

**WSpark başvuruları  
için son gün: 28 Şubat**

**Türkiye Sigorta Genel  
Müdürü Taha Çakmak:  
“Sektörün amiral  
gemisi olduk”**

**Los Angeles  
yangınından  
hangi dersleri  
çıkarmalıyız?**

**Neova, teknoloji ve  
inovasyon  
eşliğinde ilk 10’a  
tırmanıyor**

Ünal Ünalı  
RS Otomotiv Grubu  
Yönetim Kurulu Başkanı

**RS OTOMOTİV’de  
5.0 dönüşümü başladı**



# Geleceğinize Güvence Bireysel Emeklilik Sistemi'nde!

Türkiye Hayat Emeklilik'ten Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil olarak yarınlarınız için bugünden tasarruf yapmaya başlayabilir, geleceğe güçlü adımlar atabilirsiniz.



BES planları ve kesintileri hakkında detaylı bilgi almak ve başvuru yapmak için karekodu okutabilirsiniz.



ERİŞİM MEDYA RADYO  
TELEVİZYON VE  
DERGİ YAYINCILIK ADINA  
İMTİYAZ SAHİBİ VE  
SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

**Kayhan Öztürk**  
kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ  
**Bariş Bekar**  
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI  
**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER  
**Özlem Bayburs**  
obayburs@akilliyasamdergisi.com

**E. Esin Gedik**  
esin.gedik@gmail.com

**Berrin Vildan Uyanık Bekar**  
buyanik@akilliyasamdergisi.com

GÖRSEL TASARIM  
**Yücel Asırlık**  
yucelasirlik@gmail.com

REKLAM REZERVAZYON  
bbekar@akilliyasamdergisi.com

#### YAYINCI ŞİRKET

Erişim Medya Radyo Televizyon  
ve Dergi Yayıncılık A.Ş.  
Osmanağa Mah. Hasırcıbaşı  
Cad. Hasırcıbaşı  
Apt. No:15/3 Kadıköy/İstanbul  
**Tel:** 0216 550 10 61/62

#### BASKI

Plusone Basım Matbaa Ambalaj  
ve Reklam San. Tic. Ltd.  
100. Yıl Mah. Massit Matbaacılar  
Sit. 3. Cadde No: 221  
34204 Bağcılar / İstanbul  
**Tel:** 0212 544 58 20  
www.plusonebasim.com

# editör



## Yüreğimizdeki yangın!

2025'e girerken her şeye rağmen yüksek tuttuğumuz moralimiz, daha ilk ayda gelen bir felaket haberiyle bozuldu. Bolu Kartalkaya'da çıkan otel yangınının hazin sonuçlarına üzülürken, bu büyük felakete neden olanlara mı, alınmayan tedbirlere mi, ailelere ve çocuklara mı, hangi birine üzülelim bilemiyoruz...

Grand Kartal Otel'de çıkan yangında hayatını kaybeden 78 kişiden 36'sı çocuk. Çoğu yarıyıl tatili için çocuklarıyla gelenlerden oluşan aile fertleri hayatını kaybetti. Bu hazin tablonun sorumluları en ağır cezaları olsa bile giden canlar geri gelmeyecek.

Basında çıkan haberlere göre, söz konusu otelin bir şirketle 20 yıllık bir sigorta sözleşmesi bulunuyormuş. Sigorta şirketi yetkilileri, otelin her yıl sigorta yenileme döneminde detaylı incelemeler yaptıklarını ve işletme ruhsatı başta olmak üzere tüm belgelerin tam olduğunu iddia ediyormuş. Ayrıca, yangın alarm sisteminin de sigorta yenilemeleri

sırasında çalışır durumda olduğunu belirtmişler.

Oysa yine basına konuşan bir otel çalışanı, alarmların otel yönetimi tarafından, "odalarda sigara içenler oluyor" diye hep kapalı tutulduğunu anlatıyor. Otelin sigortasının yurt dışındaki reasürans şirketlerine devredildiği ve büyük hasarın bu şirketler tarafından karşılanacağı ifade ediliyor. Bu büyük acının son olmasını dilemekten ve herkesi işini doğru yapmaya davet etmekten başka bir şey elimizden gelmiyor maalesef!

Yangından söz ederken, ABD Los Angeles'ta günlerce süren yangına ve sigorta sektörüne etkilerine de sayfalarımızda yer verdik. Türkiye Sigorta Birliği (TSB), o yangından ülkemiz ve sektörümüz adına çıkarılması gereken dersleri bizim için yorumladı.

Bu arada, yangın ve doğal afetler branşında Türkiye Sigorta'nın büyümesi de dikkat çekiyor. Bir basın toplantısı düzenleyerek 2024 yılına ait finansal performansı değerlendirip yeni hedefleri aktaran Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, yangın sigortasında ülkemizdeki 5 müşteriden birine hizmet vermekten gurur duyduklarını anlattı. Şirketin son verilerini ilerleyen sayfalarda okuyabilirsiniz.

Bu sayımızda sigorta sektörüyle hayata geçirdiği iş birlikleriyle öne çıkan RS Otomotiv Grubu ile ilgili güncel gelişmeleri de okuyacaksınız. Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu ile de özel bir röportajımız var.

Yangınlarla başlayan 2025'te güzel şeyler de oluyor. Finans ve teknoloji dünyası, değişim ve dinamizmin simgesi olan genç kadınlarla dolup taşıyor. PSM dergimiz tarafından düzenlenen ve 40 yaş altı kadınların başarı hikayelerini öne çıkaran PSM WSpark Araştırması artık bir ödül programına dönüştü. WSpark "Başarıyla Parlıyayan Kadınlar Ödülleri" sahne alıyor!

Haydi kadınlar, siz de başvurun, başarılarınızla parlıyayın!

**Bariş Bekar**

bbekar@akilliyasamdergisi.com

# İÇİNDEKİLER

ŞUBAT 2025



## 12

### KAPAK

## RS Otomotiv'de 5.0 dönüşümü başladı

Sigorta sektörüyle hayata geçirdiği iş birlikleriyle hasar maliyetlerini azaltan RS Otomotiv Grubu, 15 yılda 3 milyon 750 binden fazla araç ve 11.2 milyondan fazla parçayı onararak Türkiye ekonomisine 3.2 milyar dolarlık tasarruf sağladı. Grup, "RS 5.0" adını verdiği yeni vizyonu doğrultusunda "sürdürülebilir dijitalleşme"yi odağına aldı...



## 16 "Sektörün amiral gemisi olduk"

Türkiye Sigorta, 101.4 milyar TL'lik rekor prim üretimiyle pazar payını yüzde 14'e yükseltti. 11 milyon poliçe adedine ulaşan şirket, özellikle sağlık, kasko, ferdi kaza, tarım gibi bireysel branşlarda öncü rol oynadı. "Hem kendimizi hem de sektörümüzü büyütürük amiral gemisi olduk" diyen Türkiye Sigorta Genel Müdür Taha Çakmak, 2025 yılı büyüme hedefini yüzde 40 olarak açıkladı...

## 20

### Neova, teknoloji ve inovasyon eşliğinde ilk 10'a tırmanıyor

Neova Sigorta, yenilikçi ürünleriyle pazardaki varlığını güçlendiriyor. Bankasürans ağını da genişleten şirket, bu kanalda 3.5 milyar prim üretimiyle yüzde 3.9 pazar payına ulaştı. Genel Müdür Neslihan Neciboğlu, "Hedefimiz, hayat dışı prim üretiminde ilk 10 şirket arasında yer almak" diyor...

## 24

### Türk Nippon Sigorta nakliyat rekorlarıyla büyüyor

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, nakliyat emtia sigortalarında yaklaşık yüzde 200 büyüdüklerini vurguluyor. Bu yıl için öncelikli olarak belirledikleri kasko ve TSS ürünlerinin yanı sıra nakliyat sigortasına da odaklanacakları belirten Pamukçu, "Bu alanlarda aktif bir oyuncu olacağız" diyor...

## 26

### Quick Sigorta, eğitim ve tarımı buluşturuyor

Mesleki eğitim potansiyelini artırarak gençlere nitelikli bir gelecek sunmayı hedefleyen Quick Sigorta, bu kapsamda Gaziantep'in Nurdağı ilçesinde tarım meslek lisesi ve öğrenci yurdu yapıyor...

## 28

### Katılımcı sayısı hedefi 19.3 milyon, fon hedefi 2.2 trilyon TL

TSB Başkanı Uğur Gülen, 2025 sonu itibarıyla devlet katkısı dahil BES toplam fon büyüklüğünün 2.2 trilyon TL'ye, katılımcı sayısının da OKS dahil 19.3 milyona ulaşacağını tahmin ediyor...

## 30

### Unico Sigorta, sağlığa "kritik hastalıklar" ile girdi

Unico Sigorta'nın sağlık sigortalarındaki ilk adımı, "Küba Onkoloji Destek Hizmeti" ile dikkat çeken Kritik Hastalıklar Sigortası oldu.

## 32

### Türkiye'nin ilk "sürdürülebilir" sertifikalı kaskosu

Allianz Türkiye, Avrupa Birliği'nin sürdürülebilir finans çerçevesinin temel taşı kabul edilen AB Taksonomi Kriterleri'nin tüm gerekliliklerini yerine getirerek kasko ürününü "sürdürülebilir" olarak tescilledi...

## 34

### Zurich Türkiye, hayat ve emekliliğe iddialı girdi

Zurich Türkiye'nin NN Hayat ve Emeklilik'i satın alma süreci, yasal onayların alınması ve hisse devrinin yapılmasıyla tamamlandı.



Küçük detaylar  
büyük fark yaratır.

**Konut Sigortası  
fark yaratır.**



Türkiye  
Sigorta Birliği



[tsb.com.tr](http://tsb.com.tr) #SigortasızOlmaz



# Türkiye Sigorta, QNB ile banka kanalında iş birliği başlattı



**QNB** ve Türkiye Sigorta, elementer sigortacılık hizmetlerini banka müşterilerine sunmak amacıyla güçlerini birleştirdi. Bu kapsamda QNB, kurumsal ve ticari müşterilerine, Türkiye Sigorta iş birliğiyle yangın, sorumluluk, nakliyat, mühendislik, konut, araç ve sağlık sigortası alanlarında sigortacılık hizmet ve çözümleri sunacak.

QNB Türkiye Bireysel Bankacılık ve İşletme Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Enis Kurtoğlu, söz konusu iş birliğinin finans ve sigortacılık alanında yenilikçi bir adım olduğunu söyleyerek, “Türkiye Sigorta’nın güçlü uzmanlığı, QNB’nin geniş müşteri ağıyla birleşti” değerlendirmesini yaptı.

Türkiye Sigorta’nın tüm branşlarda istikrarlı bir büyüme gösterdiğini ve yenilikçi hizmetlerine hız kesmeden devam ettiğini vurgulayan Türkiye Sigorta Bankasürans Satış Genel Müdür Yardımcısı Eniz Ünal da “Teknoloji odaklı yeni ürün ve hizmetlerimizle QNB müşterilerini buluşturacağız” dedi.

