

Ahmet Yaşar:
**Afet risklerinde
daha güçlü
sigorta
mekanizmasına
ihtiyaç var**



Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'ten kurumlar vergisinde Türkiye'nin ilk 100'ünde

Güçlü finansal yapısı, sürdürülebilir büyüme performansı ve sektörüne yön veren yaklaşımıyla Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, 6 yıldır sigortalılığın yaygınlaşmasına katkı sunuyor.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürü Taha Çakmak, "Adımızdan aldığımız güçle, bugün ve gelecekte güveni büyütmeye, daha fazla insanımızı güvenceyle buluşturmaya ve ülkemizin geleceğine değer katmaya devam edeceğiz." dedi.



Taha Çakmak
Türkiye Sigorta
Genel Müdürü

s04 HABER

AM Best'ten Millî Reasürans'a güçlü not: Görünüm pozitif

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu AM Best, Millî Reasürans'ın finansal güç ve uzun vadeli ihraççı kredi notlarını yükselterek, her iki notun da görünümünü pozitif olarak değerlendirdi.

kul) seviyesine, Uzun Vadeli İhraççı Kredi Notu'nu (ICR) ise "b" (Marjinal) seviyesinden "bb-" (Makul) seviyesine yükseltti. FSR görünümünü durağandan pozitive revize eden AM Best, Uzun Vadeli ICR görünümünü ise pozitif olarak teyit etti.

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu AM Best, Millî Reasürans'ın Finansal Güç Notu'nu (FSR) C++ (Marjinal) seviyesinden B- (Ma-

HABER **s05**



Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan: Aynı kararlar, değişen koşullarda bambaşka sonuçlar getirebilir

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "CEO Notları" serisinin 5. yazısında, değişen koşullar karşısında yönetim anlayışının da sürekli yenilenmesi gerektiğine dikkat çekiyor. Erdoğan, iş dünyasında aynı kararların farklı koşullarda bambaşka sonuçlar doğurabileceğini vurgularken, sürdürülebilir başarının küçük denemeler, sürekli sorgulama ve değişime uyum sağlama becerisinden geçtiğini belirtiyor.

s09 SEKTÖR



Fikret Utku Özdemir
Millî Reasürans
Genel Müdürü



Ayhan Sincek
Katılım Emeklilik
Genel Müdürü

Katılım Emeklilik'in 18 yaş altı BES sözleşme sayısı 207 bini aştı

Okula dönüş dönemi, çocukların eğitim ve gelecek planlarının yeniden gündeme geldiği bir dönem olurken, ebeveynlerin uzun vadeli finansal planlamaya ilgisi de artıyor. 18 yaş altı BES, çocukların daha erken yaşta birikimle tanışmasını sağlarken devlet katkısı ve uzun vadeli yatırım getirilerinden yararlanma imkânı sunuyor. Katılım Emeklilik de Erken BES planıyla çocukların doğumdan itibaren BES sistemine dahil edilebilmesine olanak sağlıyor.

Çocuklar yeni eğitim döneminin heyecanını yaşarken, aileler de okul ihtiyaçlarının yanı sıra çocuklarının geleceğine yönelik finansal planlamalarını gözden geçiriyor.

SEKTÖR **s08**



SEDDK Başkanı Davut Menteş: 1 Milyon vatandaşın mağdur edildiği vurgunu bitireceğiz

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), trafik sigortalarında hasar ve değer kaybı süreçlerinin daha hızlı, şeffaf ve güvenli yürütülmesi amacıyla hayata geçirilen Trafik Sigortası Eylem Planı'nın yeni adımını devreye aldı. 1 Eylül itibarıyla faaliyete başlayan Alo 193 Ortak Hasar İhbar Merkezi

(OHİM) ile vatandaşların hasar bildirimlerini tek noktadan yapabilmesi ve yasa dışı hasar araçlarından korunması hedefleniyor.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), trafik sigortalarında hasar ve değer kaybı süreçlerinin daha hızlı, şeffaf ve güvenli yürütülmesi amacıyla hayata geçirilen Trafik Sigortası Eylem Planı'nın yeni adımını devreye aldı.

SEKTÖR **s09**



Elektrikli araç sahiplerine HDI Sigorta'dan yeni güvence paketi

Ayşe Can Okyay
HDI Sigorta Oto Sigortaları
Genel Müdür Yardımcısı

HABER **s03**



Türk Reasürans'tan 7 yılda genişleyen hizmet ağı

Özgür Bülent Koç
Türk Reasürans
Genel Müdür Vekili

GÜNCEL **s07**

Anadolu Sigorta'dan koşu kültürüne destek: "Bir Adım Daha Koşusu"

s04 SEKTÖR

Aydın Bozdemir
Anadolu Sigorta Genel
Müdür Yardımcısı



Türkasistans, Yeni Nesil Dijital Asistans Ekosistemini İnşa Ediyor

s10 SEKTÖR

Seydi Demir
Türkasistans Yönetim
Kurulu Üyesi





TSB Başkanı Ahmet Yaşar: Afet risklerinde daha güçlü sigorta mekanizmasına ihtiyaç var

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar, yeni Orta Vadeli Program'a ilişkin değerlendirmesinde; afet risklerinin yönetiminden ihracatın güvence altına alınmasına, uzun vadeli tasarrufların artırılmasından yeşil ve dijital dönüşüme kadar sigorta sektörünün ekonominin dayanıklılığını güçlendirmedeki stratejik rolüne dikkat çekti.

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar, yeni Orta Vadeli Program'a ilişkin değerlendirmesinde; afet risklerinin yönetiminden ihracatın güvence altına alınmasına, uzun vadeli tasarrufların artırılmasından yeşil ve dijital dönüşüme kadar sigorta sektörünün ekonominin dayanıklılığını güçlendirmedeki stratejik rolüne dikkat çekti.

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar'ın açıklaması şöyle:

Bugün açıklanan yeni Orta Vadeli Program (OVP), Türkiye ekonomisinin önümüzdeki üç yıllık döneme ilişkin temel politika önceliklerini ve yol haritasını ortaya koyması bakımından büyük önem taşımaktadır.

Türkiye Sigorta Birliği olarak Program'a ilişkin ilk değerlendirmelerimizi paylaşıırken; dezenflasyon ve sürdürülebilir büyümenin yanı sıra yatırımların, üretimin ve ihracatın desteklenmesi, finansmana erişimin kolaylaştırılması, uzun vadeli tasarrufların artırılması, yeşil ve dijital dönüşüm ile ekonomik güvenlik ve dayanıklılığın güçlendirilmesinin temel politika eksenleri arasında yer almasını son derece önemli buluyoruz.

Özellikle "dayanıklılık" kavramının OVP'de güçlü biçimde yer almasını, sigorta sektörü açısından son derece kıymetli görüyoruz. Enerji ve su arz güvenliğinden tarımsal dayanıklılığa, stratejik sektörlerden afet risklerine kadar oldukça geniş bir risk alanından söz ediyoruz. Sigortacılık; risklerin önceden yönetilmesi, ekonomik kayıpların paylaşılması ve kamu maliyesi üzerindeki yükün azaltılması yoluyla ekonomik ve toplumsal dayanıklılığın temel finansal araçlarından biridir.

Afetlere Karşı Finansal Dayanıklılığın Güçlendirilmesi

6 Şubat depremleri, afet risklerinin ekonomik ve mali boyutunu en çarpıcı biçimde ortaya koymuştur.

Bugün açıklanan verilere göre, 2023-2026 döneminde, 2026 yılı fiyatlarıyla deprem harcamalarının 5,4 trilyon TL'ye, yaklaşık 104 milyar dolara ulaşacağı; toplam harcamanın ise yaklaşık 116 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmesinin beklendiği ifade edilmiştir. 2027 yılında da yaklaşık 10 milyar dolarlık ilave harcama öngörülmektedir.

Bu rakamlar, afetlerin yalnızca insani ve sosyal sonuçlar doğurmadığını; aynı zamanda ülke ekonomisi ve kamu maliyesi açısından son derece büyük bir risk oluşturduğunu göstermektedir.

Bu nedenle afet sonrasında kamu kaynaklarıyla kayıpların telafi edilmesinin yanında, afet öncesinde riski azaltan kentsel dönüşüm politikalarının hızlandırılması ve kalan riskin daha büyük bölümünün sigorta, reasürans ve sermaye piyasaları aracılığıyla paylaşılması gerektiğine inanıyoruz.

Zorunlu Afet Sigortası'nın kapsamının genişletilmesini de afetlere karşı finansal dayanıklılığın güçlendirilmesine yönelik bütüncül yaklaşımın önemli unsurlarından biri olarak değerlendiriyoruz.

İhracatın Güvence Altına Alınmasında Sigortanın Rolü

OVP'de ihracat sigortalarının daha etkin kullanılmasına yönelik yaklaşımı da son derece önemli buluyoruz.

Türkiye'nin ihracat hedeflerini büyütürken ihracatçılarımızın ticari ve politik risklere karşı korunması, firmalarımızın yeni pazarlara daha güvenli biçimde açılabilmesine ve rekabet güçlerinin artırılmasına katkı sağlayacaktır.

Bu çerçevede sigorta sektörünün, ihracat politikasını tamamlayan tali bir unsur olarak değil; finansmanla birlikte ihracat politikalarının temel araçlarından biri olarak değerlendirilmesi gerektiğine inanıyoruz.

Finansal Sistemin Derinleşmesi ve Banka Dışı Finansman

Programda banka dışı finansal kuruluşların geliştirilmesi ve finansmana erişimin kolaylaştırılmasına yönelik ortaya konulan yaklaşım, finansal sistemimizin derinleşmesi açısından da önem taşımaktadır.

Türkiye'nin büyümesinin ağırlıklı olarak bankacılık sistemi üzerinden finanse edildiği yapıdan; sigorta, emeklilik, sermaye piyasaları ve diğer banka dışı finansal kuruluşların daha güçlü rol üstlendiği dengeli ve derinlikli bir finansal mimariye geçişi destekliyoruz.

Sigorta ve emeklilik sektörlerinin büyümesi, risklerin finansal sistem içinde daha geniş bir tabana yayılmasına katkı sağlarken aynı zamanda uzun vadeli fonların ekonomiye kazandırılmasını da mümkün kılacaktır.

Uzun Vadeli Tasarrufların Artırılması

OVP'de uzun vadeli tasarrufların teşvik edilmesine yönelik hedeflerin, sigorta ve emeklilik sektörümüz açısından özel bir öneme sahip olduğunu düşünüyoruz.

Hayat sigortaları ve Bireysel Emeklilik Sistemi'nin büyümesi, yalnızca bireylerin geleceklelerini güvence altına almalarına katkı sağlamamakta; aynı zamanda Türkiye ekonomisinin ihtiyaç duyduğu uzun vadeli yerli kaynakların oluşmasına ve sermaye piyasalarının derinleşmesine de destek vermektedir.

Tasarrufların artırılması ve uzun vadeye yönlendirilmesi, Türkiye'nin yatırımlarını daha güçlü bir yerli finansman tabanıyla destekleyebilmesi bakımından stratejik önem taşımaktadır.

Yeşil ve Dijital Dönüşümde Sigorta

Yeşil ve dijital dönüşümün hızlandırılması hedefini de sektörümüz açısından önemli bir fırsat alanı olarak görüyoruz.

Yenilenebilir enerji yatırımlarından enerji verimliliğine, iklim risklerinden yeni teknolojilere ve dijital altyapılara kadar dönüşümün beraberinde getirdiği yeni risklerin doğru şekilde yönetilmesinde sigorta sektörünün rolü giderek daha kritik hâle gelmektedir.

Sigorta, yalnızca gerçekleşen risklerin sonuçlarını karşılayan bir mekanizma değil; yatırımın önünü açan, finansmana erişimi destekleyen ve yatırımların sürdürülebilirliğini güvence altına alan stratejik bir araçtır.

Dezenflasyon Süreci Sigortacılıkta Yeni Bir Dönemin Kapısını Açacak

Dezenflasyon sürecinin sigorta sektörümüzde de yeni bir dönemin kapısını açacağına inanıyoruz.

Önümüzdeki dönemde sektör olarak;

enflasyon kaynaklı nominal prim artışından reel büyümeye, prim tutarından poliçe ve sigortalı sayısının artırılmasına, finansal gelirlerden sürdürülebilir teknik kârlılığa ve sigorta penetrasyonunun yükseltilmesine daha fazla odaklanmamız gerekecektir.

Türkiye'de sigortacılığın ekonomideki payının artırılması, koruma açığının azaltılması ve daha geniş kesimlerin sigorta güvencesine erişebilmesi, sektörümüzün önümüzdeki dönemdeki temel öncelikleri arasında yer alacaktır.

"Sigorta Sektörü OVP'nin Stratejik Paydaşlarından Biridir"

Sigorta sektörü, OVP'nin sonuçlarından yalnızca yararlanan bir sektör değil, Program'da ortaya konulan hedeflerin gerçekleşmesine doğrudan katkı sağlayabilecek stratejik sektörlerden biridir.

Afetlerin kamu maliyesi üzerindeki yükünün azaltılmasından ihracatın güvence altına alınmasına, yatırımların korunmasından uzun vadeli tasarrufların artırılmasına; yeşil dönüşümün desteklenmesinden finansal sistemin derinleşmesine kadar çok geniş bir alanda sektörümüzün üstlenebileceği önemli sorumluluklar bulunmaktadır.

Türkiye Sigorta Birliği olarak, Orta Vadeli Program'ın tamamını sektörümüz açısından detaylı biçimde değerlendireceğiz. Programda ortaya konulan hedeflerin sigortacılık, emeklilik ve reasürans sektörlerine olası yansımalarını analiz ederek, sektörümüzün söz konusu hedeflere daha güçlü katkı sağlayabilmesi için oluşturacağımız önerileri ilgili kamu kurumlarımız ve paydaşlarımızla paylaşacağız.

Araç Alırken Sürprizlere Yer Yok!

Yeni hizmetimiz TRAMER360 ile araç geçmişini tek bir raporda görüntüleyin.

TRAMER360 araç hasar sorgulama raporuna şimdi ulaşın!

Hemen sorgula: Sigortam360.com

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi



Ayşe Can Okyay

HDI Sigorta Oto
Sigortaları Genel
Müdür Yardımcısı

Elektrikli araç sahiplerine HDI Sigorta'dan yeni güvence paketi

HDI Sigorta, elektrikli araç sahiplerinin değişen beklenti ve ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik çözümler sunmaya devam ediyor. Hızla büyüyen ve çeşitlenen elektrikli araç segmentine özel kasko çözümü sunan şirket; bu ürüne eklediği mobil şarj, siber saldırı ve elektrikli araçlara özel çekici risklerine yönelik yeni teminatlarla güvence kapsamını genişletti.

HDI Sigorta, elektrikli araç sahiplerinin değişen beklenti ve ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik çözümler sunmaya devam ediyor. Hızla büyüyen ve çeşitlenen elektrikli araç segmentine özel kasko çözümü sunan şirket; bu ürüne eklediği mobil şarj, siber saldırı ve elektrikli araçlara özel çekici risklerine yönelik yeni teminatlarla güvence kapsamını genişletti.

Müşterileriyle kurduğu bağ yenilikçi ürünlerle güçlendirilen HDI Sigorta, sürdürülebilirlik vizyonu doğrultusunda yeşil dönüşümü ve çevrenin korunmasını desteklerken, mobilite dünyasının dönüşümüne de katkı sağlamayı sürdürüyor. İnsan ve güven odaklı yaklaşımını sigortacılık ürünlerine entegre eden HDI Sigorta, elektrikli araç kullanıcılarının karşılaşılabileceği farklı senaryolara karşı kapsayıcı bir güvence kalkanı oluşturuyor.

Şarj kablosu veya adaptörün zarar görmesi ya da çalınması, hava koşullarına bağlı akım zararları ve şarjı biten aracın en yakın istasyona ücretsiz çekilmesi gibi ayrıcalıklarını yenilikçi adımlarla daha da pekiştiren şirket, sigortacılığı polise sınırlarının ötesine taşıyarak hayatın doğal bir parçası haline getiriyor. HDI Sigorta'nın teknoloji odaklı risk çözümü ortağı yaklaşımıyla müşterilerine uçtan uca konforlu bir elektrikli araç deneyimi sunan kaskosuna eklediği avantajlar şöyle sıralanıyor:

Siber Güvence Teminatı: Yeni nesil elektrikli araçların en büyük ihtiyaçlarından birinin siber güvenlik olduğu gerçeğinden hareket eden HDI Sigorta, siber saldırılar sonucunda araç elektroniğinde meydana gelebilecek arızaları ve hasarları güvence altına alıyor.

