlarının yönetime ve başarabileceklerine olan inancını kaybettiği gün başlar. Çünkü insanlar inanmadıkları bir hedef için mücadele etmezler. İnanmadıkları bir vizyonu peşinden gitmezler. Ve inanmadıkları bir lider için uzun süre fedakârlık yapmazlar. Bir süre görevlerini yerine getirirler. Toplantılara katılırlar. Raporlarını hazırlarlar. Kendilerinden isteneni yaparlar. Ama artık fazlasını yapmazlar.

İşte bence bir organizasyon için en tehlikeli nokta da budur. İnsanların şirketten ayrılması değil, şirkette kalıp mücadele etmeyi bırakması. Bu yüzden bir organizasyonu dönüştürmeye stratejiyle başlamam. Yeni hedefler koymak, organizasyon şemasını değiştirmek, yeni ürünler çıkarmak, yeni sistemler kurmak elbette önemlidir. Ama insanlar sizin bunları başarabileceğine inanmıyorsa, bunların hiçbirini tek başına organizasyonu dönüştürmez.

Önce insanların şu sorusuna cevap vermeniz gerekir: “Bu kez neden farklı olacak?” Ve bunun cevabı bir PowerPoint sunumunda değildir. Cevabı sizin davranışlarınızdadır. Önce güveni yeniden inşa etmeniz gerekir.

Peki güven nasıl kazanılır? İlk şart... Tutarlılık. İnsanlar söylediklerinizi dinler ama yaptıklarınıza inanırlar. Bugün söyledığınız ile yarın yaptığınız birbirini tutmuyorsa... Zor zamanlarda savunduğunuz değerlerden ilk vazgeçen siz oluyorsanız... İşler kötü gittiğinde dün söylediğiniz sözleri unutuyorsanız... Kimse size uzun süre inanmaz. Çünkü güven büyük sözlerle değil, küçük ama tutarlı davranışların zaman içinde birikmesiyle oluşur.

İkinci şart... Örnek olmak. Bir organizasyonda kültür, duvarlara yazılan değerlerden çok yöneticilerin davranışlarıyla şekillenir. Siz herkesten geç gelip herkesten erken çıkarken... İnsanlardan gece geç saatlere kadar çalışmalarını bekleyemezsiniz. Siz değişime inanmazken... Çalışanlarınızın değişime inanasını bekleyemezsiniz. Siz verdiğiniz sözleri tutmazken... Çalışanlarınızdan size güvenmelerini bekleyemezsiniz.

Ve şirket kazandığında bunun karşılığını sadece üst yönetim alıyor... Çalışanlardan o şirketi kendi şirketleri gibi sahiplenmelerini bekleyemezsiniz. Çünkü insanlar sadece başarıyı değil, başarının nasıl paylaşıldığını da izler. Adalet duygusu zedelendiği anda aidiyet de zedelenmeye başlar.

Üçüncü şart... Sabır. Bence dönüşümün en fazla küçümsenen tarafından biri budur. Bir kez anlatmanız yetmez. İki kez anlatmanız da yetmez. Çünkü siz yeni stratejinizi açıkladığınız gün insanların geç-

mişte yaşadıkları hayal kırıklıkları ortadan kalkmaz. Özellikle uzun süre başarısız olmuş organizasyonlarda insanlar önce sizi dinler. Sonra bekler. Sonra söylediklerinizle yaptıklarınızın aynı olup olmadığını bakar. Ve ancak ondan sonra inanmaya başlar.

Bu nedenle aynı hedefi... Aynı hikâyeyi... Aynı vizyonu... Yılmadan... Vazgeçmeden... Usanmadan... Tekrar tekrar anlatmanız gerekir. Ama sadece anlatmanız da yetmez. Her gün biraz daha kanıtlamanız gerekir. Ta ki önce birkaç kişi... Sonra daha fazlası... Ve sonunda bütün organizasyon: “Evet, bunu gerçekten başarabiliriz.” diyene kadar.

Kolay mı? Hayır.

Çünkü güven kazanmak gerçekten zordur. Ama kaybetmek... Bazen tek bir yanlış karar kadar kolaydır. Yıllarca inşa ettiğiniz güveni, insanların adaletsiz olduğuna inandığı tek bir kararla bile ciddi biçimde zedeleyebilirsiniz. Bu yüzden liderlik sadece doğru kararlar vermek değildir. İnsanların zor zamanlarda bile sizin kararlarınıza güvenebileceği bir geçmiş yaratmaktır. Ve bence gerçek dönüşüm de tam o anda başlar. İnsanlar artık yalnızca sizin koyduğunuz hedefe ulaşmaya çalışmazlar. O hedefi kendi hedefleri gibi görmeye başlarlar.

Kissadan hisse...

Bir organizasyonu değiştirmek istiyorsanız önce stratejiyi değil, insanların zihnindeki şu soruyu değiştirmeniz gerekir: “Yine olmayacak.” yerine “Bu kez gerçekten başarabiliriz.” dedirttiğiniz gün dönüşüm başlamış demektir. Çünkü bir organizasyonun dönüşümü stratejiyle değil, inançla başlar; güvenle mümkün olur.

GÜÇ BİRLİĞİ

Artık kasko her araç için ekonomik

HER YAŞA HER ARACA KASKONOMIQ

İSTEYENE İMM

SERVİS SEÇİMİ ARAÇ YAŞI

SINIRSIZ

KAZA HALİNDE

ÇEKİCİ KURTARICI İKAME ARAÇ

BÜYÜK PRİMLE 30 GÜN GÖNÜL RAHATLIĞI SİZDE

ARAÇ BEDELİNİN %85'E KADARI

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

Her yaşa, her araca **KASKONOMIQ**.

KARDEKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

BLOG
MAG
SÖZLÜK

QUICK SIGORTA