## Fibasigorta’nın yıllık prim üretimi yüzde 131 arttı

**Fibasigorta** Genel Müdürü Erol Öztürkçü, geçen yıl prim üretiminde 2023’e göre yüzde 131 oranında büyüme yakaladıklarını açıkladı. Bu başarının ardında geliştirdikleri dijital dünya, sürdürülebilirlik odağı ve güç birliği çalışmalarının etkili olduğunu ifade eden Öztürkçü; kasko, konut, DASK, elektronik cihaz sigortası, cep telefonu sigortası, ferdi kaza sigortası, ticari paket ve iş yeri sigortası ürünleriyle müşterilere kapsamlı güvenceler sunduklarını vurguladı.

Büyüyen satış kanalları, stratejik güç birlikleri ve müşterilerine sundukları sigorta çözümleriyle güçlü bir ivme yakaladıklarını belirten Öztürkçü, şirketin performansını şöyle değerlendirdi:

“2024 bizim için hedeflerimize ulaştığımız verimli bir yıl oldu. Sigorta hizmetine ihtiyaç duyan herkesin en kolay ulaştığı bir şirket olmak amacıyla yatırımlarımızı artırdık. Öne çıkan çözümlerimizden biri de ‘gömülü sigortacılık’

konusunda oldu. Banka kanallarıyla güç birliği içerisinde sigortaya erişimi kolaylaştırdık. Üstelik bu ürünümüzü sadece cep telefonlarıyla sınırlı tutmadık. Tabletten robot süpürgeye, hayatımızı kolaylaştıran diğer elektronik cihazlar için de olacak şekilde geniş bir kapsamda müşterilerimizle buluşturuyoruz. Yeni satın alınan bir cihazdan garanti çerçevesinde yenilenen cihazlara, hasarlı ürünler için alınan teknik destek sürecinden bayiiler tarafından verilen kredilere kadar her aşamada müşterilerimizi destekliyoruz. Tam Koruma, Ekran Kırılması ve Uzatılmış Garanti olmak üzere üç farklı teminat sunuyor; yenilenen cihazlar için sunduğumuz sigortacılık hizmetiyle dönüşüm ekonomisini destekleyerek sürdürülebilir iş modelleri geliştiriyoruz.”

“Sürdürülebilir Gelecek Ferdi Kaza Sigortası” ile Türkiye’de bir ilki de hayata geçirdiklerini ifade eden Öztürkçü, “Her poliçeye eklediğimiz ‘Gönüllü



Karbon Sertifikası’ ile 5 tonluk karbon emisyonunun karbon nötr projelerle dengelenmesi gayesiyle Hatay’da bulunan Gold Standard sertifikalı Ziyaret RES rüzgâr enerjisi santralini destekliyoruz” dedi.



# Türk Nippon Nakliyat Taşıma Sigortası ile eşyalarınız yol boyunca güvende!



**Nakliyat işlemleri sırasında beklenmedik durumlara karşı değerli eşyalarınızı güvence altına alıyoruz.**

Kamyon, gemi, uçak veya trenle yapılan taşımalarda oluşabilecek kazalara, hasarlara, kaybolmalara ve çalınma gibi durumlara karşı Nakliyat Taşıma Sigortamıza güvenin.

Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya [turknippon.com](http://turknippon.com)'u ziyaret edebilirsiniz.





# Allianz ile HSBC sözleşme yeniledi, sağlık da iş birliğine dahil oldu

**Bireysel** emeklilik ve hayat sigortacılığı alanında yıllardır iş ortaklığı yürüten Allianz Türkiye ile HSBC Türkiye, iş birliğini daha da güçlendirecek önemli bir adım attı. Allianz Türkiye'nin HSBC Türkiye ile 2013'ten bu yana hayat ve emeklilik branşlarında yürüttüğü münhasır acentelik anlaşması 10 yıl daha uzatıldı. Allianz Türkiye ile HSBC Türkiye'nin imzaladığı yeni sözleşmeyle birlikte, sağlık sigortası da münhasır kapsama dahil edildi.

Ocak 2025 itibarıyla başlayarak önümüzdeki 10 yıl boyunca HSBC Türkiye

## Allianz



## HSBC

müşterileri, hayat, emeklilik ve sağlık branşlarında Allianz Türkiye'nin ürünlerine hızlı ve kolay bir şekilde ulaşabilecek.

Allianz Türkiye CEO'su Tolga Gürkan, yeni sözleşmeyle ilgili şu açıklamayı yaptı: "HSBC Türkiye ile uzun yıllardır devam eden iş birliğimizi yeni bir döneme taşıyoruz. Allianz Türkiye olarak müşteri memnuniyeti odaklı, yenilikçi

ürün ve hizmetlerimizi daha geniş kitlelere ulaştırma hedefimizde HSBC Türkiye'nin güçlü desteği kritik bir rol oynuyor. Yeni dönemde, hayat ve emeklilik branşlarına ek olarak sağlık sigortası alanında da münhasır bir şekilde çalışacak olmaktan memnuniyet duyuyoruz. Bu iş birliğinin, müşterilerimizin finansal güvence ve sağlık hizmetlerine erişimini kolaylaştıracağına inanıyoruz."

## "KURTARAN ARAÇ" ile sokak hayvanları güvende



Anadolu Sigorta, Kurtaran Ev Derneği iş birliğiyle sokak hayvanları için taşınabilir klinik projesi Kurtaran Araç'ı geçen yıl hayata geçirmişti. Zor durumda kalan sokak hayvanlarına yardım ulaştırmak için tasarlanan Kurtaran Araç Ev Çiftliği'nde sokak hayvanlarının bakımı ve tedavisi için hizmet veriliyor.

Anadolu Sigorta, öncelikli olarak afet dönemleri için hayata geçirdiği Kurtaran Araç hizmetiyle sokak hayvanlarının

yaşam koşullarını iyileştirmeyi ve toplum sağlığına katkıda bulunmayı amaçlıyor. Hemogram, biyokimya, ultrason, röntgen ve operasyon odası gibi bir klinikte bulunması gereken birçok ileri seviye ekipmanla donatılan Kurtaran Araç'ta sokak hayvanlarının tedavisi ve rehabilitasyonu için gönüllü veteriner hekimler de görev alıyor. Proje kapsamında 1 yıl içinde, 500'den fazla hayvanın röntgen, hemogram ve biyokimya testleri ile ilk muayeneleri yapıldı.





## Oturduğunuz yerden

# Dijital Ticari Kredi

## Quick Finans'ta!

Quick Finans Dijital Ticari kredi ile anlaşmalı satıcılarımızdan yapacağınız alışverişlerinizi 36 aya varan vadelerle taksitlendirin. Web sitesinden gerekli evrakları yükleyin. Kredi onayı sonrası satıcıdan ürünü teslim alın. Bu kadar kolay.

Eğer satın almak istediğiniz ürünün satıcısı Quick Finans'ta tanımlı değilse "Satıcı Öner" alanından satıcıyı önerin, gerisini biz halledelim.

---

**Tamamı dijital süreç**

---

**36 aya kadar taksitlendirme imkanı**

---

**Her aşamada gizlilik**

---



Karekodu  
telefonunuzun  
kamerası ile okutarak  
kredi sürecini başlatın.



## AgeSA, emisyon azaltıyor

**AgeSA**, Bilim Temelli Hedefler İnisiyatifi'ne (SBTi) katılarak, iklim değişikliğiyle mücadelede bilimsel temellere dayanan emisyon azaltım taahhüdünü açıkladı. Küresel sıcaklık artışını 1.5 santigrat dereceyle sınırlama hedefi doğrultusunda Kapsam 1, 2 ve 3 emisyon hedeflerini SBTi ile paylaşan AgeSA, bu taahhütle yalnızca karbon emisyonlarını azaltmayı değil, aynı zamanda iş süreçlerini daha çevre dostu ve sürdürülebilir bir yapıya dönüştürmeyi hedefliyor.

“Portfolio Coverage” metodolojisi kapsamında hedeflerine ulaşmak için üç aşamalı bir yol haritası oluşturan AgeSA, 2025 yılına kadar analiz sonucu belirlenen öncelikli şirketlerle SBTi hedef verme konusunda iş birliği yaparken 2027'den itibaren de çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) kriterlerini mevcut ve yeni yatırımlarında öncelikli hale getirecek. Şirket, SBTi hedefi vermeyen şirketlere yönelik yatırımlarını da gözden geçirmeyi planlıyor.



## Müşteri hizmetlerinde çözüm süresini 6 kat hızlandıran iş birliği

**Aksigorta**, Teleperformance Türkiye ile yürüttüğü iş birliğinin 2013 yılından bu yana kaydettiği gelişmeleri paylaştı. Buna göre yıllar içerisinde müşteri hizmetleri NPS puanı yüzde 72 artış gösterdi ve müşteri deneyiminde fark yaratıldı. “Önce Müşterim” ekibinin hayata geçirilmesiyle birlikte çözüm süreleri 6 kat hızlandı ve şikayet yönetimindeki NPS puanı yüzde 180 yükselirken, yasal süreyi aşan kayıtlar ve ceza tutarlarında 40 kat azalma sağlandı. Yapay zekâ destekli dijital asistan ADA'nın hayata geçirilme sürecine aktif katkı sağlayan Teleperformance Türkiye ekibi, aynı zamanda müşteri deneyimi hizmetleri maliyetlerinin yüzde 30'dan fazlasını telafi ederek şirketin bütçesine önemli katkı sağladı.

Aksigorta Bireysel Ürün, Teknik ve Müşteri Yönetiminden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tolga Tezbaşaran, sektörde örnek bir başarı hikayesi olarak gördükleri iş birliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Çok kanallı iletişim stratejimiz, modern müşterilerin beklentilerine tam anlamıyla yanıt veriyor. Müşterilerimiz, ihtiyaç duydukları her an ve her kanaldan bize ulaşabiliyor. Bu yaklaşım, hizmet kalitesinin sürekli ölçülmesini ve iyileştirilmesini de mümkün kılıyor.”

Teleperformance Türkiye Operasyonlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kartal Tıknaç da şu yorumu yaptı: “Ortaklığımız, müşteri hizmetleri süreçlerinin optimize edilmesinden performansın sürekli iyileştirilmesine kadar uzanan geniş bir yelpazede birçok başarıya imza attı. İş birliğimiz, müşteri memnuniyeti ve operasyonel mü-



Tolga  
Tezbaşaran



Kartal  
Tıknaç

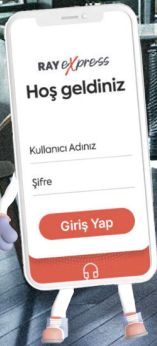
kemmeliyet alanlarında sektöre yeni bir standart kazandırdı. 2025'te de Aksigorta'nın güven odaklı müşteri deneyimi vizyonuna daha fazla katkı sağlamak için yeni stratejiler geliştirmeyi planlıyoruz. Çıtayı birlikte daha da ileriye taşımayı hedefleyerek gelecek projelerimizi şekillendirmeye devam edeceğiz.”