Mobil Şarj Hizmeti: "Daima yanında olma" vaadini sunduğu hizmetlerle somutlaştıran HDI Sigorta, anlaşılabilir hizmet ağı kapsamında yolda kalan araçlara 7 ilde (İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya, Kocaeli, Sakarya, Konya) ortalama 60 km menzil sağlayacak mobil şarj desteği veriyor.

Yetkili Şarj Noktası Hasar Güvencesi: EPDK lisanslı istasyonlarda veya TSE/CE sertifikalı yetkili montajlı sabit ünitelerde şarj işlemi sırasında oluşabilecek mekanik ve elektriksiz zararları teminat altına alıyor.

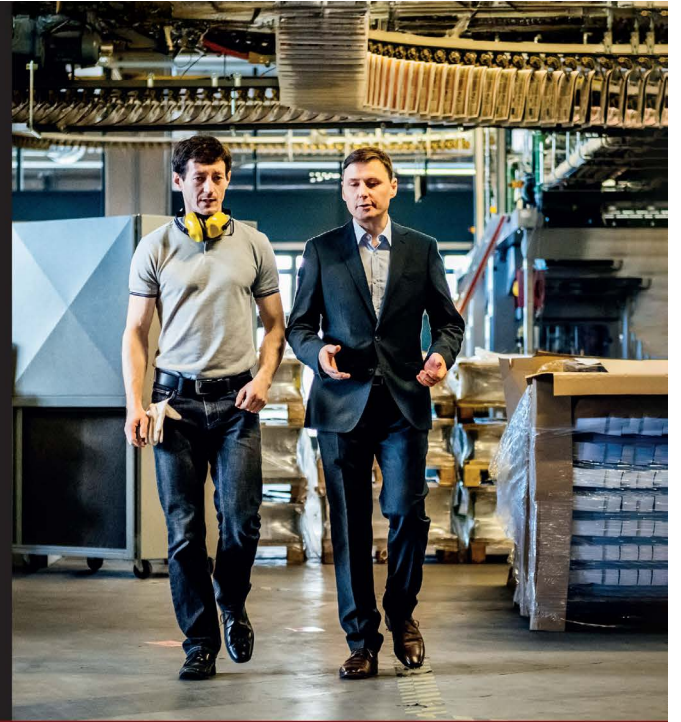
Duvar Tipi Şarj Teminatı (Wallbox & İndüksiyon Plakası): Ev veya iş yerlerinde kurulu olan ve montajı yetkili ekipler tarafından yapılan sabit şarj üniteleri; üçüncü şahısların kasıtlı zararları ve sigortalı aracın kazaan çarpması sonucu oluşan hasarlara karşı güvence altına alınıyor.

Zenginleştirilmiş Yol Yardım Hizmeti ve Ahtapot Çekici Desteği: Elektrikli araç ürününde yol yardım seçeneklerinde müşterinin tercihinine göre ikamet iline çekim ve il içi seçeceği lokasyondaki servise çekim hizmetlerini bir arada sunarken, bir kaza durumunda, elektrikli araçların yapısına en uygun ve güvenli taşıma yöntemi olan ahtapot çekici ile elektrikli araçlara en üst düzey koruma sağlıyor. "Her Anında Daima Yanında" ilkesini ürün geliştirme yaklaşımının merkezine alan HDI Sigorta Oto Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Can Okyay, şunları söyledi:

"Elektrikli araçların yaygınlaşmasıyla birlikte yalnızca araç teknolojileri değil, kullanıcıların karşılaştığı riskler ve sigortadan beklentileri de değişiyor. Biz de bu değişimi şekilde taşınmasına kadar elektrikli araç kullanımına özgü ihtiyaçları bütüncül olarak ele aldık. Ürünümüze eklediğimiz yeni teminat ve hizmetlerle müşterilerimizin ihtiyaç duyduğu güvenceyi doğru yerde ve doğru şekilde sunarken, sürdürülebilirlik bakış açımızı ve çevre ile olan bağımızı da güçlendiriyoruz. Önümüzdeki dönemde de değişen riskleri ve kullanım alışkanlıklarını yakından izleyerek ürün ve hizmetlerimizi geliştirmeye devam edeceğiz."



ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK



Kurumsal Sigortacılıkta 21. yüzyıl anlayışı.

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

corpussigorta.com.tr

CORPUS
SİGORTA

HDI Fibaemeklilik

HDI Fibaemeklilik'ten 18 yaş altı BES'e özel "Okula Dönüş" kampanyası

Cocuklarının hayallerine bugünden yatırım yapmak isteyen ailelerin yanında olan HDI Fibaemeklilik, okula dönüş dönemine özel kampanyasıyla çocuklarının geleceği için birikim yapmaya başlayan ailelere ek bir fayda sunuyor. Eylül ayı boyunca HDI Fibaemeklilik'in dijital kanalları üzerinden aylık 2.000 TL ve üzeri katkı payıyla 18 yaş altı BES sözleşmesi başlatanlar, 2.000 TL değerinde LC Waikiki hediye kartının sahibi oluyor.

18 yaş altındaki çocukların da Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) dahil olabilmeleri, ebeveynlere çocuklarının geleceği için bugünden finansal bir plan oluşturma imkânı sunuyor. Üstelik HDI Fibaemeklilik'in 18 yaş altı için özel olarak sunduğu "Gelecek Net BES Planı" şirketin dijital kanalları üzerinden sadece birkaç dakikada, hızlı ve kolay bir şekilde oluşturulabiliyor. Böylece aileler, herhangi bir fiziksel işlem gerçekleştirmeden çocuklarının geleceği için birikim yapmaya hemen başlayabiliyor.

18 yaş altı BES, çocukların geleceği için uzun vadeli birikim imkânı sunmasının yanı sıra devlet katkısı avantajıyla da ailelere önemli bir fırsat sağlıyor. Ebeveynler hem kendi adlarına hem de çocukları adına başlattıkları BES sözleşmeleri için yüzde 20 devlet katkısından ayrı ayrı yararlanabiliyor. Devlet katkısı üst limitinin kişi bazında uygulanmasıyla, aile genelinde yararlanılabilecek toplam devlet katkısı tutarı da artıyor.

Aileler, katkı payı tutarlarını zaman içerisinde bütçelerine göre arttırabiliyor ve diledikleri zaman ek katkı payı ödeyebiliyor. Erken yaşta başlayan ve düzenli olarak sürdürülen birikimler; ilerleyen yıllarda çocukların eğitim ve kariyer yolculuklarındaki önemli dönüm noktaları için finansal destek oluşturabiliyor. HDI Fibaemeklilik Genel Müdür Yardımcısı Erhan İleri, erken yaşta BES'e dahil olmanın önemine ilişkin şunları söyledi:

"Çocukların BES'le erken yaşta tanışması, küçük ve düzenli adımların uzun vadede güçlü bir birikime dönüşmesini sağlıyor. Örneğin, 8 yaşında sisteme dahil edilen ve adına ayda 2.000 TL düzenli katkı payı ödenen bir 18 yaş altı BES katılımcısı, ödemelerin kesintisiz sürdürülmesi halinde 56 yaşına geldiğinde devlet katkısı dahil yaklaşık 3,1 milyon TL birikime ulaşabiliyor*. Üstelik katılımcı 18 yaşını geçtiğinde evlilik, araç veya konut alımı gibi finansal desteğe ihtiyacı duyduğu zamanlarda sözleşmesini sonlandırmadan birikiminin bir kısmını kullanabiliyor. Bu örnek, birikime erken başlamanın ve za-

mana yatırım yapmanın çocukların uzun vadeli finansal geleceği açısından ne kadar değerli olduğunu gösteriyor."

30 Eylül'e kadar devam edecek kampanyadan yararlanmak ve 18 yaş altı BES hakkında detaylı bilgi almak için HDI Fibaemeklilik'in dijital kanallarını ziyaret edebilirsiniz.

*Örnek senaryo, Emeklilik Gözetim Merkezi'nin hesaplama yöntemindeki varsayımlar esas alınarak oluşturulmuştur.

SİGORTA POSTASI
SİGORTACILIKIN YENİ HALİ

ISSN: 2622-8897

İmtiyaz Sahibi
Bursalı Ortaklık

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Üveys Altın

Hukuk Danışmanı
Av. Enes Balık

Baskı Yeri
Beşiktaş'ta Matbaa
Anadoluhisari, Karlıtepe Cd. 56220
Yıldırım İncesu

Abonelik
sigortapostasi.net@gmail.com

İletişim
0212 491 53 23 | Mobil: 0532 867 83 63
sigortapostasi.net@gmail.com
www.sigortapostasi.net

Bu gazeteyle yazan muhabirlerin fikirleri yazılarına aittir. Yayıncıların bu yazıların sorumluluğu ile muhabirlerin aittir. Yayıncıların yazı ve görselleri kullanırsa ya da tımarını kayıtlı görselleri kullanırsa, Sigorta Postası, bu yazıyı kullanır. Bu yazıyı kullanır.

✕ □ f @ in ≡ sigortapostasi



Taha Çakmak

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürü

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'ten kurumlar vergisinde Türkiye'nin ilk 100'ünde

Güçlü finansal yapısı, sürdürülebilir büyüme performansı ve sektörüne yön veren yaklaşımıyla Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, 6 yıl-
dır sigortalılığın yaygınlaşmasına katkı sunuyor.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürü Taha Çakmak, "Adımızdan aldığımız güçle, bugün ve gelecekte güveni büyütmeye, daha fazla insanımızı güvenceyle buluşturmaya ve ülkemizin geleceğine değer katmaya devam edeceğiz," dedi.

Sigorta ve emeklilik sektörünün öncü kuruluşları Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, kuruluşlarının 6. yılında güçlü finansal performansları, sürdürülebilir büyüme anlayışları, müşteri odaklı yaklaşımları, yaygın hizmet ağıları, sigortayı herkes için daha erişilebilir kılma hedefleri, yenilikçi ürün ve hizmetleriyle sektördeki lider konumlarını güçlendirmeye devam ediyor.

Haziran sonu itibarıyla aktif büyüklüklerinin toplamı 791,7 milyar TL'ye ulaşan Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik; 2 bin 600'ü aşkın çalışanı, 4 bin 500'ü aşan acente ve brokeri, 6 bin 300'ü aşan anlaşmalı banka şubesi, sağıkta 6 bini aşkın ve kaskoda 4 bine yakın anlaşmalı oto servisiyle Türkiye'nin dört bir yanındaki sigortalılarına hizmet sunarken, iş ortakları ve paydaşlarıyla da değer üretmeyi sürdürüyor.

6 yılda toplam 13,3 milyon müşteriye ulaşan Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, hayat dışında 72,5 milyon poliçe adedi ve 432,3 milyar TL prim üretimi, BES ve OKS'de 531 milyar TL fon büyüklüğü ve 6,3 milyon sözleşme adedi, hayat branşında 88,3 milyar TL prim üretimi ve 59 milyon poliçe adediyle Türkiye ekonomisine katkı sağlarken, geniş müşteri portföyü, yaygın dağıtım ağı, yenilikçi yaklaşımı ve güçlü insan kaynağıyla da milyonlara güvencesi olmaya devam ediyor.

"Bizim için başarı, sigortayı her kesim için erişilebilir kılmak ve sigortalılığın yaygınlaşmasına katkı sunmak"

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak 6 yılda güçlü bir büyüme kaydettiklerini ve şirketlerin alanlarının lideri olduğunu belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, "Bugün geldiğimiz noktada finansal gücümüzü ve sek-

törümüzdeki lider konumumuzu, daha fazla vatandaşımızı sigorta ve emeklilik güvencesiyle buluşturma sorumluluğuyla birlikte değerlendiriyoruz. Bizim için başarı sadece prim üretimini, fon büyüklüğünü ya da kârlılığımızı artırmak değil, sigortayı toplumun her kesimi için erişilebilir kılmak ve ülkemizde sigortalılığın yaygınlaşmasına katkı sunmaktır," dedi.

Taha Çakmak, enflasyonla mücadele sürecinde şirketlerinin güçlü finansal performanslarını bu yılın ilk yarısında da sürdürdüklerini ifade ederek, şunları kaydetti: "Türkiye Sigorta olarak prim üretimimizi yüzde 30 artışla 94,2 milyar TL'ye yükseltirken, Türkiye Hayat Emeklilik olarak hayat branşında yüzde 52 artışla 23,4 milyar TL'ye, BES ve OKS'de 5 milyon katılımcımızla 531 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşarak lider konumumuzu güçlendirdik. Sağıkta milyonların güvencesi olurken, bireysel emeklilikte en yüksek BES fon getirisiyle katılımcılarımızın birikimlerine değer katmayı sürdürdük. Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'te toplam kârlılığımızı 6 yılda 17 kat artırdık. İki şirketimizin toplam net kârı bu yılın ilk yarısında yüzde 48 artışla 24,5 milyar TL'ye ulaştı. Enflasyonla mücadele ve herkes için sigorta vizyonumuz doğrultusunda, kasko ve tamamlayıcı sağık ürün gruplarımızda fiyat artışına gitmeden büyümemizi sürdürdük. 2026'nın ilk yarısında sigorta enflasyonunun üzerinde reel büyüme kaydederken, bu büyümeyi teknik kârlılıkla destekledik. Yatırım portföyümüzü çeşitlendiren ve sigorta erişilebilirliğini artıran hedeflerimizi başarıyla gerçekleştirdik. Finansal büyümemizin yanı sıra sigortalılarımızın ihtiyaç duydukları anda yanlarında olmayı en temel sorumluluklarımızdan biri olarak görüyoruz. Bu anlayışla 6 yılda 16 milyon hasar dosyasını değerlendirerek toplam 145 milyar TL hasar ödemesi gerçekleştirdik. Bu performansın temelinde etkin risk yönetiminiz, mali disiplininiz, dengeli fiyatlama yaklaşımımız ve sürdürülebilir büyüme stratejimiz yer alıyor. Başarımızı sadece finansal göstergelerle sınırlı tutmadık. Kuruluşumuzdan bu yana ulusal ve uluslararası platformlarda toplam 182 ödülle layık görüldük. Brand Finance'ın en değerli markalar listesinde 5 yıl üst üste yer aldık, dijitalleşme vizyonumuz doğrultusunda yenilediğimiz mobil uygulamamızla 9,5 milyon kullanıcıya ulaştık."

Türkiye'nin geleceğine katkı sunmayı en önemli önceliklerinden biri olarak gördüklerinin önemine vurgu yapan Taha Çakmak, "Türkiye adını taşımanın gururu ve sorumluluğuyla milyonlarca vatandaşımızın yanı sıra köprülerden barajlara, uçaklardan sondaj gemilerine, uçaklardan enerji santrallerine kadar ülkemizin stratejik değerlerine de güvence sunuyoruz. Yenilenebilir enerji yatırımlarını güvence altına alarak sürdürülebilir bir geleceğe katkı sağlarken, spordan çevreye, eğitimden toplumsal dayanışmaya uzanan çalışmalarımızla ülkemiz için değer üretmeye devam ediyoruz. Her yıl olduğu gibi 6. yıl dönümümüzde de Yeşil Vatan'a katkı sunmak amacıyla çalışanlarımız ve acentelerimiz adına toplamda 10 bin adet fidan bağışında bulunarak Çanakkale'de Türkiye Sigorta Hatıra Ormanı oluşturduk."

Önümüzdeki dönemde de farklı gelir gruplarının ve müşteri segmentlerinin ihtiyaçlarına uygun, erişilebilir ürün ve hizmetler geliştirerek sigorta ve emekliliğin daha geniş kitlelere ulaşması için çalışmayı sürdüreceklerini belirten Çakmak, "Adımızdan aldığımız güçle, güveni büyütmeye, daha fazla insanımızı güvenceyle buluşturmaya ve ülkemizin geleceğine değer katmaya devam edeceğiz," dedi.



Aydın Bozdemir

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Anadolu Sigorta'dan koşu kültürüne destek: "Bir Adım Daha Koşusu"

Anadolu Sigorta, sağlıklı yaşamı desteklemek ve koşu kültürünün yaygınlaşmasına katkı sağlamak amacıyla ilk kez düzenlediği "Anadolu Sigorta Bir Adım Daha Koşusu"nu 20 Eylül Pazar günü İstanbul Haliç'te gerçekleştirecek. Balat İskelesi önünden başlayıp yine aynı noktada sona erecek, 5 ve 10 kilometrelik parkurlarda düzenlenecek organizasyon, her seviyeden koşucuyu tarihi Haliç kıyılarında buluşturacak.