# Yepyeni RayExpress Acente Mobil

Her zaman,

her yerde seninle!



- Hızlı Teklif ve Satış
- QR ile Kolay Teklif
- Mobilite ve Erişilebilirlik
- Günlük Rutinleri Kolaylaştırma
- Müşteri Yönetimi ve İletişimi







Ünal Ünal  
RS Otomotiv  
Grubu Yönetim  
Kurulu Başkanı

Sigorta sektörüyle hayata geçirdiği iş birlikleriyle hasar maliyetlerini azaltan RS Otomotiv Grubu, 15 yılda 3 milyon 750 binden fazla araç ve 11.2 milyondan fazla parçayı onararak Türkiye ekonomisine 3.2 milyar dolarlık tasarruf sağladı. Grup, “RS 5.0” adını verdiği yeni vizyonu doğrultusunda “sürdürülebilir dijitalleşme”yi odağına aldı...

## RS OTOMOTİV’de 5.0 dönüşümü başladı

**Türkiye** otomotiv sektörünün “satış sonrası hizmet” alanında 11 farklı markasıyla önemli oyuncular arasında yer alan RS Otomotiv Grubu, geçen yılı yüzde 111 büyümeyle kapatırken yeni bir döneme de adım attı. “RS 5.0” adı verilen bu yeni dönemin odağında dijitalleşme olacak.

RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, Kolektif House Maslak İstanbul’da yönetim ekibiyle birlikte bir basın toplantısı düzenleyerek 2025 yılı stratejilerini ve grup vizyonunu paylaştı.

Gerekli yatırımları tamamladıklarını açıklayan Ünal, 2025’i “tanıtım yılı” ilan ettiklerinin altını çizdi. Grubun hızlı büyümesinin arkasında ciddi bir ekip çalışması yattığını ifade eden Ünal, “Güçlü bir insan kaynağı ve yönetim alt yapımız var” dedi.

### 3.2 MİLYAR DOLAR TASARRUF

Otomotiv sektörü satış sonrası hizmetlerinin gelişiminde önemli bir rol üstlendiklerini ve sigortalılar ile sigorta şirketleri için sundukları yenilikçi çözümlerle hayatı kolaylaştırdıklarını dile getiren Ünal, “Geride kalan 15 yılda 3 milyon 750 binden fazla araç ve 11.2 milyondan fazla parçanın onarımını gerçekleştirerek, 3.2 milyar dolar seviyesinde tasarruf sağladık. 10.7 milyar dolarlık araç değer kaybının önüne geçerek tüketicilerin de yanında olduk” dedi.

### ÖNCE ONARIM

“Önce onarım” felsefesi çerçevesinde gelişmiş hasar onarımı, boyasız onarım gibi tekniklerle 68 bin ton sac ve metalin hurdaya ayrılmasını önleyerek geri dönüşüm sağladıklarını



aktaran Ünal, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Tampon tamiri sayesinde 19 bin ton plastiğin çöpe atılmasını engelledik. Diğer yandan, araçlarda ortaya çıkan hasarlarda, parçaların yenisiyle değişimi yerine onarımı yolunu tercih etmemiz, sigorta sektörüyle hayata geçirdiğimiz iş birliklerinde maliyetlerin düşmesine olanak sağladı. Bu sayede kasko ve sigorta poliçelerindeki prim artışları önlenmiş oldu.”

## “İŞTE EŞİT KADIN”

Bin 145 kişiye istihdam sağladıklarını, mavi yaka haricinde yüzde 56 kadın çalışan oranıyla çalıştıklarını ifade eden Ünal, çalışan bağlılık oranlarının da yüzde 73 olduğunu açıkladı.

Yönetim kademesinde ve mavi yakalı çalışanlardaki kadın oranını da artırmak istediklerini kaydeden Ünal, ödül aldıkları “İşte Eşit Kadın” ve “Kadın Ustalar Yetiştiriyor İstihdama Katkı” projeleri hakkında da bilgi verdi.

RS Otomotiv Grubu, kendi alanında beyaz yakalı kadın istihdamı en yüksek şirketlerden biri olarak öne çıkıyor. Sivil toplum kuruluşları, otomobil üreticileri ve distribütörleri ve kamu kurumlarıyla eş zamanlı yürütülen çalışmaların desteğiyle yeni nesli sektöre kazandırmak istediklerini ifade eden Ünal, aynı zamanda modüler bayilik sistemleriyle girişimcilerin yanında olduklarını aktardı.

## KURUMSALLAŞMA

Hem tüketici hem de çalışan nezdinde ahilik kültürünü koruyarak sektöre katma değer sağlamayı amaçladıklarını söyleyen Ünal Ünal, bu doğrultuda sundukları çözümleri şöyle anlattı:

## 2024 PANORAMA



Bayi Ağı  
%28



Hizmet Noktası  
%135



Anlaşmalı  
Sigorta Kuruluşu  
40+



Ağımızdaki  
Acente Sayısı  
500+



Arıza Teminatı  
60 Bin+ Adet



Mini Onarım Pazar Payı  
%60

“Sadece RS Otomotiv Grubu olarak değil, tüm satış sonrası hizmetler sektöründe standartları yükseltmek adına adımlar attık. Teknolojinin getirdiği yapay zekâ gibi faydaları yine insan odaklı yaklaşımla sunuyoruz. Örneğin asistans şirketimiz Tur Assist’te, müşteri görüşmelerimizde kullandığımız duygu analizi programımızla, yardım hizmetlerine ihtiyacı olan insanlarla empati kuruyoruz. ‘Doludur yağar, hasardır olur’ diyoruz, RS Boyasız Onarım’da aracı hasar gören araç sahiplerinin içini rahatlatmak adına →







yapay zekâ destekli uzaktan ekspertiz teknolojimizi hayata geçiriyoruz. MR teknolojisiyle RS Oto Ekspertiz'de de araçların röntgenini çekerken, aynı zamanda bu röntgenleri okuyabilen yeni nesil otomobil doktorları yetiştiriyoruz. Dijitalleşme ve inovasyon desteğiyle ülke ekonomimize ve ülke insanımıza değer yaratmaya devam edeceğiz.”

## YÜZDE 150 BÜYÜME

Ünalı, RS 5.0 dönemine ilişkin hedefleri de şöyle paylaştı: “Tüm ekosisteme faydalı olacak müşteri anlaşmalarıyla büyüme istiyoruz. Bir anlaşma yaptığımızda gruptaki diğer şirketlere de faydalı olmaya çalışıyoruz ki topyekün bir büyüme yakalayabilelim. Ortak değer yaratacağımız alanlara ve markalardaki müşteri paylaşımına odaklandık. 2025'te enflasyonun üzerinde büyümeyi hedefliyoruz. Geçen yıl yüzde 111 büyüdük.Yeni hayata geçen şirketlerimizin de ciro yapmasıyla birlikte bu yıl yüzde 150 büyüyebiliriz. Ama bu sadece kârlılık olarak değerlendirilmemeli.”

## SAĞLIK ASİSTANSINA DA GİRİLECEK

Ünalı Ünalı, RS Otomotiv Gurubu'nun önümüzdeki dö-

nemlerde yeni alanlara girmeye niyetli olduğunu da sinyalini verdi. Sağlık asistansta da yer alma niyetleri olduğunu söyleyen Ünalı, “Bu alanda satın alma yöntemiyle yol alabiliriz. Otomotivde ise organik olarak büyüyoruz” dedi.

## ELEKTRİKLİ ARAÇ VE KONUT

Ünalı Ünalı, elektrikli araç piyasasının önemli bir yere geldiğine işaret ederek, bu konuda da ciddi çalışmalar içinde olduklarını ve elektrikli araç servis konusunda destek sunabileceklerini dile getirdi. Konut alanını odaklarına aldıklarını ifade eden Ünalı, burada kendi altyapılarıyla ilerleme niyetinde olduklarını sözlerine ekledi.

## SİGORTA ACENTESİ.COM

Ünalı, grubunun yeni yatırımı SigortaAcentesi.com'dan da şu sözlerle bahsetti: “Sigorta acenteden alınır' misyonuyla hareket ediyoruz. Platformumuza üye olan acenteler aracılığıyla sigorta işlemlerini daha ulaşılabilir, şeffaf ve verimli hale getirmek istiyoruz. Sigorta arayışındaki müşterileri buluşturduğumuz acenteleri online dünyada daha görünür kılıyor, RS Otomotiv'in ürünlerinin satışıyla onlara kazanç sağlıyo-





# RS 5.0

## RS 5.0 NELERİ KAPSIYOR?

- 11 marka ve 61 farklı lokasyonda önce onarım, sonra dönüşüm
- Milyarlarca dolarlık tasarrufla ekonomiye katkı
- Yapay zekâ destekli akıllı onarım çözümleri
- Kadın ve genç istihdamına güçlü destek
- Çevre dostu onarım teknolojileri



ruz. SigortaAcentesi.com'da tüm acenteler ve doğru teklifler bir araya geliyor.”

### GOS

RS Otomotiv Grubu çatısı altındaki Garantili Oto Servis'in (GOS) oto bakımında seçme özgürlüğü sunduğunu vurgulayan Ünal, “üretici garantisini bozmadan”, Türkiye'nin en geniş servis ağıyla araç sahiplerine yeni bir çözüm sunduklarımı ifade etti.

### KASKO


Araç sahiplerinin yedek parça maliyetlerini bilmeleri halinde kaskosuz yola çıkmayacaklarını dile getiren Ünal, “Kendi onarım ve yedek parça servisimiz olmasına rağmen tüm araçlarımız kaskolu” dedi.

Ulusal Taşıt Tanıma Sistemini de hatırlatan Ünal, “Başvuruların ocak ve şubatta yapılmasını tavsiye ediyorum. Çünkü sonraki aylarda montajda birikmeler olacaktır” diye konuştu.

### NEDEN USTA BULAMIYORUZ?

Otomotiv sektöründeki çalışma koşulları ve çok sık günde-

me gelen “usta bulamama” sorununa da değinen Ünal şu yorumu yaptı: “Çalışma koşulları ağır, ücretler istenilen seviyelerde değil. Teknik bir iş olduğu için eğitimi de zaman alıyor. Bu üç etken bir araya geldiğinde sektördeki kalifiye eleman sayısı azalıyor. Üzerine bir de EYT gelince ciddi sayıda teknisyeni kaybettik. Şu anda yılda 60 kişiyi yetiştirmek üzere işe alıp eğitimler veriyorsak 120 kişi emekli oluyor. Buradaki açık sektörün 5 yıl sonra daha büyük sıkıntılarla karşılaşacağını ortaya koyuyor.”

Her yıl teknisyen sayısı azaldıkça servislerde sıra bekleme oranının arttığını anlatan Ünal, “İş çok, usta yok. Eskiden bin TL'ye boyanabilen bir tampon bugün 5 bin TL'den aşağıya boyanmıyor. Dolayısıyla teknisyen sayısının azalması ilerde kasko maliyetlerini de arttıracak. Peki teknisyen sayısı neden azalıyor? Sebebi sadece ücretler mi? Değil. Bugün bir kaportacı veya boyacı ortalama 45 bin TL maaş alıyor diyelim. 60 bin TL verseniz de bu işe girmek istemeyen bir yeni nesil var. Yani sebep sadece para diyemeyiz. Gençler sosyal ortam nedeniyle kafelerde barista olmayı daha çok tercih eder oldu. Halbuki kendini satış sonrası servis alanında geliştiren iyi bir teknisyen çok daha iyi gelirler elde edebilir” ifadelerini kullandı. 



# “Sektörün amiral gemisi olduk”

**TÜRKİYE SİGORTA**  
Gücü, adında.



Türkiye Sigorta, 101.4 milyar TL'lik rekor prim üretimiyle pazar payını yüzde 14'e yükseltti. 11 milyon poliçe adedine ulaşan şirket, özellikle sağlık, kasko, ferdi kaza, tarım gibi bireysel branşlarda öncü rol oynadı. “Hem kendimizi hem de sektörümüzü büyütürken amiral gemisi olduk” diyen Türkiye Sigorta Genel Müdür Taha Çakmak, 2025 yılı büyüme hedefini yüzde 40 olarak açıkladı...

**Türkiye** Sigorta, bir basın toplantısı düzenleyerek 2024 yılı finansal ve kurumsal performansını kamuoyuyla paylaştı. Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürü Taha Çakmak ev sahipliğinde Wyndham Grand Levent İstanbul'da yapılan toplantıda, bu yıl için belirlenen hedefler de paylaşıldı.

## 6 MİLYON MÜŞTERİ, 11 MİLYON POLİÇE

2024 yılını 100 milyar TL prim üretimiyle kapattıklarını açıklayan Taha Çakmak, hayat dışı toplam prim üretiminde bir önceki yıla oranla yüzde 70 artış yakaladıklarını vurguladı. “101.4 milyar TL ile rekor prim üretimine imzamızı attık” diyen Çak-



mak, şu değerlendirmeyi yaptı:

“Bu tutarla sektördeki pazar payımız yüzde 14'e erişti. 11 milyon poliçe adedine ulaştık. Toplam 6 milyon müşterimizle milyonların sigortası olmaktan büyük bir onur duyuyoruz. Bunca başarıya rağmen bizce daha yolun başındayız. Sigortalılaşma oranlarında ve sektörü büyütme konusunda daha gidecek bir hayli yolumuz var. Sektörün amiral gemisiyiz; şirketimiz büyürken sektörü de büyütüyoruz.”



## ÖNCÜ BRANŞLAR

Sağlık, kasko, ferdi kaza, tarım gibi bireysel branşlarda öncü rol oynadıklarımızı belirten Çakmak, “Sağlık branşında yüzde 122 büyümeyle 1 milyon sigortalıya ulaştık. Kasko ve ferdi kaza branşlarında yüzde 30’ların üzerinde bir artış yakaladık. Tarım tarafındaki prim üretimimiz yüzde 70 büyürken yüzde 61 pazar payıyla yine sektör lideriyiz” dedi.

“*Yangın ve doğal afetler branşında 4 milyon poliçe, 2.4 milyon müşteri ve yüzde 21 pazar payına sahibiz. Reasürans kapasitemizi yüzde 40 artışla 140 milyon dolara çıkardık. 1.6 milyar Euro tutarında koruma aldık.*”

## BES VE HAYAT

2024 yılında BES ve OKS fon büyüklüğünde liderliklerini daha da güçlendirdiklerini kaydeden Çakmak, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Devlet katkısı dahil olmak üzere yüzde 67 büyümeyle 271.4 milyar TL fon büyüklüğüne ulaştık. 6.4 milyon sözleşme adedi ve 5 milyon katılımcı adediyle yüzde 22 pazar payına sahip olduk.

2024 yılında hayat branşına özel olarak odaklanarak satış kanallarımızı daha etkin yönettik, sahaya indik, saha ihtiyaçlarını dinledik, ihtiyaca uygun ürünlerle hedefimize ulaştık ve liderliği yeniden yakaladık.Yılı 14.3 milyar TL prim üretimimize lider olarak kapattık.”

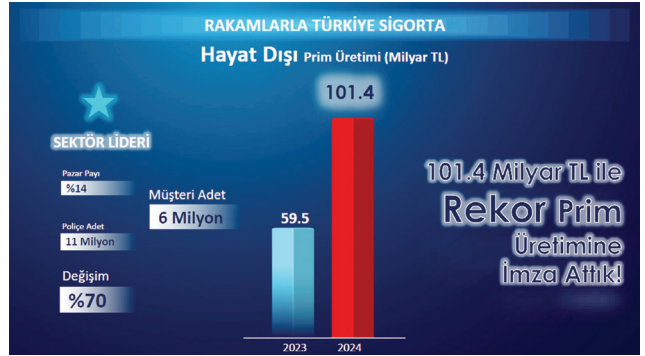
## 1 MİLYAR TL TEMETTÜ

Yüzde 40 teknik kârlılık oranına ulaştıklarını ve geçen yıl 1 milyar TL olan temettü tutarını iki katına çıkarmayı hedeflediklerini belirten Çakmak, getirilerle ilgili de şu bilgileri paylaştı:

“Hızlı büyümemiz, her geçen gün yükselen verilerimiz ve pazar paylarımız şirket hisselerimizin borsa performansına da yansıyor. 2024 yılında hisse değerinde yüzde 98 artış sağladık. BİST Temettü 25 Endeksi’ne giren tek sigorta şirketi olmak da bizim için ayrı bir gurur vesilesi.”

## GENİŞ FON YELPAZESİ

BES, hayat ve hayat dışı branşlarda yeni ürünleri müşterilerle buluşturduklarını hatırlatan Çakmak, “Ekonomik Araştırmalar Müdürlüğü’nü kuran ilk şirket olduk. Her ihtiyaca uygun 10



milyon TL’den 100 milyar TL büyüklüğe kadar 49 fonumuzla sektördeki en geniş yelpazeli fon çeşitliliğine sahibiz” dedi.

“*Oto branşındaki hasarların yüzde 87’sine ilk 7 gün içerisinde onarım onayı veriyoruz. Yüzde 30 oranında ilk 15 günde, yüzde 50 oranında ilk 30 günde ve yüzde 80 oranında 60 günde sonuçlanıyor.*”

## HASAR STRATEJİSİ

Sigortacılığın en kritik aslı işlerinin başında hasar ödemesinin geldiğini belirten Çakmak’ın bu konudaki değerlendirmesi de şöyle oldu:

“Dijitalleşme çalışmalarımız, robotik ve yapay zekâ uygulamalarımızla hasar süreçlerimizi daha hızlı ve verimli hale getirdik. Analitik modelleme ve sosyal ağ analizi çalışmalarıyla suistimal önleme ve veriye dayalı hasar yönetimi sağlıyoruz. Güçlü hasar stratejimiz, geniş eksper kadromuz ve mobil onarım ağımızla 2024 yılı boyunca oto tarafında 345 bin 454, oto dışı branşlarla ilgili de 113 bin 56 adet hasar ihbarı aldık. Oto ve oto dışında toplam 27 milyar TL hasar ödemesi yaptık.”

## 2025 BÜYÜME HEDEFİ

2025 yılında yüzde 40 büyüme hedeflediklerini söyleyen Çakmak, “Her iki şirketimizin de sektör liderliğini muhafaza etmek temel hedefimiz. Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak güçlü bilanço ve sürdürülebilir kârlılıkla pozisyonumuzu daha da güçlendirmeyi, pazar payında sağlıklı ve dengeli büyümeyle yılı tamamlamayı hedefliyoruz.”



**KAYHAN ÖZTÜRK**  
kozturk@psmmag.com

## Yavuz Ölken'e yeni global yapay zekâ görevi

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, mevcut görevlerine ek olarak AXA International Markets Veri ve Yapay Zeka Lideri rolünü üstlenecek. Ölken, bu yeni görevinde AXA International Markets'a (IMA) bağlı ülkelerin veri ve yapay zeka konularında yapacakları yatırımlar ve aksiyonlar konusunda danışmanlık verecek.

Liderliği ve stratejik vizyonuyla diğer ülkelere de ilham kaynağı olan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, yeni rolünde cesur ve adil yaklaşımıyla veri ve yapay zekanın sunduğu tüm potansiyeli açığa çıkararak, global ekipleri ileriye taşımaya hazırlanıyor.



Yavuz Ölken

## Unico Sigorta üst yönetimine 3 yeni transfer

Unico Sigorta, organizasyon yapısını güçlendirmek adına 2025 yılına üç yeni transferle başladı. Kadir Önder, Sistem, Süreç ve İş Zekâsı Direktörü; Mustafa Kabasoy, Batı Bölgeler Satış Koordinatörü; Esra Yazıcı da Acente Hizmet Merkezi Müdürü olarak göreve başladı.

Kadir Önder, Yıldız Teknik Üniversitesi Bilgisayar Programlama ve Anadolu Üniversitesi İşletme mezunu. Sigortacılık kariyerine 2000 yılında başladı ve sırasıyla U&G Danışmanlık, Erdem Holding, AXA Sigorta, Türkiye Magdeburger Sigorta ve AcnTURK Sigorta'da farklı pozisyonlarında görev yaptı. Önder, son olarak SFS Software & Consultancy Co'da CIO görevini yürütüyordu.

Anadolu Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri mezunu Mustafa Kabasoy,

1994 yılında Merkez Sigorta Acentesi'nde acente teknik personeli olarak başladığı kariyerine Güneş Sigorta acenteliği, Yapı Kredi Sigorta, AXA, Aksigorta, Güneş Sigorta, Türkiye Sigorta ve HDI Sigorta'da farklı pozisyonlarda devam etti. 2024 yılında bu yana Türkiye Katılım Sigorta'da Acenteler Kurumsal Satış ve Broker Direktörü olarak görev yapan Kabasoy, Unico Sigorta Batı Bölgeler Satış Koordinatörü oldu.

Gazi Üniversitesi Ekonometri mezunu Esra Yazıcı ise ERGO Group AG, Allianz Türkiye ve HDI Sigorta'da çeşitli pozisyonlarında çalıştı. 18 Kasım 2024 itibarıyla Unico Sigorta'da Acente Hizmet Merkezi Müdürü olan Yazıcı, 2009 yılından bu yana HDI Sigorta'da Teknik Operasyon Kıdemli Müdür olarak görev yapıyordu.



Oğuz Karahançer

## Generali Sigorta'nın yeni dönemi Oğuz Karahançer'den sorulacak

Arex Sigorta'nın Türkiye'nin en eski sigorta şirketi olan Generali Sigorta'yı resmen devralmasının ardından yeni bir dönem başladı. Yeni vizyonuyla yoluna devam eden Generali Sigorta'nın Genel Müdürlüğü görevine sektörün deneyimli ismi Oğuz Karahançer atandı.