Türkiye'nin ilk ulusal sigorta şirketi Anadolu Sigorta, sağlıklı yaşamı destekleyen çalışmalarına bir yenisini ekliyor. Bu yıl ilki düzenlenen ve İstanbul Maratonu için kriter koşusu niteliğindeki 'Anadolu Sigorta Bir Adım Daha Koşusu', 20 Eylül Pazar günü Balat İskelesi önünden başlayacak. 5 ve 10 kilometrelik parkurlarda gerçekleştirilecek organizasyon, sporu yaşamın doğal bir parçası haline getirmeyi hedefleyen her yaştan katılımcıyı aynı heyecan etrafında buluşturacak.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Aydın Bozdemir "Şirketimiz, koşuyu yalnızca bir spor dalı olarak değil; insanların kendileriyle kurdukları en güçlü bağlardan biri olarak görüyor. Çünkü koşmak; her yaştan insanın, herhangi bir ekipmana ihtiyaç duymadan, kendi temposunda başlayabileceği ve sürdürebileceği en erişilebilir sağlık yolculuklarından biri. Bu anlayış doğrultusunda Türkiye'de bugüne kadar birçok koşu etkinliğinin sponsorluğunu üstlendik, üstlenmeye de devam ediyoruz. Bir Adım Daha ise her şeyiyle Anadolu Sigorta'nın düzenlediği bir koşu. Bu sene ilkinin gerçekleştirecek olmanın heyecanını yaşıyoruz. Bir Adım Daha Koşusu, birlikte spor yapan, deneyimlerini paylaşan ve birbirinden güç alan kalıcı bir koşu topluluğunun oluşmasına katkı sunmayı amaçlıyor. 'Kaybetmek Yok' sloganıyla sürdürülebilir bir gelecek inşa etme hedefiyle çalışırken, yürüttüğümüz toplumsal etkisi yüksek kurumsal sosyal sorumluluk projelerimizle de topluma katkı sunmayı önceliklendiriyoruz" dedi.

Tüm katılımcılara hatıra madalyası verilecek

Tarihi Haliç kıyısında gerçekleştirilecek organizasyonda 5 kilometrelik parkur, Balat Vapur İskelesi önünden başlayarak Ayvansaray Caddesi üzerinden Unkapanı Atatürk Köprüsü ile Refik Saydam Caddesi kesişimindeki dönüş noktasına ulaşıldıktan sonra yeniden Balat Vapur İskelesi önünde tamamlanacak. 10 kilometre kategorisinde yarışacak sporcular ise aynı parkuru iki kez koşacak. Saat 09:00'da başlayacak yarışlar, 16 yaş ve üzerindeki katılımcılara açık olacak. Organizasyonda genel klasmanın yanı sıra gençler ve erkek sporcular için ayrı klasmanlar da yer alacak.

Yarışı tamamlayan tüm katılımcılara hatıra madalyası verilecek organizasyonda zaman ölçüm hizmeti, yarış paketi, sporcu çantası, su istasyonları ve yarış sonrası ikramlar da sunulacak. Kayıtlar 16 Eylül tarihine kadar devam edecek; kontenjanın dolması halinde başvurular daha erken sona erebilecek.

Koşmanın ileri taşıyan gücü keyifli bir filmle duyuruldu

Anadolu Sigorta, 20 Eylül'de gerçekleştirilecek Bir Adım Daha Koşusu'nu eğlenceli bir filmle de duyurdu. Yapay zekâ teknolojilerinden yararlanılarak oluşturulan karakterlerin yer aldığı filmde, dış sesin kendisine seslenmesiyle harekete geçen Emre, attığı her adımda kendisinin daha iyi halleriyle karşılaşılıyor. Film, koşmanın insanı hem fiziksel hem de zihinsel olarak ileri taşıyan gücünü eğlenceli bir anlatımla ortaya koyuyor.

TÜM RİSKLERLE ARANDA

QR KODU OKUT

HER ANINDA DAİMA YANINDA



Fikret Utku Özdemir
Milli Reasürans
Genel Müdürü

AM Best'ten Millî Reasürans'a güçlü not: Görünüm pozitif

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu AM Best, Millî Reasürans'ın finansal güç ve uzun vadeli ihraççı kredi notlarını yükselterek, her iki notun da görünümünü pozitif olarak değerlendirdi.

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu AM Best, Millî Reasürans'ın Finansal Güç Notu'nu (FSR) C++ (Marjinal) seviyesinden B- (Makul) seviyesine, Uzun Vadeli İhraççı Kredi Notu'nu (ICR) ise "b" (Marjinal) seviyesinden "bb-" (Makul) seviyesine yükseltti. FSR görünümünü durağandan pozitive revize eden AM Best, Uzun Vadeli ICR görünümünü ise pozitif olarak teyit etti.

AM Best'in değerlendirmesinde, Millî Reasürans'ın notlarındaki yükselişin temelinde şirketin bilanço gücünde kaydettiği iyileşme yer aldı. AM Best, Millî Reasürans'ın bilanço gücünü ve operasyonel performansını yeterli, iş profilini nötr ve kurumsal risk yönetimini sınırlı olarak değerlendirirken, not artışında özellikle risklere göre ayarlanmış sermaye yeterliliğindeki güçlenmeye dikkat çekti.

Bu iyileşmede, şirketin elde ettiği kârların bünyede tutulmasıyla sermaye yapısının güçlenmesi ve Best's

Capital Adequacy Ratio (BCAR) metodolojisine göre ölçülen risklere göre ayarlanmış sermaye yeterliliğindeki artış belirleyici oldu. AM Best ayrıca, Türkiye'de ekonomik koşulların daha istikrarlı hale gelmesinin de bu gelişimi desteklediğine işaret etti.

Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, kredi notlarındaki yükselişi değerlendirerek, "AM Best tarafından gerçekleştirilen bu not artışını, Millî Reasürans'ın finansal gücünü ve sermaye yapısında son dönemde kaydettiği gelişimi ortaya koyan önemli bir gösterge olarak değerlendiriyoruz. Kârlılığımızı sürdürülebilir kalmaya, sermaye yapımızı güçlendirmeye ve risklerimizi etkin biçimde yönetmeye devam edeceğiz. Finansal gücümüzü sürdürülebilir büyümenin temel unsurlarından biri olarak görüyor; güçlü bilanço yapımız, sektörel uzmanlığımız ve uzun vadeli bakış açımızla hedeflerimiz doğrultusunda çalışmalarımızı kararlılıkla sürdürüyoruz" dedi.

AM Best'in FSR görünümünü pozitive revize etmesi ise Millî Reasürans'ın bilanço gücü göstergelerinde kısa ve orta vadede ilave iyileşmelerin beklendiğine işaret ediyor. Bu değerlendirme, şirketin bilanço gücündeki iyileşmenin önümüzdeki dönemde de devam edebileceğine yönelik olumlu beklentiyi ortaya koyuyor.



2025 Kurumlar Vergisi Rekortmenleri listesinde, Türkiye genelinde ilk 100 kurum arasında **69. sırada** yer almanın gururunu yaşıyoruz.



GÜNCEL TEMİNAT RAKAMLARI



	01.08.2026	01.09.2026	01.10.2026
ÜFE Artış (%)	1,018	1,0152	1,0257
Betonarme Birim (TL)	11.562	11.737	12.039
Diğer Birim (TL)	7.708	7.825	8.026
Azami Teminat Tutarı (TL)	2.451.062	2.488.318	2.552.268

Deprem Sigortasında Yeni Rakamlar: **DASK Teminat Tutarlarını Güncelledi**

DASK, Zorunlu Deprem Sigortası kapsamında sunulan teminatları enflasyondaki aylık değişimlere bağlı olarak düzenli şekilde güncellenmeye devam ediyor. Olası bir deprem sonrasında sigortalıların daha güçlü bir finansal koruma altında olmaları hedefleniyor.

Doğal Afet Sigortalı Kurumu (DASK), Zorunlu Deprem Sigortasındaki tutarları enflasyondaki aylık değişimlere göre güncelliyor. Yapılan düzenlemeyle birlikte, olası bir deprem sonrasında sigortalıların karşılaşılabileceği maddi kayıplara karşı daha güçlü bir finansal güvence sağlanması hedefleniyor.

DASK Güncel Verileri

Görseldeki verilere göre betonarme yapılar için birim metrekare bedeli Haziran ayında 11 bin 53 TL olarak belirlenirken, bu tutar Temmuz ayında 11 bin 357 TL'ye, 1 Ağustos itibarıyla ise 11 bin 562 TL'ye yükseliyor. "Diğer" yapı türleri için belirlenen birim bedelleri ise sırasıyla Haziran'da 7 bin 369 TL, Temmuz'da 7 bin 571 TL ve Ağustos'ta 7 bin 708 TL olarak güncellendi.

Azami teminat tutarı 2.48 milyon TL'yi aştı!

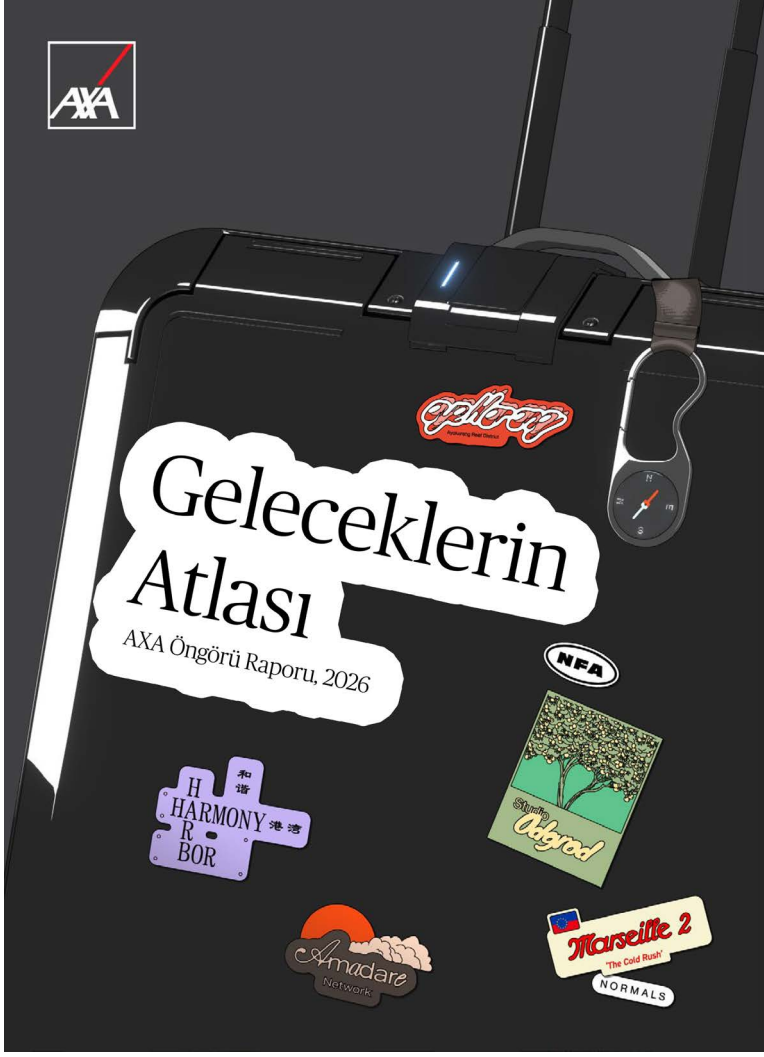
Enflasyonda yaşanan aylık değişimler dikkate alınarak yapılan güncellemelerle, sigorta kapsamında sağlanan teminatların güncel şartlara uyumlu tutulması amaçlanıyor. Böylece olası bir deprem sonrasında sigortalıların maddi kayıplarının karşılanmasına yönelik finansal korumanın güçlendirilmesi hedefleniyor. DASK tarafından belirlenen güncel teminat tutarları, düzenli aralıklarla enflasyondaki değişimlere göre yeniden hesaplanıyor.

Sigortalılar, yürürlükteki teminat tutarlarını DASK'ın yayımladığı güncel tablodan takip edebiliyor. Deprem riskinin yüksek olduğu Türkiye'de, Zorunlu Deprem Sigortası konut sahipleri açısından önemli bir güvence olarak öne çıkarken, teminat tutarlarındaki güncellemeler de sigortalıların ekonomik koşullara karşı korunmasında önem taşıyor.

İYİ BİR BAKIMI HER EV HAK EDER

Bakımlı Evim Sigortası ile evinizin bakımı için ihtiyaç duyduğunuz her şey tek bir poliçede.





AXA'dan "Geleceklerin Atlası": Geleceğin tek bir rotası olmayacak

Türkiye, Kasım ayında Antalya'da düzenlenecek COP31'e hazırlanırken AXA'nın "AXA Öngörü Raporu 2026: Geleceklerin Atlası" başlıklı yeni raporu, iklim kriziyle birlikte hızlanan teknolojik, toplumsal ve jeopolitik dönüşümlerin geleceği nasıl yeniden şekillendirebileceğini ortaya koyuyor. Gerçek verilerden ve güncel işaretlerden beslenen beş kurgusal bölge üzerinden ilerleyen çalışma; geleceğin tek, doğrusal ve herkes için aynı olmayacağına dikkat çekiyor.

İklim krizi, yapay zekadaki hızlı gelişmeler, göç dalgaları, yaşanan nüfus ve jeopolitik gerilimler artık eş zamanlı olarak dünyayı şekillendiriyor. Birbirleriyle etkileşim halinde ilerleyen bu küresel dinamikler; kentleri, çalışma hayatını, üretimi, doğal kaynakları ve toplumsal ilişkileri bütünsel bir dönüşüme sürükliyor. AXA Öngörü Ekibi'nin Berlin merkezli gelecek araştırmaları ve tasarım stüdyosu NORMALS iş birliğiyle hazırladığı "AXA Öngörü Raporu 2026: Geleceklerin Atlası", "Gelecek nasıl olacak?" sorusuna tek bir yanıt vermek yerine, bugünün işaretlerinden hareketle birbirinden farklı beş olası geleceği görünürlüklüyor.

Klasik gelecek tahminlerinden ayrılarak "Yeni Gelecek Arketipleri" yaklaşımını kullanan rapor, her biri farklı bir coğrafi ve sosyoekonomik bağlama dayanan bu arketipleri; kurumların, toplumların ve kararvericilerin olası dönüşümleri bugünden tartışmasına yardımcı olmak üzere tasarlanmış düşünce araçları olarak sunuyor.

İklim krizi hayatın bütün düzenini değiştiriyor

Raporda yer alan gelecek senaryolarında iklim değişikliği tek başına bir çevre sorunu olarak kalmıyor. Nerede yaşayacağımızı, hangi işlerde çalışacağımızı, gıdayı nasıl üreteceğimizi, kentlerin kimler için güvenli olacağını, göç yollarını ve ekonomik değerin nasıl tanımlanacağını değiştiren sistemsel bir kuvvete dönüşüyor.

İlk gelecek arketipi olan Ayokarang Resif Bölgesi'nde hızla kaybolan biyoçeşitlilik, korunması gereken doğal bir miras olmanın yanında sağlık, biyoteknoloji ve ekonomi açısından stratejik bir değere dönüşüyor. Mercan resiflerinin restorasyonu; yerel toplulukları, bilim insanlarını, yatırımcıları ve risk yöneticilerini aynı ekosistemde buluşturuyor.

Stüdyo Odgrod, yapay zekanın iş gücü üzerindeki etkisiyle şehirlerden kırsala yönelen yeni bir hareketliliği ele alıyor. Terk edilmiş tarım alanlarının teknoloji, kooperatif yapılar ve yeni üretim biçimleriyle canlandığı bu senaryo, dijital dönüşümün yalnızca meslekleri değil, insanların yaşadığı yerleri de değiştirebileceğini gösteriyor.

Amadare Ağı, iklim değişikliğinin zorlaştırdığı şartlar nedeniyle insanların yaşadıkları yerleri terk etmesinin karşısında kadınların liderliğinde hareket eden ve dayanışma ağlarıyla ayakta kalan toplulukları anlatıyor. Harmoni Limanı'nda ise iklim risklerine karşı ileri teknolojiyle korunan, abonelik temelli şehirler ortaya çıkıyor; ancak güvenliğin bir ayrıcalığa dönüşmesi,

iklim uyumunun sosyal eşitsizlikleri derinleştirme ihtimalini de gündeme getiriyor.

Marsilya 2 ise, küresel ortalamadan çok daha hızlı ısınan Arktik'in yeni deniz rotaları, veri merkezleri, kritik mineraller ve egemenlik mücadeleleri üzerinden dünya ekonomisinin yeni rekabet alanlarından birine dönüşebileceği bir geleceğe bakıyor. Senaryo, iklim değişikliğinin yalnızca kayıplar yaratmadığını; yeni fırsatlar kadar yeni bağımlılıklar ve jeopolitik gerilimler de doğurduğunu ortaya koyuyor.

"Dayanıklı bir gelecek için sigortacılığın da değişime uyum sağlaması gerekiyor. Geleceğin sigortacılığın öneleyici, empatik ve adaptif olacak..."