160 yıldır Türkiye'de faaliyet gösteren, sektörün en köklü şirketlerinden Generali Sigorta'nın takım kaptanı olmaktan büyük onur duyduğunu söyleyen Karahançer, "Faaliyet gösterdiği tüm alanlarda liderliği ilke edinmiş Kiler Holding'den aldığımız güçle sigorta sektöründe sağlam adımlarla ilerleyerek, güvenin yeni adı olacağımıza inancım tam" dedi.

1975 yılında Kayseri'de doğan Karahançer, 1993 yılında TED Kayseri Koleji'nden mezun oldu. 1997 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi Matematik Mühendisliği Bölümü'nü tamamlayan Karahançer, kariyerine 1998 yılında sigorta sektöründe başladı. Sektörde çeşitli üst düzey görevlerde bulunan Karahançer, son olarak Neova Sigorta'da Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütüyordu.



Tkır tkır işleyen sistem  
durmasın diye

## ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

İř hayatında riskleri doğru saptamak önemlidir. Corpus Sigorta risk mühendisliği sigortalısı olun ya da olmayın işletmenizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, analiz eder, raporlar ve çözüm sunar. Corpus Sigorta ile riskleri öngörmek, öngördüklerini önlemek, önleyemediklerinin ise ödenebilir primlerle sonuçlarını önlemek mümkün.

**Kısacası, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde.  
Önleyici sigortacılık, Corpus'ta!**



CORPUS  
SİGORTA

[corpussigorta.com.tr](http://corpussigorta.com.tr)



# Neova, teknoloji ve inovasyon eşliğinde ilk 10'a tırmanıyor

Neova Sigorta, yenilikçi ürünleriyle pazardaki varlığını güçlendiriyor. Bankasürans ağını da genişleten şirket, bu kanalda 3.5 milyar prim üretimiyle yüzde 3.9 pazar payına ulaştı. Genel Müdür Neslihan Neciboğlu, "Hedefimiz, hayat dışı prim üretiminde ilk 10 şirket arasında yer almak" diyor...

**Türk** sigorta sektöründe 15'inci yılına giren Neova Sigorta, güçlü sermaye yapısı, dinamik ve donanımlı kadrosu ve Kuveyt Türk Katılım Bankası'ndan aldığı güçle büyümesini sürdürüyor. Genç ve dinamik Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu öncülüğünde teknoloji ve inovasyon odaklı çalışan şirket, özellikle kefalet sigortası, kasko, TSS gibi ürünlerin yanı sıra niş pazar segmentlerine yönelik stratejiler geliştiriyor.

Neslihan Neciboğlu, Neova Sigorta'nın 2024 yılı sonuçlarını değerlendirip gelecek plan ve hedeflerini açıkladı...

## Neova Sigorta'nın son finansal sonuçlarını paylaşarak başlayalım mı? Kârlılık, prim üretimi, branşlara dağılımı...

2024 büyüme, kârlılık, müşteri, dijital gelişim, operasyonel mükemmellik, inovasyon ve verimlilik üzerine odaklandığımız bir yıl oldu. Bir önceki yıla göre prim üretimimizi yüzde 65.2 büyütürük 19 milyar TL'ye çıkardık. Öz sermayemizi yüzde 121 artırarak 4.2 milyar TL'ye, toplam aktiflerimizi ise yüzde 76 büyümeyle 26.3 milyar TL'ye ulaştırdık. Ödenmiş sermayemizi de 900 milyondan 2 milyar 150 milyon TL'ye çıkardık.

Kasko branşı hızlı büyüdüğümüz alanlardan biri oldu. Bu branşta prim üretiminde yüzde 46 artış sağladık. Kefalet sigortaları da büyüdüğümüz branşlar arasında. Kefalet sigortalarda 63 milyon TL, finansal sigortalarda ise toplam 115 milyon TL'lik prim üretimiyle bu branşta ilk 3'te yer aldık.

Acente kanalımızda 13 milyar TL prim üretimiyle yüzde 69 iç pay oranına ulaştık. Broker kanalında 1 milyar TL üretimimiz oldu.

Neslihan Neciboğlu  
Neova Sigorta  
Genel Müdürü



## 2025'e dair ilk izlenimleriniz nasıl? Şirketinizin plan ve hedefleri neler?

Sektör, 2025 yılında da enflasyonun üzerinde bir büyüme hedefliyor. Operasyonel stratejilerin toplam performansa etkisi oldukça yüksek. Bu durum göz önünde bulundurulduğunda, maliyetlerin düşürülmesi ve süreçlerin iyileştirilmesi sektördeki temel öncelikler arasında yer alıyor. Bu bağlamda, sigorta şirketleri olarak operasyonel mükemmeliyeti sağlamak için yatırımlarımızı artırıyoruz.

Neova Sigorta özelinde ise büyüme yakaladığımız branşlarda çalışmalarımıza aynı hızla devam ederek bu büyümeyi sürdürmeyi planlıyoruz. Sektördeki rekabet avantajını korumak ve sürdürülebilir büyüme sağlamak önceliklerimiz arasında. Hayat dışı prim üretiminde ilk 10 şirket arasında yer alma hedefimizi sürdürürken, müşteri tabanımızı genişletmek ve yenilikçi ürünlerle pazardaki varlığımızı güçlendirmek oldukça önemli.

Bu yılın, sigorta sektöründe dijitalleşmenin hızla arttığı ve müşteri taleplerinin daha da kişiselleştirilmiş hizmetler yönünde evrildiği bir dönem olmasını bekliyoruz. Biz de teknolojik altyapımız ve inovatif yaklaşımımızla yenilikçi ürünlerimizi müşterilerimizle buluşturmayı hedefliyoruz.

Teknoloji ve inovasyon odağımız doğrultusunda yapay zekâ, büyük veri ve dijital çözümlerden faydalanarak süreçlerimizi otomatize etmeyi ve müşterilerimize daha hızlı, kişiselleştirilmiş hizmetler sunmayı hedefliyor; özellikle kefalet sigortası, tamamlayıcı sağlık gibi ürünlerin yanı sıra niş pazar segmentlerine yönelik çözümleri de barındıran ürün stratejileri geliştiriyoruz.

2024 sonu itibarıyla müşterilerimizle buluşturduğumuz sektörün en kapsamlı tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) ürünüümüz geniş bir kitleye hitap etmesi nedeniyle büyük bir avantaja sahip.

“ Sağlık branşında TSS ürünümüzün hızlı bir büyüme potansiyeli yakalayacağını öngörüyoruz. ”

## Acenteler ve broker tarafında da büyümeye devam ediyorsunuz. Bu kanallarla düzenleyeceğiniz yeni kampanyalarınız var mı?

2025 yılında hem acente hem de broker kanalında büyümeyi hızlandırmak ve bu alanlardaki iş birliğimizi daha da güçlendirmek öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor. Toplam üretimimizin önemli bir kısmını acente kanalımızdan elde ediyoruz. 2024 yılında acente kanalında 13 milyar TL prim üretimimize yüzde 69 iç pay oranına ulaşarak birlikte önemli bir yol kat ettik. Ayrıca, daha odaklı ve verimli çözümler sunabilmek için acentelerimizi segmente ettik. Bu yapıyla acentelerimizin farklı ihtiyaçlarını anlama ve onlara özel stratejiler geliştirmeyi hedefliyoruz.

Broker kanalımız da büyümeye devam ediyor. Brokerlerimizin desteğiyle 1 milyar TL üretime ve yüzde 5 iç pay oranına ulaştık. Bu kanalda mevcut iş ortaklarımızın iş hacmini artırmayı ve özellikle oto dışı üretimle beraber sektörde fark



yaratan kefalet sigortalılarıyla daha geniş bir kitleye ulaşmayı planlıyoruz.

Güçlü olduğumuz bir diğer alan olan bankasürans kanalında ise ağıımızı genişletiyoruz. Yaptığımız yeni iş birlikleriyle 2024 yılında bankasürans kanalında 3.5 milyar TL prim üretimimize yüzde 3.9 pazar payına ulaştık.

Dijitalleşmeye yönelik çalışmalar tüm satış kanallarımız için odağımızda. Acentelerin hızlıca teklif alabilecekleri ve kullanıcı deneyimine odaklanan bir çözüm sunan, kendi kaynaklarımızla geliştirdiğimiz Pratik Portal ile güzel bir ivme yakaladık. Ürün karşılaştırma ve bilgi edinme imkânlarıyla acentelerimize verimli bir çözüm sunarak, tüm işlemleri tek bir platform üzerinden yapmalarına olanak tanıyoruz. Bunun yanı sıra kapsamlı bir acente mobil uygulaması üzerinde de çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Acentelerimize özel yeni mobil ekranlar sunarak her an her yerde tüm işlemlerini takip edebilecekleri, satış hacimlerini artıracabilecekleri ve hinterland analizleri yapabilecekleri bir çözüm sunmayı hedefliyoruz.

## Kaskodaki büyümeniz de dikkat çekici. Yeni ürünler geliyor mu?

Kaskoda sürdürülebilir ve istikrarlı bir büyüme yakaladık. Sayıları hızla artan elektrikli araç sahipleri için NeoEnerjik kasko sigortası ürünümüzü sunduk. Ayrıca, veri analitiği alanında önde gelen kurumlardan olan SAS'ın iş ortaklığıyla tüm modelleme süreçlerimizi ve analitik altyapımızı merkezileştirerek tek bir platformda birleştirdik. SAS VIYA platformunda makine öğrenmesi temelli yeni kasko tarife modeli projesine başladık. Bu iş birliğiyle müşterilerimize sunduğumuz hizmeti maksimum seviyeye çıkarmayı planlıyoruz.

Oto branşı ve diğer ürün gruplarında müşterilerimize yenilikçi çözümler sunarak, pazar payımızı artırmaya ve müşteri memnuniyetini en üst seviyeye taşımaya odaklanıyoruz.

“ *KOBİ’lerin faaliyetlerine özel risklere karşı mesleki sorumluluk teminatları sağlayan NeoKOBİ Paket Sigortası’nı yakında tüm kanallarımıza açacağız.* ”

### Sağlıkta en son TSS ile ilgili bir çıkış yaptınız. İlgi nasıl?

Sağlık en hızlı büyüdüğümüz alanlar arasında yer alıyor. Bu branştaki en yeni ürünümüz TSS oldu. Yurt dışı muayene ve sünnet gibi yenilikçi teminatlarıyla geniş bir güvence sunan bu ürünümüz, standart uygulamaların ötesine geçiyor. Yatarak tedavi paketi, sektördeki en yüksek teminatlardan biri olan 150 bin TL’ye kadar suni uzuv teminatını da kapsayarak koruma sağlıyor.

TSS ürünümüzü geliştirmeye başlarken bu alandaki gerçek ihtiyaç ve beklentileri belirlemek amacıyla Türkiye’nin farklı illerinde, müşterilerden acentelere kadar geniş bir alanda yaptığımız mülakatlar ile bir müşteri deneyimi projesi başlattık. Çalışma sonucunda sektörün en geniş kapsamlı TSS ürününü piyasaya sunduk. Bu çalışmamız müşteri deneyimi alanında da büyük ilgi görerek CX Awards’ta “Minimum Teknoloji, Maksimum Müşteri Deneyimi” kategorisinde “İyi Fikir” ödülüne layık görüldü.

Neova Sağlık Mobil projemize de geçen yıl başladık. Sağlık sigortası poliçesi sahiplerinin poliçeleriyle ilgili tüm detayları mobil bir uygulama üzerinden takip edebilmesi önem taşıyor. Neova Sağlık Mobil ile müşterilerimizin poliçeleriyle ilgili tüm detaylara daha hızlı, şeffaf ulaşmalarını sağlamayı hedefliyoruz.

### Elementer ve hayat sigortaları için kullandığınız yapay zekâ tabanlı çözümlerin getirileri ne düzeyde? Özellikle fiyatlama alanındaki kazanımlarınızdan söz eder misiniz?

Sigorta sektöründe yapay zekâ teknolojilerini kullanmak, hem elementer hem de hayat sigortalarında önemli kazanımlar sağlıyor. Bu çözümler, müşteri deneyimini iyileştirme, risk yönetimini güçlendirme ve doğru fiyatlama yapma süreçlerinde büyük katkılar sunuyor. Aynı zamanda operasyonel verimliliğin de artırılmasında etkili oluyor. Teknoloji ve inovasyon tarafında yapay zekâ ve blokzinciri gibi teknolojilerin sigorta süreçlerinde daha etkin şekilde kullanılması sigorta işlemlerinde şeffaflık sağlayarak güven oluşturmada önemli bir role sahip. Bu teknolojiler, özellikle otomatik hasar değerlendirme, konut, sağlık gibi elementer branşlarda risk modellemede büyük kolaylık sağlıyor. Geçmiş verileri analiz etme yeteneği sayesinde doğru risk profilleri oluşturarak fiyatlamada daha hassas sonuçlar çıkarmamıza imkân tanınması açısından da önem taşıyor.

### ConnectSure projenizle başta Smart-i Awards olmak üzere ödüller aldınız. Bu başarının sırrı nedir?

Sektörümüzde yenilikçi teknolojileri odağımıza alarak fark-



**YARIN  
NE OLACAĞINI  
BİLEMEYİZ  
EN İYİSİ  
TAMAMLAYICI  
SAĞLIK  
SİGORTASI  
YAPTIRMAK**

*Aman  
ihmal  
etmeyin.*

**NEOVA**  
SİGORTA

hlaşyoruz. Neova Sigorta olarak çalışanlarımızın, müşterilerimizin ve acentelerimizin içinde bulunduğu tüm paydaşlarımıza uçtan uca sunduğumuz dijital sigortacılık deneyimini artırmak için önemli bir teknolojik altyapı platformu olan Connectsure’u devreye aldık. API entegrasyonlarımızı standardize ederek tek bir noktadan kontrol imkânı sağlayan ConnectSure ile birlikte broker, dijital banka, mobil uygulamalar gibi dijital kanal entegrasyonlarımızı esnek, güvenilir ve hızlı hale getirdik. Bu projeye kurumumuzda yer alan ve dışarı açılan tüm API entegrasyonlarımızı standardize ederek tek bir noktadan kontrol edebilme imkânı kazanmış olduk. Bu sayede kurumumuz, herhangi bir dijital iş ortağıyla, BT entegrasyon süresi ve maliyetini azaltarak iş birliği sağlayabiliyor.

ConnectSure’un sağladığı bu özelliklerle ürünlerimizi pazara çıkarma süremiz oldukça kısaldığı için sektörümüzde rekabet avantajı sağlıyoruz. Hızla gelişen teknolojiye uyum sağlamak için teknolojiyi odağımıza alarak çalışmaya devam ediyoruz.



# Magdeburger

# güvencesi!

MAG Servislerde tamir  
imkânı sunan, fiyat  
avantajlı kasko  
sigortası

Kaskola **MAG**



Magdeburger  
Sigorta  
Garantisi

Mekanik  
Bakım-Onarım  
İndirimi

Tamir Süresince  
İkame Araç



Magdeburger'in  
avantajlı  
dünyasından  
haberdar ol!

[www.magdeburger.com.tr](http://www.magdeburger.com.tr)

**Magdeburger**  
Sigorta

# Türk Nippo Sigorta nakliyatta rekorlarla büyüyor

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, nakliyat emtia sigortalarında yaklaşık yüzde 200 büyüdüklerini vurguluyor. Bu yıl için öncelikli olarak belirledikleri kasko ve TSS ürünlerinin yanı sıra nakliyat sigortasına da odaklanacakları belirten Pamukçu, "Bu alanlarda aktif bir oyuncu olacağız" diyor...

**Nakliyat** emtia sigortaları alanında başarılı bir yılı geride bırakan Türk Nippon Sigorta, yüzde 200'lük büyümeyle rekor kırdı. Bu alandaki üretimi artırmak için bir yol haritası izlediklerini ifade eden Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, eksiksiz uygulamalarla başarıya ulaştıklarını vurguluyor. En önemli satış kanalları olan acentelere, ürünün doğal olarak getireceği aciliyet kavramını da göz önünde bulundurarak, en hızlı desteği verdiklerini vurgulayan Pamukçu, şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Düzenlediğimiz eğitimlerle acentelerimizin müşterilerimize en doğruyu bilgiyi vermesini amaçladık. Öte yandan 'Plaka Bazlı Taşıyıcı Sorumluluk' ürününde, tek çekiciyle taşıma işlemi yapan nakliye şirketleri ve/veya şahıs firmaları için standart limitli, uygun primli paket ürünümüz sayesinde acentelerimizin bu ürünün satışını kolaylıkla yapmasını sağlayarak satışlarına destek verdik. Geliştirdiğimiz yenilikler sayesinde yılı bu branş özelinde yaklaşık yüzde 200 büyümeyle kapattık."

## YENİ HAMLELER


Pamukçu, Türk Nippon Sigorta'nın nakliyat ürününde 2025 yılında izleyeceği strateji hakkında da şu bilgiyi paylaşıyor: "Sektörün en önemli branşlarından biri olan nakliyat bran-



Dr. E. Baturalp Pamukçu

şında 2025 yılında kendi adımıza geliştirmeler yapmaya devam edeceğiz. İthalat ve ihracat yapan firmalara yönelik olarak seferlik emtia, abonman sözleşmeleri ile üretimi bu yönde arttırmak, gümrük işlemleri yapan gümrükçülere yönelik ürün satışlarını yukarı çekmek, yurt içinde taşıma yapan nakliye şirketlerinin sorumluluklarını teminat altına alan yurt içi taşıyıcı sorumluluk ürünlerinde rekabetçi şartlarla müşteri ihtiyaçlarına göre ürünler hazırlamak öncelikli hedeflerimiz olacak. Bu tür hamlelerle ürün yelpazemizi genişletmeye devam edeceğiz."

## KAMPANYALAR DEVAM EDECEK

2025'te de her yıl olduğu gibi dengeli büyüme odaklanacaklarını belirten Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Sürdürülebilir kampanyalar düzenleyerek sahanın nabzını tutmaya ve güçlü satış kanallarımız sayesinde kaliteli hizmet vermeye devam edeceğiz. Yürüttüğümüz tüm kampanya ve projelerle acentelerimizin satışlarını desteklemeyi, düzenlediğimiz kampanyalarla her zaman acentelerimizin motivasyonunu artırmayı ve beraber ek kazanımlar sağlamayı hedefliyoruz" diyor. 



En Zor Günlere Güvence

# Kritik Hastalıklar Sigortası

Kritik hastalıklarla mücadele, yalnızca fiziksel değil, finansal olarak da büyük bir yük getirir. **Unico Sigorta'nın Kritik Hastalıklar Sigortası**, bu zor süreçte yanınızda.



Teminat kapsamındaki hastalıklardan birine yakalanılması durumunda **nakit ödeme**



Zengin **asistans seçenekleri**

- Küba onkoloji destek paketi
- Yurt içi onkoloji destek paketi
- Online psikolojik danışmanlık ve diyetisyen desteği



**800 TL'den** başlayan fiyatlar

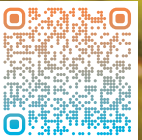


unicosigorta

0 850 222 28 00 | www.unicosigorta.com.tr

**UNI'CO**  
SIGORTA

Değerini Bilir, Güven Verir.



DETAYLI BİLGİ





# Quick Sigorta, eğitim ve tarımı buluşturuyor

Mesleki eğitim potansiyelini artırarak gençlere nitelikli bir gelecek sunmayı hedefleyen Quick Sigorta, bu kapsamda Gaziantep'in Nurdağı ilçesinde tarım meslek lisesi ve öğrenci yurdu yaptırıyor...

**Quick** Sigorta, 6 Şubat depremlerinden etkilenen Gaziantep'in Nurdağı ilçesinde okul ve pansiyon yaptırıyor. Quick Sigorta Mahmut Erdemoğlu Tarım Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ile Quick Sigorta Mine Erdemoğlu Öğrenci Yurdu için protokol töreni düzenlendi.

Gaziantep Valiliği'nin fuaye salonunda yapılan törende, Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mine Erdemoğlu tarafından yapılacak 16 derslikli Tarım Meslek Lisesi ve 100 kişilik öğrenci yurdu projelerinin detayları kamuoyuyla paylaşıldı.

## EĞİTİM VE UYGULAMA

Quick Sigorta tarafından hayata geçirilecek projelerle tarım sektörüne uzman bireyler yetiştirilmesi hedefliyor. 16 derslikli Quick Sigorta Mahmut Erdemoğlu Tarım Meslek Lisesi'nde tarımsal uygulama atölyeleri, sera alanları, tarım alet ve makineleri uygulama atölyeleri, büyükbaş ve küçükbaş hayvan sağlığı ve yetiştiriciliği alanları, padoklar, yemlikler, klinik uygulama laboratuvarları yer alacak.

Okulun yanında, çevre ilçelerden gelen öğrencilerin barınma ihtiyacını karşılamak için 100 kişilik Quick Sigorta Mine Erdemoğlu Öğrenci Yurdu inşa edilecek. Proje kapsamındaki iki bina da Gaziantep Üniversitesi'ne ait 470 dönümlük bir

uygulama arazisi üzerinde konuşlanacak.