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, rapora ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Risk, sigortacılığın ham maddesi. Ancak bugün karşı karşıya olduğumuz riskler artık tek başına ortaya çıkmıyor; iklim değişikliği teknolojiden, göçten, kentleşmeden, sağlıktan ve ekonomik eşitsizliklerden beslenerek çok daha karmaşık bir yapı kazanıyor. Bir bölgede başlayan risk kısa sürede farklı coğrafyalara, sektörlerle ve toplumsal kesimlere yayılabilir. Bu nedenle geleceğin en kritik sorunlarından biri, dayanıklılığın kimler için mümkün olacağıdır. Güvenliğe, doğru bilgiye, güçlü altyapıya ve finansal korumaya erişimin adil biçimde sağlanmadığı bir dünyada, yalnızca daha ileri teknolojiler geliştirmek dayanıklı toplumlar kurmak için yeterli olmayacaktır.

Bu değişim, sigortacılığın rolünü de yeniden tanımlıyor. Önleyici sigortacılık yaklaşımımızla riskleri gerçekleşmeden önce anlamayı, kırılganlıkları azaltmayı ve müşterilerimizin değişen koşullara hazırlanmasına yardımcı olmayı amaçlıyoruz. Empati Güvencesi anlayışımız da tam olarak burada anlam kazanıyor. Müşterinin yaşadığı kaygıyı, ihtiyacını ve içinde bulunduğu koşulları anlayarak yalnızca polise sunmakla kalmayıp, hayatın farklı alanlarında yanında olan bir yol arkadaşı olmayı önemsiyoruz.

2030 Adaptif Sigortacılık vizyonumuzla iklimsel, teknolojik ve toplumsal değişimleri yalnızca izleyen değil; bu değişimlerden öğrenen, öngörülerini sürekli güncelleyen ve çözümlerini yeni ihtiyaçlara göre uyarlayan bir sigortacılık modeli oluşturuyoruz. COP31'e Türkiye'nin ev sahipliği yapacağı bu önemli dönemde, AXA Öngörü Raporu 2026: Geleceklerin Atlası ile bugünün kararlarının yarının dünyasını nasıl şekillendirebileceğini tartışmaya açıyoruz. Çünkü iklim değişikliğine karşı hazırlık yalnızca emisyonların azaltılmasıyla sınırlı değil; şehirlerden tarıma, sağlıktan teknolojiye, göçten finansal korumaya kadar hayatın tamamını kapsayan uzun vadeli bir dayanıklılık meselesi. Geleceği kesin olarak tahmin edemeyiz; ancak riskleri bugünden daha iyi anlayabilir, kamu, özel sektör ve toplum arasında güçlü iş birlikleri kurabilir ve değişime birlikte uyum sağlayabiliriz. Dayanıklılık ekonomisindeki liderliğimizi, sigorta ekosistem mimarlığına dönüştürmeye kararlıyız."

Bupa Türkiye'nin entegre sağlık hizmetleri yaklaşımı doğrultusunda yenilenen senCard Mobil, tam da bu değişen beklentiden hareketle sigortalıların sağlık güvencelerine ilişkin ihtiyaçlarını tek bir dijital platform üzerinden yönetebilmelerini sağlıyor. Polise yönetiminden dijital sağlık hizmetlerine, ağız ve diş sağlığından farklı sigorta çözümlerine kadar pek çok hizmete tek ekrandan ulaşma imkânı sunan uygulama, sağlık güvencesine ilişkin ihtiyaçların daha kolay ve bütünsel bir şekilde yönetilmesini sağlıyor.

Sigorta deneyimi uçtan uca dijitalleşiyor

Yenilenen senCard Mobil ile polisenin kapsamı, teminat ve tedavi bilgileri ve limitler kolayca görüntülenebiliyor. Kullanıcılar, provizyon ve geri ödeme süreçlerinin durumunu takip ederken sağlık harcamalarına ilişkin fatura ve gerekli belgeleri de uygulama üzerinden iletebiliyor. Anlaşmalı sağlık kuruluşlarına erişim de yine uygulama üzerinden sağlanıyor. Hastane, eczane, ağız ve diş sağlığı kliniği gibi polise kapsamında hizmet alınabilecek noktalar harita üzerinden görüntülenerek konuma uygun sağlık kuruluşu kolayca bulunabiliyor. Böylelikle sağlık sigortasına ilişkin bilgi ve işlemler, farklı kanallara ihtiyaç duyulmadan tek bir dijital deneyimde yönetilebiliyor.

Sağlık hizmetlerine erişimin dijital kanallarla çeşitlenmesi, ihtiyaç duyulan desteğin günlük yaşamın farklı alanlarında ulaşılabilir olmasını da beraberinde getiriyor. senCard Mobil içerisinde yer alan Blua dijital sağlık hizmetleri sayesinde, polise kapsamına göre uygun branşlardaki hekimlerle online görüşme gerçekleştirilebiliyor. Görüşme sonrasında gerekli yönlendirmeler yapılırken, hekimin uygun görmesi halinde e-reçete hizmetinden de yararlan-

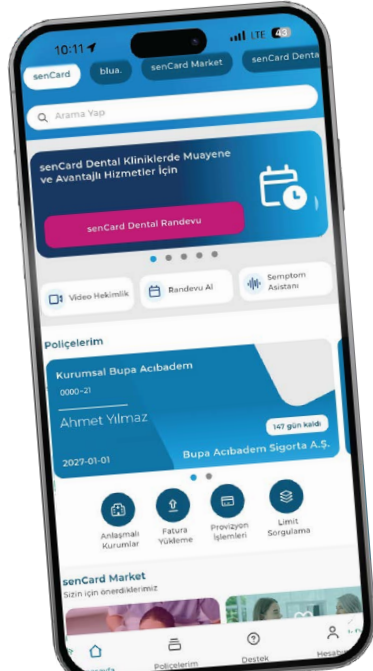
ılabiliyor. Psikolojik danışmanlık, beslenme danışmanlığı ve sağlıklı yaşam koçluğu gibi hizmetler de kapsam dahilinde sunuluyor. Uygulamada yer alan senCard Dental bölümü ise, kullanıcıların ağız ve diş sağlığı hizmetlerine de daha kolay ulaşmasını sağlıyor. Yeni senCard Mobil ile kullanıcılar, anlaşmalı klinikleri inceleyebiliyor, klinikler ve sunulan hizmetler hakkında bilgi alabiliyor, ihtiyaçlarına uygun tedavi paketlerini değerlendirebiliyor, kendilerine en uygun lokasyon ve zamanı seçebiliyor ve randevularını sadece 5 adımda uygulama üzerinden kolayca oluşturabiliyor.

Farklı sigorta ihtiyaçları için de tek adres

senCard Mobil, sağlık sigortasının yanı sıra farklı sigorta ihtiyaçlarına yönelik seçenekleri de senCard Market üzerinden kullanıcılara buluşturuyor. Sağlık sigortası seçenekleri ile birlikte trafik sigortası ve kasko gibi ürünler incelenebiliyor, ürün detayları değerlendirilerek sa-

tın alma işlemleri uygulama üzerinden tamamlanabiliyor. Uygulama, sigorta hizmetlerinin yanı sıra günlük yaşama dokunan farklı çözümler de sunuyor. senCard Avantajlar Dünyası üzerinden kullanıcılara özel avantaj ve fırsatlar keşfedilebilirken, yurt dışı seyahatlerinde ihtiyaç duyulan sağlık sigortası yazısı da uygulama üzerinden oluşturulabiliyor.

Yenilenen senCard Mobil, sağlık sigortasını yalnızca polise yönetimiyle sınırlı olmayan, farklı ihtiyaçları kapsayan bir hizmet deneyimine dönüştürüyor. Sigortalıların sağlık güvencelerine ilişkin bilgilere ulaşmalarından sağlık hizmetlerinden yararlanmalarına, ağız ve diş sağlığı çözümlerinden farklı sigorta ürünlerini değerlendirmelerine kadar uzanan kapsam, tüm bu süreçlerin tek uygulama üzerinden yönetilmesine imkân tanıyor. Sağlık güvencesini günlük yaşamın bir parçası haline getiren senCard Mobil, ihtiyaç duyulan bilgi, hizmet ve çözümlere tek noktadan ulaşmanın yeni ve kolay yolunu sunuyor.



Yenilenen senCard Mobil ile Sağlık Sigortasından Dijital Sağlığa Tüm Hizmetler Tek Uygulamada

Dijitalleşme, günlük hayatın pek çok alanında olduğu gibi sigorta deneyimine ilişkin beklentileri de değiştiriyor. Sağlık sigortasından artık yalnızca kapsamlı bir güvenceye sahip olmak değil, bu güvencenin sunduğu hizmetlere ihtiyaç duyulduğu anda kolayca ulaşabilmek de önem taşıyor. Polise detaylarını görüntülemek, provizyon süreçleri hakkında bilgi almak ya da anlaşmalı bir sağlık kuruluşuna ulaşmak gibi işlemlerin hızlı ve pratik biçimde gerçekleştirilebilmesi, sağlık sigortası deneyiminin önemli bir parçası haline geliyor.



Özgür Bülent Koç
Türk Reasürans
Genel Müdür Vekili

Türk Reasürans'tan 7 yılda genişleyen hizmet ağı

Yerli reasürans kapasitesini güçlendirme misyonuyla yola çıkan Türk Reasürans, 7 yılda bu misyonu iştirakleri ve üstlendiği teknik işleticiliklerle çok daha geniş bir alana taşıdı. Bugün sigorta sektöründen doğal afet risklerine, KOBİ'lerden sağlık ve madencilığe, teknoloji ve risk modellemeye kadar uzanan geniş bir alanda değer üretiyor.

T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığının yüzde 100 sermayesiyle 6 Eylül 2019 tarihinde faaliyete başlayan Türk Reasürans, geçen 7 yılda finansal büyüklüğünü ve reasürans pazarındaki ağırlığını istikrarlı biçimde artırdı. 2019 yılını 156,7 milyon TL aktif büyüklük ve 153,1 milyon TL toplam özsermaye ile tamamlayan şirket, 2026'nın ilk yarısında 38,1 milyar TL aktif büyüklüğe ve 12,9 milyar TL özsermayeye ulaştı. Aynı dönemde 16,1 milyar TL brüt prim üretimi gerçekleştiren Türk Reasürans, 2,9 milyar TL net dönem kârı elde etti. Net yazılan primler dikkate alındığında ise yaklaşık %64 konsolide pazar payına ulaşan şirket, sektörün lider reasürans şirketi konumunda bulunuyor.

Kuruluşundan bu yana yerli reasürans kapasitesinin artırılmasında önemli bir rol üstlenen Türk Reasürans, 7 yılda 70,7 milyar TL primin yurt içinde tutulmasını sağladı. Böylece reasürans yoluyla yurt dışına aktarılabilecek kaynakların Türkiye ekonomisi içinde kalmasına katkıda bulundu.

Yerel kapasiteden uluslararası pazarlara

Türkiye'de edindiği deneyimi uluslararası pazarlara da taşıyan Türk Reasürans, bugüne kadar 25 ülkede yerleşik 51 sigorta ve reasürans şirketiyle çalışarak 85 ülkedeki risklere teminat sağladı. Özellikle Asya ve Orta Doğu pazarlarında etkinliğini artıran şirket, önümüzdeki dönemde faaliyet gösterdiği coğrafyaları çeşitlendirmeyi ve uluslararası reasürans piyasalarındaki konumunu güçlendirmeyi hedefliyor.

Reasüranstan daha fazlası

Türk Reasürans, 7 yıllık süreçte ana faaliyet alanı olan reasüransın yanı sıra iştirakleri ve üstlendiği teknik işleticiliklerle sigortacılığın farklı alanlarını aynı çatı altında buluşturan bir yapıya ulaştı.

Şirketin 7. yılı, teknik işleticilik faaliyetleri açısından da önemli bir dönüm noktası oldu. 2020 yılından bu yana Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) teknik işleticiliğini üstlenen Türk Reasürans, bu sorumluluğu 5 yıl daha sürdürecektir. Ayrıca Mayıs 2021'de kurulan Özel Riskler Yönetim Merkezi'nin (ÖRYM) teknik işleticisi olan şirket, bu alandaki görev ve sorumluluklarını yeni dönemde de yerine getirmeye devam edecek.

DASK'ın teknik işleticiliğiyle vatandaşların deprem riskine karşı finansal güvenceye erişimini destekleyen Türk Reasürans, ÖRYM çatısı altında ise ekonominin farklı kesimlerine yönelik sigorta sistemlerinin yönetimini üstleniyor. Devlet Destekli Alacak Sigortası ile KOBİ'lerin ticari alacaklarına teminat sağlarken, Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası ve Tıbbi Költü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası havuzlarıyla madencilik ve sağlık alanlarına güvence sağlanmasına katkı sunuyor. Şirket ayrıca bedeni tazminat ve ileri yaşta artan sağlık risklerinin merkezi bir havuzda karşılanmasına yönelik yeni bir model üzerinde çalışıyor.

İştiraklerle tamamlanan ekosistem

Türk Reasürans'ın katılım esaslı reasürans alanındaki iştiraki Türk Katılım Reasürans, Haziran 2026 itibarıyla 4,35 milyar TL aktif büyüklüğe ve 1,19 milyar TL özsermayeye ulaştı. Türkiye'nin ilk ve tek katılım reasürans şirketi olan Türk Katılım Reasürans, 1 Temmuz 2026 itibarıyla yurt dışı katılım reasüransı faaliyetlerine başladı.

Ekosistemin teknoloji ayağında ise T-Rupt Teknoloji, sigortacılık ve risk yönetimini ileri modelleme teknolojileriyle buluşturuyor. Katakstrofik risk modelleme alanında geliştirdiği CatMod ile Türkiye'de 54 müşteriye hizmet veren T-Rupt; Azerbaycan'daki ülke ölçekli deprem modelleme projesi, AXA ile kurduğu stratejik iş birliği ve Romanya ile Fransa'daki faaliyetleriyle geliştirdiği modelleme yetkinliğini farklı ülke ve pazarlara taşıyor.

"Türkiye'nin reasürans alanındaki imkânlarını genişlettik"

Türk Reasürans Genel Müdür V. Özgür Bülent Koç, şirketin 7. yılına ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi:

"Türk Reasürans bugün reasürans faaliyetlerinin ötesinde; teknik işleticilik sorumlulukları, katılım reasüransı ve risk modelleme alanındaki iştirakleriyle sigortacılığın farklı alanlarında sorumluluk üstlenen bir yapıya sahip. Geride bıraktığımız 7 yılda yalnızca şirketimizin ölçeğini büyütmedik; Türkiye'nin reasürans alanındaki imkânlarını da genişlettik. TARSİM, Türk Eximbank, Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu ve Türk P&I gibi ülkemiz açısından stratejik öneme sahip kurumlara sunduğumuz reasürans desteğini de bu sorumluluğun önemli bir parçası olarak görüyoruz."

Koç, bu yıl Türk Katılım Reasürans'ın 5. yılını kutlamaktan büyük memnuniyet duyduklarını belirterek şöyle devam etti:

"Türkiye'nin ilk ve tek katılım reasürans şirketi olan Türk Katılım Reasürans'ın 5. yılında yurt dışı faaliyetlerine başlaması bizim için ayrıca kıymetli. Katılım reasüransında Türkiye'de oluşturduğumuz birikimin artık uluslararası pazarlarda da karşılık bulacağı yeni bir döneme giriyoruz."

Türk Reasürans'ın gelecek dönem hedeflerine de değinen Koç, sözlerini şöyle tamamladı:

"85 ülkenin risklerine teminat sağlayan bir şirket olarak bundan sonraki hedefimiz, faaliyet gösterdiğimiz coğrafyaları çeşitlendirmek ve Türk Reasürans'ı bölgesinde referans alan bir reasürans şirketi konumuna taşımak."

 **türk reasürans**


AXA HAYAT EMEKLİLİK

Eğitim Sigortası

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

AXA Eğitim Sigortası ile sunulan avantajlar:

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



Eğitim Hayatım AXA ile güvende!



Detaylı bilgi almak ve hızlı prim hesaplama için karekodu okutabilirsiniz.



axasigorta.com.tr • AXA Hayat Emeklilik Acenteleri



Anadolu Hayat Emeklilik'ten "İyi Gelecek Üyeliği" kapsamında yeni reklam kampanyası

Anadolu Hayat Emeklilik, geçtiğimiz aylarda yayımladığı reklam kampanyasıyla lansmanını yaptığı yeni iletişim yaklaşımı "İyi Gelecek Üyeliği" kapsamında dikkat çeken yeni bir reklam kampanyasına daha imza attı.

Anadolu Hayat Emeklilik, "İyi Gelecek Üyeliği" iletişim yaklaşımının yeni reklam kampanyasında "BES Model" kavramını izleyicisinin beğenisine sunuyor. "Türkiye'nin BES Modellerini Arıyoruz" mesajıyla hayata geçirilen kampanya, katılım standartlarının oldukça yüksek olduğu model yarışmalarıyla kelime benzerliğinden faydalanarak "BES Model" tacına sahip olmak içinse tek şartın, bireylerin kendilerine en uygun emeklilik planı ile geleceklerini bugünden planlamaya başlamaları olduğunu esprili bir şekilde altını çiziyor.

Şirket, üç filminden oluşan yeni reklam kampanyasıyla sadece kelime oyununa odaklanmıyor aynı zamanda, bireysel emeklilik kavramını gündelik hayatın içinden ve mizahi bir anlatımla ele alıyor. "BES Model", alışılmış iletişim dilinden ayrılan kurgusuyla, iyi bir geleceğe sahip olmak için çeşitli şartları yerine getirmenin gerekli olmadığını, iyi bir gelecek isteyen herkesin kendisine en uygun emeklilik planıyla harekete geçebileceğini anlatıyor.

BES'i gençlerin gündemine taşıyor

Anadolu Hayat Emeklilik, yeni iletişim yaklaşımıyla bireysel emekliliğin daha anlaşılır ve erişilebilir olmasını hedeflerken, "BES Model" kampanyası ile, özellikle gençlerin gündeminde bireysel emekliliğe daha fazla yer açmayı amaçlıyor. Yenilenen iletişim diliyle BES'in uzun vadeli bir planlama aracı

olduğuna dikkat çekilirken, farklı ihtiyaç ve beklentilere göre şekillendirilebilen emeklilik planlarıyla geleceğe bugünden hazırlanmanın mümkün olduğu vurgulanıyor.

Anadolu Hayat Emeklilik geleceğe yönelik ürünleri BES Prime Emeklilik Planı, Geleceğe Yatırım Planı ve Çocuğum İçin BES ile, farklı ihtiyaçlara yönelik seçenekler sunuyor. Şirket, iletişim çalışmalarında geleceği bugünden planlama fikrini merkeze alarak bireysel emekliliği daha geniş kitlelerle buluşturmayı hedefliyor.



Okula dönüş dönemi, çocukların eğitim ve gelecek planlarının yeniden gündeme geldiği bir dönem olurken, ebeveynlerin uzun vadeli finansal planlamaya ilgisi de artıyor. 18 yaş altı BES, çocukların daha erken yaşta birikimle tanışmasını sağlarken devlet katkısı ve uzun vadeli yatırım getirilerinden yararlanma imkânı sunuyor. Katılım Emeklilik de Erken BES planıyla çocukların doğumdan itibaren BES sistemine dahil edilebilmesine olanak sağlıyor.

Çocuklar yeni eğitim döneminin heyecanını yaşarken, aileler de okul ihtiyaçlarının yanı sıra çocuklarının geleceğine yönelik finansal planlamalarını gözden geçiriyor. Ebeveynlerin çocukları için daha erken yaşlarda birikim yapma eğiliminin güçlenmesiyle birlikte, 18 yaş altı Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) de uzun vadeli birikim planlamasında öne çıkan araçlardan biri haline geldi. Çocuklar eğitim hayatına başlarken, BES ile birikim yolculuğuna da erken yaşta adım atıyor.

BES'in 18 yaş altındaki çocukları da kapsamı, ailelere uzun vadeli birikim için önemli bir zaman avantajı sağlıyor. Çocuk adına erken yaşta başlatılan bir BES sözleşmesi, küçük tutarlarla düzenli birikim yapılmasına ve uzun bir yatırım döneminden yararlanılmasına imkân tanıyor. Uzun vadede birikimlerin yatırım getirileriyle birlikte büyümesi, getirilerin de yeniden değerlendirilmesi sayesinde bileşik getiri etkisinin oluşmasına zemin hazırlıyor.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, erken yaşta BES'e başlamanın sunduğu zaman avantajının yanı sıra devlet katkısının da uzun vadeli birikimi destekleyen önemli unsurlardan biri olduğunu dikkat çekerek şunları söyledi: "BES'te birikim yapan katılımcılar için devlet katkısı da birikimin

önemli unsurlarından biri. Yüzde 20 devlet katkısı, katılımcının kendi ödediği katkı paylarına ek bir avantaj sağlıyor. Düzenli katkı payı, devlet katkısı ve fonların yatırım performansının uzun vadeli etkisi bir arada değerlendirildiğinde ise erken başlamanın önemi daha da belirginleşiyor."

18 yaş altı BES'e ilgi artıyor

Türkiye'de 18 yaş altı BES sözleşme sayısı Ağustos 2026 itibarıyla 2 milyonu aşmış durumda. Bu sayı, toplam BES katılımcılarının yaklaşık yüzde 11'ine karşılık geliyor. 18 yaş altı katılımcı sayısı son bir yılda yüzde 14'e yakın artarken, Türkiye genelindeki toplam BES sözleşme sayısı da aynı dönemde yüzde 7,9 artışla 18,22 milyona yükseldi. Toplam BES fon büyüklüğü ise yüzde 56 artarak 2,61 trilyon TL'ye ulaştı.

Katılım Emeklilik'in 18 yaş altı BES alanındaki performansına da değinen Ayhan Sincek, şöyle devam etti: "Katılım Emeklilik olarak çocukların erken yaşta BES'le tanışmasını sağlayan Erken BES ürünümüzle bu alandaki büyümenin önemli bir parçasıyız. 18 yaş altı BES katılımcı sayımız 207 bini aşarken, bu sayı toplam BES sözleşmelerimizin yüzde 13,4'ünü oluşturuyor. Bu güçlü oran, erken yaşta tasarruf alışkanlığı kazandırma konusundaki yaklaşımımızın ve Erken BES

ürünümüze yönelik ilginin önemli bir göstergesi."

Katılım Emeklilik ile biriksin de büyüsün

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, çocuklar için BES'te erken başlamanın önemine ilişkin şunları söyledi: "Çocuklarımız için birikim yaparken aslında yalnızca bugünlerini değil, gelecekteki seçeneklerini de düşünüyoruz. Burada en önemli avantajlardan biri zaman. Küçük yaşta başlayan düzenli birikimler, uzun bir yatırım döneminde değerlendirilerek zaman içinde büyüyebiliyor. Devlet katkısı ve yatırım getirilerinin de etkisiyle birikimlerin yeniden değerlendirilmesi, bileşik getiri etkisinden yararlanma fırsatı sunuyor. Bu nedenle ailelerin çocukları için BES'i ne kadar erken yaşta değerlendirmeye başlarsa, uzun vadeli birikim açısından o kadar önemli bir zaman avantajı elde edeceğine inanıyoruz. Katılım Emeklilik olarak biz de çocukların bugünden geleceğe uzanan birikim yolculuğuna eşlik ediyor, ailelerin birikimlerini güvenli ve uzun vadeli bir anlayışla büyütmelerine katkı sunmayı hedefliyoruz. Erken BES ile başlayan bu yolculuğun, zaman içinde büyüyen bir geleceğe dönüşmesini önemsiyoruz."

Katılım Emeklilik'in 18 yaş altı BES sözleşme sayısı 207 bini aştı



Ayhan Sincek

Katılım Emeklilik Genel Müdürü

SİGORTA ŞİRKETLERİNİN ÇÖZÜM ORTAĞI

1989'DAN BUGÜNE

+37 YILLIK DENEYİM

TAM SÜREÇ YÖNETİMİ

GÜÇLÜ TEKNOLOJİ

DOĞRU DEĞERLEME

GENİŞ ALICI AĞI

HIZLI OPERASYON

37+
Yıllık Deneyim

80.000
Müşteri Portföyü

150+
Anlaşmalı Kurum

1500+
Günlük ihaleye Çıkan Araç Sayısı

AUTOGONG





Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan: Aynı kararlar, değişen koşullarda bambaşka sonuçlar getirebilir

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "CEO Notları" serisinin 5. yazısında, değişen koşullar karşısında yönetim anlayışının da sürekli yenilenmesi gerektiğine dikkat çekiyor. Erdoğan, iş dünyasında aynı kararların farklı koşullarda bambaşka sonuçlar doğurabileceğini vurgularken, sürdürülebilir başarının küçük denemeler, sürekli sorgulama ve değişime uyum sağlama becerisinden geçtiğini belirtiyor.

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan "CEO Notları" serisinin 5. yazısında, değişen koşullar karşısında yönetim anlayışının da sürekli yenilenmesi gerektiğine dikkat çekiyor. Erdoğan, iş dünyasında aynı kararların farklı koşullarda bambaşka sonuçlar doğurabileceğini vurgularken, sürdürülebilir başarının küçük denemeler, sürekli sorgulama ve değişime uyum sağlama becerisinden geçtiğini belirtiyor.

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan yazısının tamamı şu şekilde; İş dünyasında en sık tekrarlanan sözlerden biri şudur:

"Aynı şeyleri yaparak farklı sonuçlar beklemek aptallıktır." Bu söz yıllardır Albert Einstein'a atfedilir. Doğru mudur? Belki... Ama yöneticilik yaptığım yıllar boyunca bu sözü hiçbir zaman mutlak bir doğru olarak görmedim. Belki laboratuvar ortamında... Belki fizik, kimya ya da matematikte... Ama şirket yönetiminde hayat bu kadar basit değildir.

Çünkü şirketler laboratuvar değildir. Yönetim de matematik değil-

dir. İnsan vardır. Rekabet vardır. Ekonomi vardır. Siyaset vardır. Savaş vardır. Pandemi vardır. Rejülasyon vardır. Kısacası... Her gün değişen bir dünya vardır.

Ve tam da bu nedenle, iş hayatında aynı karar her zaman aynı sonucu doğurmaz. Bazen aynı kararı alırsınız, aynı stratejiyi uygularsınız, hatta aynı ekiple yola devam edersiniz... Ama çok farklı sonuçlarla karşılaşabilirsiniz. Çünkü sonucu belirleyen yalnızca sizin ne yaptığınız değildir. O kararı hangi koşullarda aldığınız da en az kararın kendisi kadar önemlidir.

Dün çok doğru olan bir karar, bugün sizi büyük bir hataya sürükleyebilir. Dün büyüme en doğru stratejiyken, bugün büyümek en doğru karar olabilir. Dün risk almak cesaret göstergesi iken, bugün risk almamak şirketinizi ayakta tutan karar olabilir. İşte bence yönetimin en zor taraflarından biri de burada başlıyor. Doğru kararların ömrü, içinde bulunduğunuz koşullar kadardır.

Bu yüzden başarılı liderler geçmişte işe yarayan kararların esiri olmazlar. Her gün yeniden düşünürler. Her gün yeniden öğrenirler. Her gün yeniden sorgularlar. Çünkü yönetimde en büyük risk yalnızca hata yapmak değildir. Dünyün doğrularına, bugün hâlâ doğru olduklarını sorgulamadan bağlı kalmaktır. Peki bunu nasıl yapacağız?

Her değişimde bütün stratejiyi çöpe atarak mı? Her yeni geliş-

mede başka bir yöne koşarak mı? Elbette hayır. Ben değişimin büyük sıçramalardan önce küçük denemelerle başlaması gerektiğine inanıyorum. Yeni fikirleri önce küçük ölçekle denemek... Sonuçlarını görmek... Hataları erkenden fark etmek... İşe yaradığını gördüğünüz uygulamaları ise hızla bütün organizasyona yaymak... Bence sürdürülebilir başarının yollarından biri budur.

Çünkü değişen dünyaya uyum sağlamak için önce değişimi fark etmeniz gerekir. Bunun için de merak etmek, soru sormak, ezberleri sorgulamak ve gerektiğinde farklı yöntemleri deneyecek cesareti göstermek gerekir. Ama burada çok önemli bir ayrım var. Her farklı sonuç, sizin farklı bir şey yaptığınız anlamına gelmez. Bazen değişen siz değilsinizdir. Değişen dünyadır.

Aynı kararlar... Aynı ekip... Aynı strateji... Değişen koşullar altında size bambaşka sonuçlar getirebilir.

İşte bu yüzden ben o meşhur sözü biraz farklı söylüyorum: Aynı şeyleri yaparak her zaman aynı sonuçları alacağınızı düşünmek de en az o kadar büyük bir yanılgıdır.

Kıssadan hisse... Yönetmek, geçmişte doğru olanı tekrar etmek değildir.

Yönetmek; neyin değiştiğini anlayıp, dünyanın doğrularını gerektiğinde sorgulayarak, değişen dünyada her gün yeniden doğru kararı verebilmektir.



SEDDK Başkanı Davut Menteş: 1 Milyon vatandaşın mağdur edildiği vurgunu bitireceğiz

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), trafik sigortalarında hasar ve değer kaybı süreçlerinin daha hızlı, şeffaf ve güvenli yürütülmesi amacıyla hayatı geçirilen Trafik Sigortası Eylem Planı'nın yeni adımını devreye aldı. 1 Eylül itibarıyla faaliyete başlayan Alo 193 Ortak Hasar İhbar Merkezi (OHİM) ile vatandaşların hasar bildirimlerini tek noktadan yapabilmeleri ve yasa dışı hasar araçlarından korunması hedefleniyor.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), trafik sigortalarında hasar ve değer kaybı süreçlerinin daha hızlı, şeffaf ve güvenli yürütülmesi amacıyla hayata geçirilen Trafik Sigortası Eylem Planı'nın yeni adımını devreye aldı. 1 Eylül itibarıyla faaliyete başlayan Alo 193 Ortak Hasar İhbar Merkezi (OHİM) ile vatandaşların hasar bildirimlerini tek noktadan yapabilmeleri ve yasa dışı hasar araçlarından korunması hedefleniyor.

SEDDK Başkanı Davut Menteş, yeni sistemin yalnızca hasar bildirimlerini kolaylaştırmayacağını, aynı zamanda kazaların ardından vatandaşlara ulaşarak vekalet almaya çalışan yasa dışı yapıların faaliyet alanını daraltacağını belirtti.

Hasar ihbarında tek merkez dönemi

Alo 193 Ortak Hasar İhbar Merkezi üzerinden ilk aşamada trafik ve kasko sigortalarına ilişkin başvurular kabul edilecek. Vatandaşlar hasar bildirimlerinin yanı sıra, kaza sonrasında kendilerine ulaşarak hizmet sunmaya çalışan ve mağduriyet oluşturduğunu düşündükleri yasa dışı yapıları da SEDDK'ye bildirebilecek. OHİM'e iletilen ve geçerli

kabul edilen başvurular, ilgili sigorta şirketine, Güvence Hesabı'na veya Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu'na yapılmış kabul edilecek. Başvurunun ardından ilgili kuruluşun, hasar bilgilerinin kendisine ulaştığı günü takip eden ilk iş gününde çağrı merkezi üzerinden vatandaşla iletişime geçmesi öngörüiliyor.

Bu görüşmede vatandaşlara tazminat süreci için gerekli belgeler, kaza tespit tutanağı, kusur değerlendirmesi, ekspertiz, tahmini onarım süresi ve araçtaki değer kaybının hesaplanması gibi konularda temel bilgilendirme yapılacaktır. Ayrıca tazminat işlemlerinin mevzuatta yetkilendirilen kişiler dışında takip veya tahsil edilemeyeceği konusunda da uyarıda bulunulacak.

Trafik sigortasında beş aşamalı reform

Alo 193, SEDDK'nin trafik sigortalarında uyumsuzlukları azaltmak ve tazminat süreçlerini iyileştirmek amacıyla oluşturduğu beş aşamalı eylem planının son adımını oluşturuyor. Plan kapsamında daha önce eksper hesaplamalarının standartlaştırılması, eksperlerin otomasyon üzerinden atanması ve değer kaybı tazminatının maddi hasarla birlikte herhangi bir ek başvuru gerektirmeden hesaplanarak ödenmesi yönünde düzenlemeler yapılmıştı.

Dördüncü aşamada ise hasar aracılığı adı altında faaliyet göstererek vatandaşları mağdur eden mevzuata aykırı yapıların önüne geçilmesine yönelik genelge yürürlüğe konuldu.

"Kazazedelere bu yapılardan önce ulaşacağız"

SEDDK Başkanı Davut Menteş, yeni sistemin özellikle kamuoyunda "hasar çeteleri" olarak tanımlanan yapılara karşı mücadelede önemli bir araç olacağını söyledi. Bu yapıların trafik kazalarına ilişkin bilgilere kısa sürede ulaşarak kazazedeleri telefonla aradığını belirten Menteş, vatandaşlara sigorta şirketlerinin ödeme yapmayacağı yönünde yanlışlıklarla bilgilendirilerek vekalet alınmaya çalışıldığını ifade etti.

Menteş, söz konusu yapıların daha sonra kazazedeler ile sigorta şirketleri arasında uyumsuzluk oluşturduğunu ve bu uyumsuzlukların tahkim veya mahkemelere taşınabildiğini belirterek, sistemin bu zincirin önüne geçmesini amaçladıklarını kaydetti. Menteş, "Alo 193 ile kazazedelere bu yapılardan önce ulaşacağız" diyerek, vatandaşların hem hızlı biçimde hasar ihbarında bulunmasını hem de kendilerini mağdur eden yapıları doğrudan SEDDK'ye bildirebilmesini sağlayacaklarını vurguladı.