## “KALICI VE FAYDALI ESERLER BIRAKIYORUZ”

Projeyle ilgili kararın yönetim kurulu tarafından 6 Şubat depreminin hemen sonrasında alındığını ancak uygulamaya geçmek için yeni imar çalışmaları ve deprem enkazının temizlenmesinin bitirilmesi gerektiğini belirten Mahmut Erdemoğlu, protokol töreninde şunları söyledi:

“Babamız merhum Mehmet Erdemoğlu'nun bizlere öğrettiği yaşam ilkelerinden biri olan, ülkemize kalıcı ve faydalı eserler bırakma ilkesini uygulamaya devam ediyoruz. Deprem ardından, bölgedeki gençlerimizin eğitimine ve tarım sektörüne katkıda bulunacak bir meslek lisesi yapma kararı aldık. Tarım ihtisas meslek liseleri, tarım ve hayvancılığın yoğun olduğu bölgelerde, gençlerimize iş kaygısı olmadan bir gelecek sunma anlamında büyük önem taşıyor. Ayrıca çevre ilçelerden gelen öğrencilerimizin barınma ihtiyacını karşılayacak olan yurt binasıyla bu projeyi daha kapsamlı hale getirdik. İmkanlarımız çerçevesinde bu tür eserlerin sayısını artırmayı hedefliyoruz. Bugün burada imzalanan protokollerle hem bölgemiz hem de ülkemiz adına önemli bir adım atmış olmanın mutluluğunu yaşıyoruz.”

## TÜM BÖLGEYE HİTAP EDECEK

Gaziantep Valisi Kemal Çeber de bir konuşma yaparak, okulun bölgenin tarımına sağlayacağı katkıya dikkat çekerek şu ifadeleri kullandı: “Bu bölgeye bu okul çok iyi oldu. Tam donanımlı bir lisemiz olacak. Tüm bölgeye hitap edecek.”

Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin ise insana yapılan yatırımın önemine dikkat çekerek, “Bu proje, Nurdağı'nda teori ile pratiğin birleşmesini sağlayarak büyük fark yaratacak” diye konuştu. 





MAPFRE Sigorta olarak  
tüm ihtiyaçlarınızı anlayarak siz ve  
sevdiklerinize özel çözümler  
geliştiriyoruz.

Çünkü biz yaşamın her anında  
**değer verdiklerinizi önemsiyoruz.**

 **MAPFRE Sigorta**



# Katılımcı sayısı hedefi

## 19.3 milyon, fon hedefi 2.2 trilyon TL

TSB Başkanı Uğur Gülen, 2025 sonu itibarıyla devlet katkısı dahil BES toplam fon büyüklüğünün 2.2 trilyon TL'ye, katılımcı sayısının da OKS dahil 19.3 milyona ulaşacağını tahmin ediyor..

**Bireysel** emeklilik sistemi (BES), 2024 yılını da rekorlarla kapattı. Gönüllü BES'te katılımcı sayısı yüzde 9.8 artışla 9.5 milyonu aşarken, otomatik katılım sistemi (OKS) ile birlikte sistemdeki toplam katılımcı sayısı 2024 yılını 17.1 milyon katılımcıyla tamamladı. Sistemin toplam fon büyüklüğü ise devlet katkısı ve OKS dahil yüzde 62.2'lik artışla yıl sonunda 1.2 trilyon TL'yi aştı.

Son verileri değerlendiren Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, yüzde 30'luk devlet katkısının BES'in büyümesinde en önemli itici güçlerden biri olduğunun altını çizdi. Ardından da güncel verileri şöyle paylaştı:

"2024 yılında OKS dahil toplam katılımcı sayımız yüzde 7 artışla 17 milyon barajını geçerek 17.1 milyona ulaştı. Devlet katkısı dahil BES fon büyüklüğü, 2024 başına göre yüzde 62.1 artarak 1 trilyon 140 milyar TL'ye yükseldi. Yine devlet katkısı dahil OKS fon büyüklüğü 87.2 milyar TL'ye ulaştı. Sistemin toplam fon büyüklüğü ise yüzde 62.2 artarak 1 trilyon 227.2 milyar TL oldu."

### TÜFE'NİN ÜZERİNDE SEYİR

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre BES'in ortalama fon getirisinin 2022 dışında son 5 yıldır TÜFE'nin üzerinde seyrettiğinin altını çizen Gülen, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu da BES fonlarının istikrarlı biçimde katılımcılarına pozitif reel getiri sağladığını gösteriyor. 2024 yılı verilerine göre BES fonları ortalama yüzde 47.1 getiriyle yüzde 44.4'lük TÜFE'nin üzerinde seyretti."

### 18 YAŞ ALTI LOKOMOTİF

BES'in son dönemdeki büyümesinde lokomotif rolü üstlenen 18 yaş altında da büyümenin tüm hızıyla sürdüğüne dikkat çeken Gülen, "18 yaş altında 2024 başına göre katılımcı sayısında yüzde 39.8 büyümeyle 1 milyon 420 bine ulaştı. Sözleşme sayısında da yüzde 41.6 artışla 1 milyon 597 bin sözleşmeye gelindi" dedi.

### İKİ KAT ARTIŞ BEKLENİYOR

BES'e yönelik 2025 yılı büyüme tah-



Uğur Gülen

minlerini de paylaşan Gülen, "BES için devlet katkısı dahil toplam fon büyüklüğünün 2025 yılı sonunda OKS dahil 2.2 trilyon TL'ye, katılımcı sayısında da yine OKS dahil 19.3 milyona ulaşacağını öngörüyoruz" ifadelerini kullandı.

### TES İÇİN GERİ SAYIM

BES'in, tamamlayıcı emeklilik sisteminin (TES) hayata geçmesiyle birlikte hem tasarrufları daha da hızlı bir şekilde artıracığını hem de kamu emeklilik sistemine önemli bir destek oluşturacağını vurgulayan Gülen, açıklamasını şöyle tamamladı:

"Birlik olarak hazırladığımız sektör model önerisinde TES, OKS'yi dönüştürecek; çalışana ek olarak işveren katkılı ve kapsamındaki tüm çalışanların mücbir sebepler dışında emeklilik şartlarını sağlayana kadar sistemde kalmalarını sağlayacak şekilde gerçek anlamda ikinci basamak olarak konumlandırıldı. TES, emeklilikte oluşacak gelir kaybını telafi edecek, çalışma dönemindeki yaşam standartlarını korumayı sağlayacak, ek emeklilik gelirinin oluşmasını ve hane halkı tasarruflarının artırılmasını amaçlayan bir sistem olarak kurgulandı."







*Şimdi Yolculuk*  
**DAHA GÜVENLİ**

Türkiye Katılım Sigorta ile tüm yolculuklarınız katılım esaslı sigortacılık prensipleriyle koruma altına alınır, geriye sevdiğinizle huzurlu yolculuk yapmak kalır.





## Unico Sigorta, sağlığa “kritik hastalıklar” ile girdi

Ender Güzeler

Unico Sigorta'nın sağlık sigortalarındaki ilk adımı, “Küba Onkoloji Destek Hizmeti” ile dikkat çeken Kritik Hastalıklar Sigortası oldu. Genel Müdür Ender Güzeler, bu yıl içinde tamamlayıcı sağlık sigortaları ürünlerini de çıkararak portföyü güçlendireceklerini söylüyor...

**Unico** Sigorta, sağlık sigortası alanında da etkili çözüm sunma hedefiyle yürüttüğü çalışmaların ilk adımı olan yeni “Kritik Hastalıklar Sigortası” ürünlerini duyurdu. Şirket, 18-60 yaş arası bireyler için tasarlanan ürün teminat kapsamındaki kritik hastalıklara karşı toplu maddi destek sağlayarak, hastalıkla mücadele sürecinde müşterilerinin yanında olarak, güçlü bir güvence oluşturmayı hedefliyor.

Yeni ürünler, müşterilere iki farklı plan ve üç ayrı limit seçeneğiyle alternatifler sunarak çeşitli ihtiyaçlara uygun çözümlerle ürün gamını genişletiyor.

Kritik Hastalıklar Sigortası aynı zamanda online psikolojik

danışmanlık ve diyetisyen destek paketi, onkoloji destek paketi, Küba Onkoloji Destek Hizmeti gibi farklı asistans hizmetleriyle de dikkat çekiyor.

### GENİŞ KAPSAMLI KÜBA'DA TEDAVİ DESTEĞİ

Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, sağlık sigortalarına giriş strateji çalışmalarını tamamladıklarını ve yol haritasını oluşturduklarını belirtiyor. Ayrıntılarını da şöyle ekliyor:

“Sağlık sigortaları alanındaki yolculuğumuza Kritik Hastalıklar Sigortası ile başlıyoruz. 2025 yılı içerisinde tamamlayıcı sağlık sigortaları ürünlerimizi de etkin hale getirerek portföyümüzü daha da güçlendireceğiz.

Yeni ürünlerimizle müşterilerimizin beklenmeyen rahatsızlıklarının tedavi masraflarını karşılamamın yanı sıra kanser hastalığına yakalanan sigortalılarımıza Küba Onkoloji Destek Hizmeti ile maddi teminatlara ek olarak Küba'da tedavi olabilmeleri için tüm belgelerin hazırlanması, başvurusu, hastane organizasyonu, Küba'ya inişte karşılama ve seyahat boyunca rehberlik dahil pek çok hizmeti ücretsiz olarak sunarken uçak bileti ve konaklama giderlerinin karşılıyor olacağız. Diğer branşlarda olduğu gibi sağlık sigortalarında da her adımda yenilikçi ve müşteri odaklı çözümler sunmaya devam edeceğiz.”

# HAYATA BNP PARIBAS CARDIF'LE BAK

## Bireysel Emeklilik Planlarımız

Anahtar

Artı

Yıldız

Özel

Geleceğin Anahtarı BES

Türk Eczacılar Birliği  
Gruba Bağlı

Türkiye Barolar Birliği  
Gruba Bağlı



BNP Paribas Cardif  
hayatın her anında  
yanında.



BNP Paribas Cardif Emeklilik A.Ş. ürünüdür. Müşteri İletişim Merkezi: 444 98 76

[bnpparibascardif.com.tr](http://bnpparibascardif.com.tr)

[@bnpparibascardifturkiye](https://www.instagram.com/bnpparibascardifturkiye)

[@BNPParibasCardifTurkiye](https://www.youtube.com/@BNPParibasCardifTurkiye)

[BNPParibasCardif](https://www.linkedin.com/company/BNPParibasCardif)

[www.bnpparibascardif.com.tr](http://www.bnpparibascardif.com.tr)



# Türkiye'nin ilk "sürdürülebilir" *sertifikalı kaskosu*

Allianz Türkiye, Avrupa Birliği'nin sürdürülebilir finans çerçevesinin temel taşı kabul edilen AB Taksonomi Kriterleri'nin tüm gerekliliklerini yerine getirerek kasko ürününü "Sürdürülebilir" olarak tescilledi...

**Allianz** Türkiye, sürdürülebilirlik vizyonu çerçevesinde sektöründe bir ilke daha imza attı. Şirket, kasko ürününü Türkiye'nin ilk sürdürülebilir sertifikalı kaskosu olarak tescil ettirerek müşterileriyle buluşturdu.

Allianz Türkiye'nin kasko ürünü, dünyanın en kapsamlı ve detaylı sürdürülebilirlik taksonomi düzenlemesi olarak nitelendirilen AB Taksonomisi Kriterleri ve Allianz Grubu Sürdürülebilir Değer Yaratma Modeli'nin tüm gerekliliklerini karşılayarak "Sürdürülebilir Ürün" sertifikasını aldı.