Yıllık 1,3 milyon kaza gerçekleşiyor

Türkiye'de her yıl yaklaşık 1 milyon 300 bin trafik kazası meydana geldiğine dikkat çeken Menteş, yasa dışı hasar aracılığı faaliyetlerinin yüz binlerce uyumsuzluğun ortaya çıkmasına neden olduğunu belirtti. Bu yapıların elde ettiği haksız kazancın yıllık milyarlarca lira seviyesinde olduğunu değerlendirdiklerini aktaran Menteş, yaklaşık 1 milyon vatandaşın mağdur edildiğini belirterek, bu sistemi sonlandırmak için denetim ve adli süreçlerin sürdürüleceğini ifade etti.

Mobil uygulama ve web sitesi de geliyor

Alo 193 hattının yanı sıra vatandaşların hasar başvurularını dijital kanallardan da iletebilmesi planlanıyor. Bu kapsamda bir mobil uygulama ve web sitesinin yakın zamanda hizmete alınması bekleniyor. Öte yandan sigorta şirketleri, police ve bilgilendirme metinlerinde hasar durumunda OHİM üzerinden de başvuru yapılabileceğine ilişkin bilgilere yer verecek. Alo 193 Sigorta Hasar İhbar ve Şikayet Hattı bilgisi ise polişlerin ön yüzünde en az 14 punto büyüklüğünde bulunacak. Yeni yapı ile vatandaşların hasar sürecinde doğrudan sigorta sistemine erişiminin kolaylaştırılması, yasa dışı aracılık faaliyetlerinin azaltılması ve tazminat süreçlerinin daha hızlı ve adil şekilde yürütülmesi hedefleniyor.

Şimdi Hazır Mısın?



Hayatın nereye götüreceğini bilemezsin. Her ihtimali de yanında götüremezsin.

Sigortanı bugünden yaptır.



Türkasistans, Yeni Nesil Dijital Asistans Ekosistemini İnşa Ediyor

Seydi Demir

Türkasistans Yönetim Kurulu Üyesi

Türkasistans, dijital altyapı, veri odaklı süreç yönetimi ve esnek iş modelleriyle asistans hizmetlerinde yeni bir döneme hazırlanıyor. B2B, B2C ve B2B2C kanallarında büyümesini sürdüren şirket, özellikle sigorta sektörüyle stratejik iş birliklerini güçlendirerek uçtan uca dijital asistans yönetiminde öncü konuma ulaşmayı hedefliyor.

Asistans sektöründe değişen müşteri beklentileri, dijitalleşme ve mobilite alışkanlıkları, hizmet anlayışını yeniden şekillendiriyor. Bu dönüşüm doğrultusunda Türkasistans, asistans hizmetlerini yalnızca ihtiyaç anında devreye giren operasyonel çözümler olarak değil; kurumlara sürekli değer sağlayan stratejik bir hizmet altyapısı olarak konumlandırıyor.

Şirket, teknoloji, operasyon yönetimi ve müşteri deneyimini bütünlüştürerek bir yapıda ele alarak kurumların müşterilerine daha hızlı, şeffaf ve ölçülebilir hizmetler sunmasına destek olmayı amaçlıyor.

Kuruluştan Dönüşüme: Dijital Hizmet Modeli

Güçlü ve güvenilir bir operasyon şirketi olma hedefiyle yola çıkan Türkasistans, zaman içinde vizyonunu daha kapsamlı bir dijital hizmet modeline taşıdı. Günümüzde müşteriler; hızlı erişim, dijital talep oluşturma, süreç takibi ve farklı hizmetlere tek platformdan ulaşma beklentisiyle hareket ediyor.

Türkasistans, bu beklentilere yanıt verebilmek için farklı sektörlerin ihtiyaçlarına göre asistans ve ta-

mamlayıcı hizmetleri dijital olarak tasarlayan ve yöneten bir yapıya dönüşüyor.

Uçtan Uca Dijital Operasyon Altyapısı

Türkasistans'ın dijital dönüşüm yaklaşımı, yalnızca teknoloji yatırımı yapmakla sınırlı kalmıyor; iş modelinin tamamını veri, otomasyon ve ölçülebilirlik ekseninde yeniden yapılandırmayı kapsıyor. Hizmet talebinden operasyon yönetimine, raporlamadan performans ölçümüne kadar tüm süreçler tek bir sistem içinde izlenebilir hale geliyor.

Bu yapı, şirkete hız, şeffaflık ve sürdürülebilir hizmet kalitesi sağlıyor. Türkasistans, operasyon verilerini analiz ederek hizmet performansını sürekli geliştirmeyi; yapay zekâ, veri analitiği ve otomasyonla asistans hizmetlerini daha proaktif hale getirmeyi hedefliyor.

Farklı Sektörlere Özel Çözümler

Türkasistans; havayolu şirketleri çalışanlarından, toplu konut sitelerine, filo şirketlerinden sadakat platformlarına kadar farklı alanlarda kurumlara özel çözümler sunuyor.

B2B2C Modeliyle Markalara Yeni Değer Alanı

B2B2C modeli, asistans sektörünün önemli büyüme alanlarından biri olarak öne çıkıyor. Türkasistans, banka, sigorta, havayolu, otomotiv, filo ve sadakat platformları gibi markaların müşterilerine güçlü teknolojiler ve operasyon altyapısıyla asistans hizmetleri sunmasına katkı sağlıyor.

Bu yaklaşımla asistans, bağımsız bir ürün olmanın ötesine geçerek markaların müşteri değeri önerisinin önemli bir parçası haline geliyor.

Stratejik Odak: Sigorta Sektörüyle İş Birlikleri

Türkasistans'ın önümüzdeki dönemde öncelikli stratejik hedeflerinden biri, sigorta şirketleriyle iş birliklerini geliştirmek. Sigorta finansal güvence sağlarken, asistans hizmetleri bu güvenceyi ihtiyaç anında hızlı, somut ve ölçülebilir bir müşteri deneyimine dönüştürüyor.

Şirket, polise ve asistans hizmetlerinin entegre çalıştığı; müşterilerin dijital kanallar üzerinden talep oluşturabildiği, süreci anlık takip edebildiği ve sigorta şirketlerinin operasyonu ölçümleyebildiği modeller geliştirmeyi hedefliyor.

Dijital Asistans Deneyiminde Yeni Standart

Geleceğin asistans modelinde müşteriler, hizmet taleplerini dijital kanallar üzerinden başlatabilecek; sistem ihtiyacı analiz ederek doğru hizmet sağlayıcıyı belirleyecek ve operasyonu uçtan uca yönetecek. Böylece müşteriler sürecin her aşamasını anlık olarak takip edebilecek.

B2B ve B2C Kanallarında Yeni Büyüme Dönemi

B2B tarafında şirketlerin çalışanlarına, müşterilerine ve iş ortaklarına yönelik yeni nesil hizmet paketleri geliştirilmesi planlanıyor. B2C tarafında ise dijital olarak satın alınabilen, kolay kullanılabilen ürünler ve

abonelik modelleri şirketin büyüme stratejisinin önemli parçaları arasında yer alıyor.

Asistansın Geleceği: Proaktif ve Veri Odaklı Hizmet

Sektörün geleceğinde proaktif asistans hizmetlerinin öne çıkması bekleniyor. Veri ve teknoloji sayesinde müşteri ihtiyaçlarının önceden öngörülmesi; araç kullanım verileri veya geçmiş hizmet kayıtları gibi kaynaklardan elde edilen içgörülerle ihtiyaç oluşmadan öneriler sunulması mümkün hale gelecek.

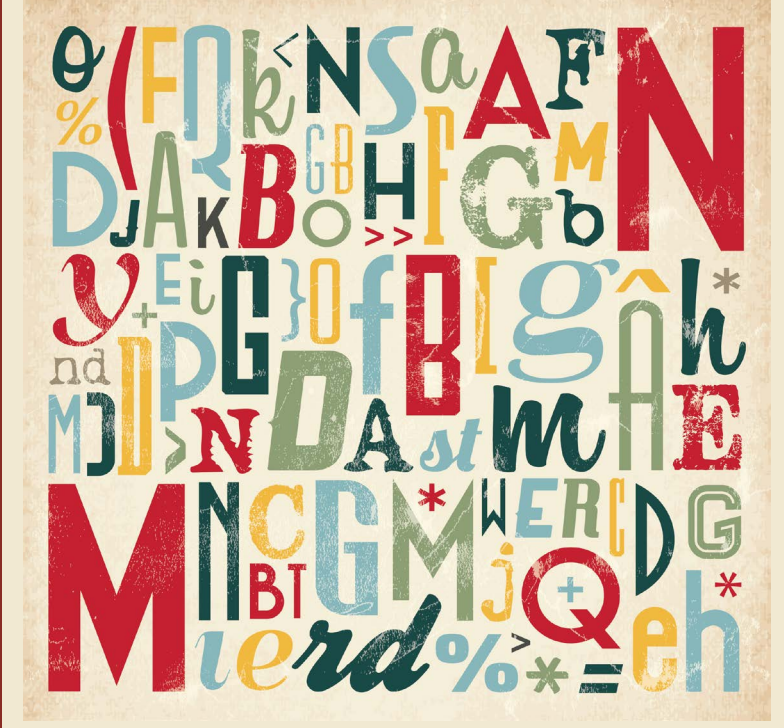
Bölgesel Büyüme Hedefi

Türkasistans, teknoloji, operasyon ve müşteri deneyimini aynı platformda buluşturan güçlü bir asistans altyapısı oluşturmayı hedefliyor. Şirket, Türkiye'de geliştirdiği bu altyapıyı zaman içinde bölgesel pazarlara taşımayı planlıyor.

Geleceğe Bakış

Türkasistans, önümüzdeki dönemde sigorta şirketleriyle stratejik iş birliklerini güçlendirmeye, B2B ve B2C kanallarını büyültmeye, B2B2C ekosistemini genişletmeye ve uçtan uca dijital asistans süreçlerini geliştirmeye odaklanacak.

Şirket, yeni nesil dijital asistans ekosisteminin kurulmasında takip eden değil, dönüşüme yön veren aktörlerden biri olmayı hedefliyor.



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 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?

■ Sigorta Eksperi Nedir?

Sigorta eksperi, sigorta kapsamındaki bir hasar ya da zararın nede-nini, boyutunu ve tazminat miktarını objektif olarak belirleyen, uzmanlık belgesine sahip bağımsız uzmandır. Eksperler; kaza, yangın, doğal afet gibi olaylar sonrası oluşan hasarları inceleyerek rapor hazırlar. Hazırlanan bu ekspertiz raporu, sigorta şirketinin ne kadar ödeme yapacağına karar vermesi açısından temel belge niteliği taşır. Yani eksperler hem sigorta şirketinin hem de sigortalının haklarını korumak için teknik ve tarafsız bir değerlendirme yapar. Özellikle kasko, yangın, nakliyat ve konut sigortalarında sıkça görev alırlar.

■ Mebdei Nedir?

Mebdei, sigorta poliçesinin başladığı tarihi ifade eder. Bu tarih, sigortanın hangi gün yürürlüğe girdiğini gösterir ve poliçenin geçerliliği, teminat kapsamı ve prim ödemeleri açısından kritik öneme sahiptir. Mebdei bilgisi olmayan poliçeler eksik sayılır ve hukuki sorunlara yol açabilir; ancak bu durum sözleşmenin tamamen geçersiz olduğu anlamına gelmez. Başlangıç tarihi, gerektiğinde yasal yollarla belirlenir.

Sigorta Hikayeleri

■ Dövme Alerjisi

Tatile gelen bir turist, kalıcı renk kayına yol açan bir dövme yaptırdı. Ancak vücudu beklenmedik bir şekilde mürekkebe alerjik reaksiyon gösterdi. Tedavi masraflı polise kapsamına girdi ve turist, sigortasının işe yaradığını söyledi.

■ Zipline Kazası

İslami kuralları dolayısıyla sadece ayaklarına fren konan bir zipline parkında genç bir kadın, fren sistemi arıza yapınca ağaçla burun buruna geldi. Kaza nedeniyle alınan yüz ve el bileği darbelerini karşılamak zorunda kalan sigortacı, tesisin güvenlik açığını kayıt altına alıp tüm acil yardım masraflarını ödedi.



■ Maymun Tarafından Çalınan Çanta

Bali'de bir maymun turistin çantasını kapı ve ufak ağaç tepesi üstünden denize attı. İçindeki eşyalar denize serpiydi; suya çantanın düşmesi beklenmedik olmadı. Yolcu sigorta poliçesi bavulu kapsadığı için valiz bedeli 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** güvencesiyle uçtan uca çözüm

Sektöre yön veren bu dönüşümde, öz gücümüzle sadıkdayız.

Kalite bizimle yola çıkıyor.



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



TSB, COP31 öncesi Türk sigorta sektörünün gündemini paylaştı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Yönetim Kurulu, basın mensuplarıyla gerçekleştirdiği buluşmada, 9-20 Kasım 2026 tarihlerinde Antalya'da düzenlenecek COP31 öncesinde Türk sigorta sektörünün hazırlıklarını, önceliklerini ve uluslararası gündeme taşımayı hedeflediği başlıkları paylaştı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Yönetim Kurulu, basın mensuplarıyla gerçekleştirdiği buluşmada, 9-20 Kasım 2026 tarihlerinde Antalya'da düzenlenecek COP31 öncesinde Türk sigorta sektörünün hazırlıklarını, önceliklerini ve uluslararası gündeme taşımayı hedeflediği başlıkları paylaştı.

TSB Başkanı Ahmet Yaşar başkanlığında gerçekleştirilen buluşmaya, TSB Başkan Yardımcıları Fahri Uğur ve Ayhan Sıncek ile Yönetim Kurulu Üyesi Neslihan Neciboğlu katıldı. Genel Sekreter Özgür Obalı liderliğindeki TSB üst yönetimi de basın buluşmasında hazır bulundu. Buluşmanın özel konluğu ise Boğaziçi Üniversitesi Öğretim Üyesi, İklim Bilimci Prof. Dr. Levent Kurnaz oldu.

Toplantıda COP31'in Türkiye ve sigorta sektörü açısından taşıdığı stratejik önem; iklim risklerinin finansmanı, afetlere dayanıklı şehirler, yeşil dönüşümün sigortalanabilirliği, tarım ve gıda güvenliği, iklim verileri ve modelleme, koruma açığının azaltılması ile kamu-özel sektör risk paylaşımı başlıkları çerçevesinde değerlendirildi. Buluşmada ayrıca sigorta ve bireysel emeklilik sektörünün güncel gündemi ile ulaştığı rakamsal büyüklükler de değerlendirildi.

Paylaşılan verilere göre sektörün toplam prim üretimi 2026 yılı Haziran sonu itibarıyla geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 29 artarak 744 milyar TL'ye, aktif büyüklüğü 4,4 trilyon TL'ye ve ülke ekonomisine sağladığı fon 3,6 trilyon TL'ye ulaştı. Aktif sigortalı sayısının 34,7 milyona yükseldiği sektörde, BES ve OKS'nin toplam fon büyüklüğü 2,4 trilyon TL,

tekil katılımcı sayısı ise 16,9 milyon kişi olarak gerçekleşti. Türkiye'de yüzde 2,62 seviyesinde bulunan sigorta penetrasyonunun önemli bir büyüme potansiyeline işaret ettiğini vurgulayan TSB, 2030 yılına kadar bu oranı yüzde 4,7'ye çıkarmayı ve prim üretimini 50 milyar ABD dolarına ulaştırmayı hedefliyor.

TSB Yönetim Kurulu, COP31'in yalnızca iklim hedeflerinin konuşulduğu bir zirve olmaktan çıkarak somut uygulamaların, uluslararası ortaklıkların ve yeni finansman modellerinin geliştirildiği bir platforma dönüşmesi gerektiği konusunda ortak mesaj verdi.

Prof. Dr. Levent Kurnaz ise, iklim değişikliğinin Türkiye ve dünya açısından oluşturduğu riskleri, bu risklerin ekonomik ve toplumsal etkilerini ve sigorta sektörünün iklim değişikliğiyle mücadelede üstlenebileceği stratejik rolü, bilgi ve deneyimleri ışığında kapsamlı şekilde değerlendirdi. "Hangi ülke olduğunuz, karşı karşıya kalınan risk açısından çok önemli" ifadeleriyle ülkelerin iklim riskleri karşısındaki farklı konumlarına dikkat çeken Kurnaz, Türkiye'nin karşı karşıya olduğu riskleri ve alınması gereken önlemleri örneklerle aktardı.

Ahmet Yaşar: "Sigortanın rolünü hasar ödemesinin ötesine taşımak zorundayız"

TSB Başkanı Ahmet Yaşar, COP31'in Türkiye için yalnızca önemli bir uluslararası organizasyona ev sahipliği yapmanın ötesinde, ülkenin sigortacılık ve risk yönetimi alanındaki birikimini dünyaya gösterme fırsatı sunduğunu belirtti.

Yaşar, iklim değişikliğinin ekonomik hayat üzerindeki etkilerinin giderek daha görünür hale geldiğine dikkat çekerek şunları söyledi: "İklim değişikliği artık gelecek kuşakların meselesi değil; bugün şehirlerimizi, tarımımızı, sanayimizi, enerji altyapımızı ve şirketlerimizin

bilançolarını etkileyen ekonomik bir gerçeklik. Böyle bir ortamda sigortanın rolünü yalnızca hasar gerçekleştikten sonra ödeme yapan bir sistem olarak tanımlamayız."

Sigorta sektörünün sahip olduğu veri, modelleme, risk mühendisliği ve finansal kapasitenin risk gerçekleşmeden önce kullanılması gerektiğini vurgulayan Yaşar şöyle devam etti:

"Sigorta; şehirlerin, altyapıların, enerji yatırımlarının ve üretim tesislerinin tasarımından itibaren sürecin içinde olmalı. Riskin doğru anlaşılması, azaltılması, paylaşılması ve fiyatlanması yatırımları daha dayanıklı hale getirirken finansmana erişimi de kolaylaştırıyor. COP31'de Türkiye'den dünyaya, sigortanın iklim dönüşümünün yalnızca finansal güvencesi değil, uygulama altyapısının da temel unsurlarından biri olduğu mesajını vermek istiyoruz."

Yaşar, Türkiye'nin DASK ve TARSİM gibi kamu-özel sektör risk paylaşımı modellerinden elde ettiği deneyimin de uluslararası tartışmalara önemli katkı sağlayabileceğini belirtti.

Aşırı sıcaklıklar, doğal afetler, gelir kayıpları ve iklim kaynaklı ekonomik kırılganlıkların toplumun farklı kesimleri üzerindeki etkilerine dikkat çeken Yaşar şöyle konuştu: "İklim dayanıklılığından söz ederken yalnızca binaları, fabrikaları veya altyapıyı düşünemeyiz. İnsanların yaşamlarını, gelirlerini ve geleceklerini koruyabilecek finansal mekanizmalara da ihtiyaç var. Koruma açığını azaltmak, sigortaya erişimi genişletmek ve kapsayıcı çözümler geliştirmek bu nedenle kritik."

Yaşar, COP31'in mikro sigorta, sosyal koruma modelleri ve daha geniş kesimlere ulaşabilecek sigorta çözümlerinin tartışılması için de önemli bir fırsat yaratacağını belirterek, "Dayanıklılık ancak toplum tüm kesimlerini kapsadığında gerçek anlamını kazanır. Sigorta sektörünün teknoloji, veri ve yeni ürün modellerini kullanarak daha fazla insana ulaşması önümüzdeki dönemin önemli sorumluluklarından biri olacak." şeklinde konuştu.

Neslihan Neciboğlu: "İklim riskini görünür kılmalı, yeşil dönüşümü sigortalanabilir hale getirmeliyiz"

TSB Yönetim Kurulu Üyesi Neslihan Neciboğlu, iklim risklerinin yönetiminde veri ve modellemenin yanı sıra yeşil yatırımların yeni risk profillerinin doğru anlaşılmasını da kritik olduğunu belirtti. Sigorta sektörünün hasar deneyiminin iklim bilimi ve ekonomik maruziyet

verileriyle birleştirilmesinin güçlü bir karar destek altyapısı oluşturabileceğini söyledi.

"Ölçemediğimiz riski doğru yönetemeyiz. Sigorta sektörünün hasar verileri, iklim modelleri ve ekonomik faaliyetlere ilişkin veriler bir araya getirildiğinde yalnızca fiyatlama açısından değil, riskin önlenmesi açısından da son derece güçlü bir bilgi altyapısı ortaya çıkabilir."

Neciboğlu, rüzgâr ve güneş enerjisi yatırımları, batarya depolama sistemleri ve yeşil sanayi projelerinin inşaat, yangın, performans, operasyon, iş durması ve tedarik zinciri gibi farklı riskler yarattığına dikkat çekti. Bu yatırımların uzun vadede sürdürülebilir ve finanse edilebilir olmasının sigortalanabilirlikle doğrudan bağlantılı olduğunu vurguladı.

"Türkiye İklim Riski ve Sigorta Çalışması ile hangi bölgede, hangi sektörün, hangi iklim riskine ne ölçüde maruz olduğunu daha net ortaya koymayı hedefliyoruz. Veriyi iklim dayanıklılığının; sigortayı ise yeşil dönüşümün uygulama altyapısının temel unsurlarından biri olarak görmeliyiz."

Özgür Obalı: "Başarıyı COP31 sonrasında hayata geçen uygulamalarla ölçeceğiz"

TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, COP31 hazırlıklarının bütüncül bir program yaklaşımıyla yürütüldüğünü ve Sigorta Evi'nin temel hedefinin tartışmadan uygulamaya geçiş olduğunu belirtti. Afetlerin ardından kaynak aramak yerine, risk gerçekleşmeden önce finansal koruma oluşturulması gerektiğini vurgulayan Obalı; sigorta, reasürans, risk havuzları ve alternatif risk transfer mekanizmalarının kamu maliyesi üzerindeki yükü azaltabilecek temel araçlar olduğunu ifade etti.

"COP31'i dört günlük bir etkinlik takvimi olarak görmüyoruz. Kamu ile özel sektörün afet riskini birlikte taşıyabileceği uygulanabilir modeller geliştirmek istiyoruz. Başarıyı kaç toplantı yaptığımızla değil; karar alma süreçlerine girecek risk verileri, kurulacak uluslararası ortaklıklar, yaratılacak yeni finansman kapasitesi ve hayata geçirilecek pilot projelerle ölçeceğiz."

Fahri Uğur: "Hayat dışı sigorta sektörü yılın ilk yarısında güçlü ve dengeli bir performans sergiledi"

TSB Başkan Yardımcısı Fahri Uğur, 2026 yılının ilk yarısında hayat dışı sigorta sektörünün; artan hasar maliyetlerine rağmen güçlü sermaye yapısı, teknik kârlılığını ve ödeme kapasitesini koruduğunu belirtti.

Haziran sonu verilerine göre hayat dışı şirketlerin teknik kârı 75,6 milyar TL'ye, dönem sonu kârı 67,5 milyar TL'ye ulaştı. Aynı dönemde brüt ödenen hasarlar 286,1 milyar TL'ye yükselirken toplam aktifler 1,5 trilyon TL'yi, özsermaye ise 394,5 milyar TL'yi aştı. Sermaye yeterlilik rasyosu yüzde 173,4'e yükselirken hasar/prim oranı yüzde 70,6, bileşik rasyo ise yüzde 91,7 seviyesinde gerçekleşti.

Uğur, prim üretiminin branşlar arasında geniş tabanlı bir görünüm sunduğunu belirterek trafik sigortalarında 152 milyar TL, hastalık-sağlıkta 145 milyar TL, yangın ve doğal afetlerde 97 milyar TL, genel zararlar 83 milyar TL ve kaskoda 82 milyar TL prim üretildiğini aktararak, "Bu tablo, sektörün hem hasar ödeme gücünü hem de ekonomiye sağladığı güvenceyi büyütüğünü gösteriyor. Önümüzdeki dönemde önceliğimiz; sürdürülebilir teknik dengeyi korurken sigorta penetrasyonunu artırmak, koruma açığını daraltmak ve daha geniş kesimleri sigorta güvencesiyle buluşturmak olacak." dedi.

Ayhan Sıncek: "BES ve hayat sigortaları uzun vadeli tasarrufların güçlenmesine önemli katkı sağlıyor"

TSB Başkan Yardımcısı Ayhan Sıncek, 2026 yılının ilk yarısında hayat sigortaları ile bireysel emeklilik sisteminin büyümeyi sürdürdüğünü ve hanehalkının uzun vadeli finansal dayanıklılığı açısından stratejik önemini pekiştirdiğini söyledi.

Hayat branşında prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 46 artarak 115 milyar TL'ye ulaştı. Hayat ve emeklilik şirketlerinin teknik kârı 25,3 milyar TL'ye, dönem sonu kârı 36,1 milyar TL'ye, toplam aktifleri 2,9 trilyon TL'ye ve özsermayesi 117,4 milyar TL'ye yükseldi. Sermaye yeterlilik rasyosu ise yüzde 300,9 ile güçlü görünümünü korudu.

Sıncek, BES ve OKS'de toplam fon büyüklüğünün 2,4 trilyon TL'ye, tekil katılımcı sayısının 16,9 milyona ulaştığını hatırlatarak, sistemin Türkiye'nin tasarruf tabanını genişleten ve sermaye piyasalarına uzun vadeli kaynak sağlayan temel yapıardan biri haline geldiğini vurgulayarak, "Hayat sigortaları ailelerin gelir ve yaşam risklerine karşı korunmasını sağlarken BES ve OKS, bireylerin gelecekleri için düzenli birikim yapmasına imkân veriyor. İlk yarı sonuçları, bu iki alanın finansal güvenlik ve uzun vadeli tasarruf açısından taşıdığı potansiyeli açık biçimde ortaya koyuyor." diye konuştu.

Sıncek, önümüzdeki dönemde dijital erişimin geliştirilmesi, gençler ve farklı gelir grupları için ürün çeşitliliğinin artırılması ve sisteme kârlılığı destekleyen uygulamaların geliştirilmesinin büyümenin kalitesi açısından belirleyici olacağını da ifade etti.

"COP31'in merkezine uygulanabilir çözümleri koyuyoruz"

Toplantıda, TSB'nin COP31 kapsamında Antalya'da oluşturmayı planladığı Sigorta Evi hakkında da basın mensuplarına bilgi verildi. Insurance House'un yalnızca bir etkinlik veya ağırlama alanı olarak değil; sigorta ve reasürans şirketleri, kamu otoriteleri, uluslararası kuruluşlar, kalkınma finansmanı kurumları, yatırımcılar, reel sektör, akademi ve sivil toplum arasında uygulama ve iş birliği platformu olarak tasarlandığı vurgulandı.

11-14 Kasım tarihleri arasında gerçekleştirilmesi planlanan program kapsamında; şehirlerin afet risklerinin finansmanından yenilenebilir enerji projelerinin sigortalanabilirliğine, tarım ve su dayanıklılığında iklim risk verilerine kadar geniş bir gündemin ele alınması öngörüliyor

Programın 13-14 Kasım bölümünde ise UNEP FI iş birliğiyle gerçekleştirilmesi planlanan COP31 Global Sustainable Insurance Summit ile sürdürülebilir sigortacılık tartışmalarının uluslararası ölçekte ele alınması hedefleniyor. Türkiye Sigorta Birliği, 9-20 Kasım 2026'da Antalya'da gerçekleştirilecek COP31'de, Sigorta Evi çatısı altında küresel iklim risk verilerini birlikte şekillendirmeye davet ediyor.



Hasar Restorasyon

Karmaşık Hasarlara Akılcı Çözüm: Restorasyon Mühendisliği.

Türkiye'nin en hızlı büyüyen 25. şirketi (TOBB Türkiye 100) olmanın getirdiği sorumlulukla; üretim kesintilerini en aza indiriyor, karmaşık hasarları hızla çözüyoruz. Bugünü yarının teknolojileriyle buluşturarak inovasyon ve uzmanlığımızı sektörün her köşesine taşıyor; hasardan toparlanmaya ve kurumsal değer korumaya uzanan tüm süreçlerde güvenilir çözüm ortağınız oluyoruz.



6 SAAT
YERİNDE TESPİT

15-24 SAAT
DETAYLI RAPORLAMA

7/24
KESİNTİSİZ OPERASYON

IICRC
SERTİFİKALI
MÜHENDİS KADROSU

HİZMETLERİMİZ

- Endüstriyel ve Büyük Ölçekli Hasar Restorasyonu**
HES ve Enerji Tesis Hasarları • Endüstriyel Tesis Hasarları • Enerji ve Altyapı Hasarları (RES, boru hatları vb.)
Makine ve Ekipman Hasarları
- Yapısal ve İnşai Hasar Restorasyonu**
Yapısal Hasarlar • Yangın / Su / Doğal Afet Hasarları • Kar Ağırlığı Hasarları
- Özel Varlık ve Kritik Veri Restorasyonu**
Veri Kurtarma • Siber Hasar Restorasyonu • Değerli Evrak Kurtarma
Elektronik ve Hassas Ekipman Restorasyonu
- Söküm, Temizleme ve Bertaraf Operasyonları**
Enkaz Kaldırma • Kontrollü Söküm • Sovtaj ve Bertaraf
- Teknik Restorasyon ve Koruma Hizmetleri**
Nem Alma • Korozyon Onarım • Koku ve Kulf Giderme • Yüzey Arındırma • Konut Hasarları



444 1 491

hgr.com.tr • info@hgr.com.tr



TARSİM Genel Müdürü Bekir Engürülü: Gelecek tarımsız, tarım sigortasız olmaz

TARSİM Genel Müdürü Bekir Engürülü, “İsmail Öztürk ile Sigorta Life” programında Türkiye’de tarım sigortalarının mevcut durumunu, üreticilerin sigortalılık oranlarını, iklim değişikliğinin tarımsal üretim üzerindeki etkilerini, TARSİM’in hasar sonrası ödeme kapasitesini ve yeni dönem çalışmalarını değerlendirdi.

TARSİM Genel Müdürü Bekir Engürülü, CNBC-e ekranlarında yayınlanan “İsmail Öztürk ile Sigorta Life” programında Türkiye’de tarım sigortalarının mevcut durumunu, üreticilerin sigortalılık oranlarını, iklim değişikliğinin tarımsal üretim üzerindeki etkilerini, TARSİM’in hasar sonrası ödeme kapasitesini ve yeni dönem çalışmalarını değerlendirdi. Türkiye’de sigortalabilir tarım alanlarının yaklaşık yüzde 30’unun sigortalandığını belirten Engürülü, 2025 yılında yaşanan don afeti sonrasında yaklaşık 35 milyar liralık tazminat ödemesi gerçekleştiğini söyledi. Engürülü, Gelir Koruma Sigortası ve parsel bazlı verim sigortası çalışmalarının da sürdürüldüğünü belirterek, “Üreticimizin TARSİM’i kendisinin garantisi olarak görmesini istiyoruz. Gelecek tarımsız, tarım da sigortasız olmaz” dedi.

“TARSİM, Türkiye’nin tarım sigortası markası”

TARSİM’in Tarım Sigortaları Havuzu’nun kısaltılmış adı olduğunu belirten Engürülü, Türkiye’de tarım sigortalarının marka isminin TARSİM olduğunu söyledi. TARSİM’in bitkisel üretim, hayvancılık ve su ürünleri alanlarında üreticilerin karşılayabileceği riskleri ve gelir kayıplarını karşılamak, üretimin devamlılığını ve sürdürülebilirliğini sağlamak amacıyla oluşturulduğunu ifade eden Engürülü, sistemin kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarının iş birliğiyle yürütüldüğünü dile getirdi.

Tarım sigortalarının yalnızca özel sektörün rekabetine dayalı bir sistem içerisinde yürütülmesinin kolay olmadığını belirten Engürülü, “Her yıl hasar olması nedeniyle tarım sigortasını sürdürebilmek çok olanaklı değil. Bunu yapabilmek için devletin işin içerisinde olduğu, sivil toplumun ve özel sektörün beraber çalışacağı ve devletin de destek verdiği bir sisteme ihtiyaç var. Türkiye’de bu sistem TARSİM olarak ifade ediliyor” dedi. TARSİM poliçelerinin tarım sigortası branşında lisans almış sigorta şirketleri tarafından üreticilere ulaştırıldığını aktaran Engürülü, 23 sigorta şirketinin sistem içerisinde yer aldığını söyledi. Sigorta şirketleri, acenteler, brokerlar, bankalar ve diğer aracı kuruluşların üreticiye ulaşmada görev yaptığını belirten Engürülü, düzenlenen poliçelerin TARSİM poliçesi olduğunu ve şirketler arasında teminat açısından bir fark bulunmadığını kaydetti.

“İklim değişikliği afetlerin sıklığını ve şiddetini artırıyor”

TARSİM’in kuruluşunda iklim değişikliğinin önemli bir etken olduğunu belirten Engürülü, Türkiye’nin Akdeniz havzasında yer alması nedeniyle iklim değişikliğinden ciddi şekilde etkilendiğini söyledi. İklim değişikliğinin tarım açısından en önemli sonuçlarından birinin afetlerin hem sıklığının hem de şiddetinin artması olduğunu ifade eden Engürülü, geçmişte de dolu, sel ve benzeri afetlerin yaşandığını ancak son yıllarda bu olayların daha sık ve daha şiddetli görüldüğünü belirtti.

“Tarımda her şeyi kontrol edemiyoruz” diyen Engürülü, tarımsal

üretimin açık alanda yapılmasının üreticiyi doğal afetlere karşı daha savunmasız hale getirdiğini söyledi. Engürülü, “Dolu yağdığı zaman tarlanın üzerine semsiye çekemeyiz. Üreticinin bütün bir yılını verdiği ürün bir anda yok olabiliyor. Tam her şeyi ürettiniz, domatesi diktiniz, gübresini attınız, ilacını verdiniz, her şeyi tamamladınız ama bir dolu yağdı ve ürün gitti. Gelecek sene o üretime nasıl devam edeceksiniz? Ailenizi nasıl geçindireceksiniz?” ifadelerini kullandı.

Hayvancılıkta da benzer risklerin bulunduğunu belirten Engürülü, hayvan kayıplarının üreticiler açısından ciddi ekonomik sonuçlar doğurabildiğini söyledi. “Bir hayvan bir başkası için önemli olmayabilir ama ailesini geçindiren üretici için çok önemli. O hayvanı yerine koyabilmek lazım. Bunun için de sigorta sistemine ihtiyaç var” diyen Engürülü, TARSİM’in temel amacının üreticinin üretime devam edebilmesini sağlamak olduğunu vurguladı.

“Gıda güvenliği milli savunma kadar önemli”

Pandemi ve sonrasında yaşanan savaslarla birlikte dünyada gıda maliyetçiliğinin arttığına dikkat çeken Engürülü, ülkelerin kendi vatandaşlarının gıda ihtiyacını karşılamayı önceliklendirdiğini söyledi. Gıdanın stratejik bir alan haline geldiğini belirten Engürülü, tarımsal üretimin sürdürülebilirliğinin artık yalnızca ekonomik değil, aynı zamanda stratejik bir konu olduğunu ifade etti. Engürülü, “Paramız olabilir ama ürünü alamıyorsunuz. Çünkü ülkeler önce kendi vatandaşının ihtiyacını karşılamaya çalışıyor. Açlık bir ülkenin yönetiminde en büyük risklerden biridir. Gıdanın sağlanması bakımından üretimin sürdürülebilir olması hayati ve stratejiktir” dedi. Bu nedenle üreticiyi koruyacak mekanizmalara ihtiyaç olduğunu belirten Engürülü, tarım sigortalarının bu noktada kritik rol üstlendiğini söyledi.

“Sigortalabilir alanların yüzde 29,55’i sigortalı”

Türkiye’de Çiftçi Kayıt Sistemi’ne kayıtlı yaklaşık 169 milyon dekar alan bulunduğunu belirten Engürülü, bunun tamamının sigortalalanabilir olmadığını söyledi. Devlete ait alanlar, meralar ve sigortalanamaz mümkün olmayan diğer alanlar çıkarıldığında yaklaşık 149 milyon dekar sigortalabilir tarım arazisinin bulunduğunu ifade eden Engürülü, geçen yıl ilk kez 40 milyon dekar alanın sigortalandığını açıkladı. Bu rakamın sigortalabilir alanların yüzde 29,55’ine karşılık geldiğini belirten Engürülü, “Yaklaşık yüzde 30’unu sigortaladık. Ama yetmez. Bizim temel noktamız ulaşılma-yanı ulaşmak, haberdar olmayı haberdar etmek ve eksik bilgiyi düzeltmek” dedi. Önceki yıllarda sigortalılık oranının yüzde 22-23 seviyelerinde olduğunu belirten Engürülü, son dönemde yaşanan afetlerin üreticilerin sigortaya yönelik farkındalığını artırdığını söyledi.

2025 don afeti sonrası 35 milyar liralık tazminat

2025 yılında Türkiye genelinde etkili olan don afetinin büyük bir hasara neden olduğunu belirten Engürülü, TARSİM’in güçlü reasürans yapısı sayesinde üreticilerin zararlarını karşılandığını söyledi. Geçen yıl yaklaşık 35 milyar liralık tazminat ödemesi gerçekleştirdiklerini açıklayan Engürülü, ödemelerin üreticilerin güvenini artırdığını belirtti. Manisa’da yaklaşık 12 milyar lira hasar tazminatı ödendiğini aktaran Engürülü, Malatya’da kayı-

sı üreticilerine yaklaşık 3,8 milyar lira, fındık üreticilerine 3,5 milyar lira ve elma üreticilerine yaklaşık 3 milyar lira ödeme yapıldığını söyledi. Engürülü, “Üretici bu ödemeleri görünce ve en kısa sürede aldığında ‘Benim artık başka çıkar yolum yok, bu olaylarla karşılaşacağım ve TARSİM bunu tazmin ediyor’ dedi. Bu noktada sigortalılık bilincinde ciddi bir artış görüyoruz” ifadelerini kullandı. Hayvancılıkta da yaklaşık 30 milyon büyükbaş ve küçükbaş hayvanın sigortalandığını belirten Engürülü, bunun Türkiye’de kayıtlı hayvan varlığının yaklaşık yüzde 56’sına karşılık geldiğini söyledi.

“Sigortalılıkta yüzde 100 hedefliyoruz”

Sigortalılık oranındaki artışın yeterli olmadığını belirten Engürülü, hedeflerinin üreticilerin tamamına ulaşmak olduğunu söyledi. TARSİM, Tarım ve Orman Bakanlığı il ve ilçe müdürlükleri, sigorta şirketleri ve bölge müdürlüklerinin sahada eğitim ve bilgilendirme çalışmalarını yürüttüğünü aktaran Engürülü, üreticiye ulaşmak için yalnızca büyük toplamlara değil, küçük ölçekli buluşmalara da önem verdiklerini dile getirdi. “Bir kişi de olsa, bir cami duvarının yanında, kahvenin kenarında bunları anlatmak suretiyle insanlarımıza duyarlılığı artırmaya çalışıyoruz” diyen Engürülü, üreticilerden gelen geri bildirimlere göre sistemde iyileştirmeler yaptıklarını söyledi. TARSİM Genel Müdürü olarak masa başında kalmamaya özen gösterdiğini de belirten Engürülü, hasar yaşanan bölgelerde üreticilerle doğrudan bir araya geldiğini ifade etti.

“Üreticinin güvenini sahada sağlıyoruz”

Yakın zamanda Tekirdağ’da meydana gelen bir hasar nedeniyle bölgeye giderek yaklaşık 50 kişilik çiftçi toplantısı yaptıklarını belirten Engürülü, üreticilere süreç hakkında bilgi verdiklerini ve ekspertiz çalışmalarını yerinde takip ettiklerini söyledi. Engürülü, “Ne yapacağımızı anlatıyoruz. Anlattığımızı da yapıyoruz. Yaptığımızı da ödütüyoruz. Böyle bir sistem kurgusu olduğu zaman üreticinin güveni de sağlanıyor” dedi. TARSİM’in başarısında Tarım ve Orman Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun (SEDDEK) desteğinin önemli olduğunu belirten Engürülü, sistemde yüzde 70’e kadar ulaşan devlet prim desteğinin bulunduğunu söyledi.

“Gelir Koruma Sigortası geleceğin sigortası”

TARSİM’in yalnızca ürün kaybını karşılayan bir yapı olmaktan çıkarak üreticinin gelirini de korumaya yönelik ürünler geliştirdiğini belirten Engürülü, Gelir Koruma Sigortası’nın önemine dikkat çekti. Buğday, arpa ve çavdar üretiminde uygulanan sistemin hem üretimdeki risklere bağlı kayıpları hem de ürün fiyatlarının beklenen seviyenin altına düşmesi durumunda oluşabilecek gelir kaybını güvence altına aldığını belirten Engürülü, “Gelir Koruma Sigortası’nı geleceğin sigortası olarak adlandırıyoruz” dedi. Sistemin geliştirilmesi açısından Türkiye Ürün İhtisas Borsası’ndaki vadeli işlem piyasasının önemine dikkat çeken Engürülü, üreticinin ekim yapmadan önce ürününün gelecekteki fiyatını görebilmesinin sigorta açısından önemli bir avantaj sağlayacağını söyledi. Vadeli işlem piyasasının gelişmesiyle birlikte TARSİM’in gelecekteki fiyatları dikkate alarak teminat oluşturabileceğini belirten Engürülü, böylece üreticinin daha ekim yapmadan ne kadar gelir elde edebileceğine ilişkin öngörü sahibi olabileceğini ifade etti.

Kuraklığa karşı parsel bazlı sigorta geliyo

İklim değişikliğinin oluşturduğu en büyük risklerden birinin kuraklık olduğunu belirten Engürülü, TARSİM’in Köy Bazlı Verim Sigortası ile bu riski de güvence altına almaya çalıştığını söyledi. Buğday, arpa, çavdar, yulaf, tritikale, kanola ve mercimek gibi ürünlerde uygulanan Köy Bazlı Verim Sigortası’nda mevcut sistemin köyün ortalama verimi üzerinden çalıştığını belirten Engürülü, yeni dönemde parsel bazlı sisteme geçiş için pilot uygulama başlattıklarını açıkladı. Tekirdağ’da başlatılan pilot uygulamada üreticinin kendi tarlasındaki kaybının esas alınacağını belirten Engürü-

lü, modelin farklı bölgelerde de denenerek yaygınlaştırılmasının planlandığını söyledi. Engürülü, “Köyün ortalaması değil, herkesin kendi tarlasındaki, kendi parselindeki kayıpları karşılayacak bir mekanizma oluşturuyoruz” dedi. Tarım sigortalarının dünyada tek risk sigortalarından çoklu risk sigortalarına, ardından verim ve gelir sigortalarına doğru geliştiğini belirten Engürülü, Türkiye’nin bu alanda uluslararası ölçekte dikkat çeken modellerden birini uyguladığını ifade etti.

Hasar ihbarı mobil uygulamadan yapılabilir

TARSİM’in hasar sonrası süreçlerde teknolojiye yoğun şekilde yararlandığını belirten Engürülü, üreticilerin hasar ihbarlarını Alo TARSİM hattının yanı sıra mobil uygulama, acente ve sigorta şirketleri üzerinden yapabildiğini söyledi. Ekspertiz işlemlerinin de dijital ortamda yürütüldüğünü aktaran Engürülü, eksperlerin cep telefonu veya tablet üzerinden işlem yaptığını belirtti. Özellikle yangın ve sel gibi geniş alanları etkileyen hasarlarda dron teknolojisiinden yararlandıklarını ifade eden Engürülü, ulaşılması güç alanlarda hava araçlarıyla hasar tespitinin yapılabildiğini söyledi.

“Dolu hasarında eksperin hemen gelmesi üreticinin aleyhine olabilir”

Dolu hasarlarında ekspertiz zamanlamasının önemli olduğuna dikkat çeken Engürülü, üreticilerin “Neden eksper hemen gelmedi?” şeklinde düşünmemesi gerektiğini söyledi. Dolu hasarının bazı durumlarda olayın hemen ardından tam olarak görülemeyebileceğini belirten Engürülü, bitkiyedeki hücrelerin hasarın birkaç gün içerisinde belirginleştiğini ifade etti. Engürülü, “Dolu meydana geldiği zaman aynı gün eksper gelirse bu çiftçinin aleyhine olabilir. Çünkü dolunun vurduğu yerde dokularda henüz bozulma olmayabilir. İki üç gün geçince hücrelerdeki bozulmalar

belirginleşir. Biz özellikle üç dört gün bekliyoruz ki üreticimizin hak kaybı olmasın” dedi. Sel, su baskını ve yangın gibi olaylarda ise ekspertiz ekiplerinin daha hızlı sahaya gönderildiğini belirten Engürülü, olayın niteliğine göre farklı hasar tespit yöntemleri uygulandığını söyledi.

Acentelere yönelik eğitimler artırılıyor

TARSİM’in 23 sigorta şirketiyle düzenli toplantılar yaptığını belirten Engürülü, acentelerin doğru bilgilendirilmesinin üreticinin doğru ürünü satın alması açısından büyük önem taşıdığını söyledi. Acenteleri “sigorta danışmanı” olarak gördüğünü ifade eden Engürülü, acentelerin sahada TARSİM ürünlerini üreticiye anlatan en önemli aktörlerden biri olduğunu dile getirdi. Acentelere yönelik eğitimlerin artırıldığını belirten Engürülü, bölge müdürlüklerinin de acenteleri düzenli olarak ziyaret ettiğini söyledi. Üreticinin hangi teminatları satın aldığı daha iyi anlaması için poliçe sonrasında SMS bilgilendirmesi yaptıklarını aktaran Engürülü, bu sistemle üreticinin aldığı ve almadığı teminatları açık şekilde görebildiğini ifade etti.

Ekspertiz sonucuna itiraz hakkı bulunuyor

Programda üreticilerden gelen soruları da yanıtlayan Engürülü, eksperin belirlediği hasar oranı ile üreticinin tarlada gördüğü zarar arasında uyumsuzluk olması halinde itiraz hakkının bulunduğunu söyledi. İlk ekspertiz sonucuna itiraz edilmesi halinde farklı bir eksper grubunun yeniden inceleme yaptığını belirten Engürülü, ikinci değerlendirmeden de sonuç alınmaması durumunda Sigorta Tahkim Komisyonu’na başvurulabileceğini ifade etti. Üreticinin hukuk yoluna başvurma hakkının da bulunduğunu belirten Engürülü, TARSİM’in mahkemelik olma oranının düşük olduğunu söyledi.

Kadın ve küçük üreticilere özel indirim

Kadın üreticiler ve küçük çiftçiler için özel indirimlerin bulunduğunu da açıklayan Engürülü, tarımda kadınların daha fazla yer almasının kırsal nüfusun korunması açısından önemli olduğunu söyledi. Kadın üreticilere yönelik pozitif ayrımcılık uygulandığını belirten Engürülü, küçük çiftçilerin de özel indirimlerden yararlanarak poliçe yaptırabildiğini ifade etti. Bu uygulamaların kırsaldan kente göçün önlenmesi ve Türk tarımının sürdürülebilirliği açısından önem taşıdığını belirten Engürülü, kadın üreticilerin tarımda daha fazla yer almasını desteklediklerini söyledi.

“TARSİM’i maliyet değil, güvence olarak görün”

Programın sonunda üreticilere ve sigorta sektörüne mesaj veren Engürülü, TARSİM’in yaptığı çalışmaların henüz tamamlanmadığını ve ulaşılması gereken çok sayıda üretici bulunduğunu söyledi. “Her şey toz pembe değil, her şeyi bitirdik yaptık da değil. Daha çok yapacağımız iş var” diyen Engürülü, sahadan gelen geri bildirimler doğrultusunda sistemi geliştirmeye devam edeceklerini ifade etti. Üreticilerin TARSİM’i bir maliyet olarak değil, üretimin devamlılığını sağlayan bir güvence olarak görmesi gerektiğini vurgulayan Engürülü, sistemin kâr amacı taşımadığının altını çizdi.

Engürülü, sözlerini şu mesajla tamamladı: “Üreticimizin TARSİM’i kendisinin garantisi, tarımsal üretimin devamlılığında bir paydaş ve kendisini güvence altına aldığı bir mekanizma olarak görmesini istiyorum. TARSİM’in kâr amacı yok. Devletimiz, çiftçinin zararını karşılayacak bir mekanizma oluşturmak için bu sistemin içerisinde. Evvela tedbir, sonra tevekkül anlayışı içerisinde tedbirimiz sigorta yapmak olsun. Sigortayı maliyet olarak görmeyelim. Gelecek tarımsız, tarım da sigortasız olmaz.”

KASKO YAPTIRMA-YANLARIN YAPTIRDIĞI KASKO KASKONOMİQ

Her 10 KASKONOMİQ’liden 9’u kaskoya ilk kez ya da yeniden “evet” dedi. Üstelik yarısından fazlası ilk kez kasko yaptırdı.

Çünkü KASKONOMİQ, araç yaşına takılmadan avantajlı primle genişletilmiş kasko güvencesi sunuyor.

Her yaşa, her araca **KASKONOMİQ**.

ARAÇ YAŞ SINIRI YOK

ORJİNAL YEDEK PARÇA

İKAME ARAÇ

KAZA HALİNDE ÇEKİCİ HİZMETİ

HASARSIZLIK BOZULMAZ

Çarpma, çarpışma, yangın, sel, su baskını, hırsızlık, deprem, terör ve asistans teminatlarıyla.

KARŞIYAKA TELEFONUNUZUN KAMERASINI İÇERİ TAKAR UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

QUICK **SİGORTA**

QUICK **SİGORTA**

QUICK **SİGORTA**