AB Taksonomisi, Avrupa Yeşil Mutabakat hedefleri doğrultusunda, iklimden daha geniş çevresel hedeflerle uyumlu ekonomik faaliyetler için kriterleri tanımlayan bir sınıflandırma sistemi olarak öne çıkıyor. Büyük ölçekli şirketler için 2022 yılında başlayan AB Taksonomisi yaklaşık 150 farklı ekonomik faaliyet için pek çok nicel ve nitel kriter belirliyor. Bu kriterler ve sisteme dâhil olan faaliyetler yıldan yıla artıyor.

## TÜM SÜREÇLER DAHİL

AB Taksonomi Kriterleri kapsamında yapılan değerlendirme sürecinde "sürdürülebilirlik" kavramı; aktüeryal modellemelerden müşteri iletişimine, hasar süreçlerinden ürün ve hizmetlere kadar tüm süreçleri kapsayan bütünsel bir şekilde ele alındı.

Uzun değerlendirme sürecinin ardından Türkiye'de tüm kasko süreçleri AB Taksonomisi'ne uygun ilk sigorta şirketi olan Allianz Türkiye, sigorta sektöründe sürdürülebilirlik alanındaki öncü konumunu pekiştirdi. 2025 yılına kadar Küresel Isınma Potansiyeli'ni yüzde 5 azaltma hedefinin 5 kat üzerine çıkararak yüzde 25 azaltan Allianz Türkiye'nin sertifikalı ilk sürdürülebilir ürünü kasko oldu.



Tolga Gürkan

## AVANTAJLAR

Allianz Türkiye kasko ürünüyle, sürdürülebilirlik alanında müşterilerine birçok avantaj sağlıyor. Ekstrem hava olayları olmadan önce sigortalılar uyarılıyor, iklim risklerine karşı alınabilecek tüm önlemler paylaşılıyor. Kâğıt kullanımını önlemek için tüm poliçeler e-mail formatında sigortalılara iletiliyor. Elektrikli araçlara yönelik özel teminat ve ürünlerin yanı sıra ek olarak yüzde 10 indirim uygulanıyor. Güvenli sürüşün önemi konusunda farkındalık yaratmak amacıyla kış lastiği alımı cazip indirimlerle destekleniyor. Dezavantajlı gruplara ve sivil toplum kuruluşlarına da ayrıca indirim yapılıyor.

## "ÖNCÜYÜZ"

2016 yılında bir iyilik yolculuğuna çıkarak sigorta sektörüne sürdürülebilirlik anlayışını kazandırdıklarını hatırlatan Allianz Türkiye CEO'su Tolga Gürkan, "Finansal kaynaklar gerçek anlamda sürdürülebilir projelere aktarıldığı takdirde, çevreye ve toplumlara ciddi katkılar sunuyor. Biz de 2008 yılından bu yana Türkiye'ye yaptığımız 1 milyar Euro'yu aşan yatırımlarımızla sürdürülebilir değerler yaratmaya devam ediyoruz" diyor.



# AXA SİGORTA

Bireysel Özel Sağlık Sigortası

Değişen ihtiyaçlara özel oluşturduğumuz yeni **AXA Bireysel Özel Sağlık Sigortası** ürünlerimiz ile **3 farklı anlaşmalı kurum ağı imkânı sayesinde** herkese özel sağlık hizmeti sunuyoruz.

## “Herkes e Özel” Sağlık Sigortası

Geniş  
Kapsamlı  
Check-Up  
Hizmeti

Başvuru Formu  
Gerektirmeyen  
Hızlı Teklif  
Süreci

İsteğe Bağlı Olarak  
Eklenilecek  
Yurt Dışı  
Teminatları



axasigorta.com.tr

Police kapsamındaki  
anlaşmalı kurumları  
incelemek için  
karekodu  
okutabilirsiniz





Zurich Türkiye'nin NN Hayat ve Emeklilik'i satın alma süreci, yasal onayların alınması ve hisse devrinin yapılmasıyla tamamlandı. Önce MAPFRE Yaşam, sonra NN Hayat ve Emeklilik satın almalarıyla birlikte Zurich Türkiye, bireysel emeklilik ve hayat sigortacılığı alanlarına hızlı bir giriş yapmış oldu...



Atilla Benli

Yılmaz Yıldız

# Zurich Türkiye, hayat ve emekliliğe iddialı girdi

**Hollanda** merkezli NN Grup bünyesinde Türkiye'de bireysel emeklilik, sağlık ve hayat sigortası alanlarında faaliyet gösteren NN Hayat ve Emeklilik'in Zurich Sigorta Grubu Türkiye'ye satışıyla ilgili süreç, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) ve Rekabet Kurumu onaylarının alınması ve hisse devrinin yapılmasıyla tamamlandı.

## TÜRKİYE'YE GÜVEN

Yeni satın almanın Türkiye'nin geleceğine ve Türk ekonomisine duydukları güvenin net bir göstergesi olduğunu ifade eden Zurich Sigorta Grubu Türkiye CEO'su Yılmaz Yıldız, "Türkiye, bu coğrafyadaki en gelişmiş ekonomi ve büyüme potansiyeli en yüksek ülke konumunda. Zurich Grubu açısından da yatırımlar için öncelikli bir ülke. NN Hayat ve Emeklilik satın almasıyla Türkiye'ye güvenimizin altını bir kez daha çiziyoruz" dedi.

Yıldız sözlerini şöyle sürdürdü: "2008'den bu yana Türkiye'de başarılı ve kârlı bir performansımız var. Sürdürülebilir büyümeye ve tüm paydaşlara katma değer yaratmaya dayalı stratejimizle elementer sigortada ürün yelpazemizi genişletirken, önce İspanya merkezli MAPFRE Yaşam, şimdi Hollanda merkezli NN Hayat ve Emeklilik satın almalarıyla birlikte bi-

reysel emeklilik ve hayat sigortacılığı alanlarına hızlı bir giriş yapıyoruz. Zurich Sigorta Grubu'nun uluslararası bilgisi, deneyimi ve müşteri odaklı hizmet anlayışıyla müşterilerimize artık daha geniş kapsamda ürün ve hizmetler sunacağız."

## DAHA ZENGİN ÇÖZÜMLER

Zurich Yaşam ve Emeklilik Genel Müdürü Atilla Benli, NN Hayat ve Emeklilik'in satın alınmasının ardından bireysel emeklilik ve hayat sigortası alanındaki hedeflerini şöyle özetledi:

"Bireysel emeklilikte, devlet kurumları ve SEDDK tarafından iyi kurgulanmış bir yapı mevcut. Biz de sigorta sektörünün ihtiyaçlarına odaklanarak, hayat sigortalarının yaygınlaştırılmasını ve tasarruf açığının giderilmesini önceliklendiriyoruz. BES ile bütünleşik hayat sigortası ürünleri ve yatırım fonlu hayat sigortalarını stratejik alanlar olarak görüyoruz. Katılımcı deneyimini iyileştirme, etkin fon yönetimi ve dijital odaklı hizmetlerle daha hızlı, kolay ve erişilebilir çözümler sunmayı hedefliyoruz. NN Hayat ve Emeklilik'in müşteri portföyü, dağıtım kanalları ve deneyimli ekibi, Zurich Türkiye için büyük bir kazanım oldu. Bu birleşim, daha zengin çözümler ve sektörde fark yaratan hizmetler sunmamıza olanak sağlayacak."





Doğa  
sigorta

# Sağlık Güvencesi

En zengin ek teminat seçenekleri  
ve uygun primler ile yeni yılda da  
yanınızda.



Yeni Yıla  
Güvenle Başlamak için:

[dogasigorta.com](http://dogasigorta.com)

## Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Ek Teminatlarımız

CHECK - UP  
KAPSAMLI DIŞ PAKETİ  
MEDLINE ACİL SAĞLIK HİZMETLERİ  
40 YAŞ ÜSTÜ PSA VE MAMOGRAFI

ONLINE PSİKOLOJİK DANIŞMANLIK  
ONLINE DİYETİSYEN DANIŞMANLIK  
7/24 CANLI VE GÖRÜNTÜLÜ  
SAĞLIK DANIŞMANLIĞI





# LOS ANGELES

## yangınından hangi dersleri çıkarmalıyız?

ABD Los Angeles'ta yaşanan yangınlar, tüm dünyada gözleri yeniden sigorta sektörüne çevirdi. Küresel ölçekte sigorta sektörünün risk değerlendirme ve hasar yönetimi uygulamaları yeniden tartışılırken, TSB de bu krizden Türkiye'nin nasıl bir ders çıkarması gerektiğini yorumladı...

**İklim** değişikliği nedeniyle meydana gelen aşırı hava olayları, deprem, sel, fırtına, kuraklık ve orman yangınları gibi doğal afetlerin sıklığı ve şiddeti her geçen gün artıyor. Bu durum, dünya genelinde olduğu gibi ülkemizde de sigortacılık sektörünü derinden etkiliyor.



Öncelikle iklim değişikliği, sigortalanabilir risklerin önemli ölçüde artmasına neden oluyor. Özellikle deprem, sel, fırtına, yangın gibi doğal afetlerin sayısındaki artış sonucu, sigorta şirketleri daha yüksek tazminatlarla karşı karşıya kalabiliyor. Bu durum, sigorta sektörünün riskleri değerlendirme ve yönetme stratejilerini yeniden şekillendirmesini gerektiriyor ve sigorta primlerinin yükselmesine ve bazı bölgelerde sigorta teminatlarının kısıtlanmasına hatta teminat sağlanamamasına neden olabiliyor.

### UYARI NİTELİĞİNDE

İşte en son Amerika Birleşik Devletleri'nde Los Angeles'i kasıp kavuran yangınlar da 28 kişinin hayatını kaybetmesine ve binlerce kişinin de evsiz kalmasına yol açarken devasa bir ekonomik zarara neden oldu. Hasarın yüzlerce milyar doları bulduğu tahmin ediliyor.

Bu büyük felaket, Amerika'daki sigorta sistemi üzerinde büyük bir baskı yaratarak krizleri de beraberinde getirdi. Bu durum, tüm dünyada olduğu gibi, doğal felaketlerle baş etmeye çalışan Türkiye için de bir uyarı niteliği taşıyor.

İşte Akıllı Yaşam dergisi olarak biz de Amerika'daki bu krizden ülkemizin nasıl bir ders çıkarması gerektiği konusunu Türkiye Sigorta Birliği (TSB) yönetimine sorduk...

### TOPLUM BİLİNCİ

Türk sigorta sektörünün iklim değişikliğinin ortaya çıkardığı risklere karşı etkin çözümler sunabilmek için kapsamlı ve çok yönlü bir strateji benimsediğini vurgulayan TSB, böylece sadece

doğal afetlerden kaynaklanan maddi kayıpları en aza indirmeyi değil, aynı zamanda toplumun afetlere karşı direncini ve farkındalığını artırmayı hedeflediklerinin altını çiziyor.

“*Sektörümüz yenilikçi sigorta ürünleri, gelişmiş teknolojiler ve veri temelli yaklaşımlarla bireysel ve kurumsal düzeyde daha güvenli bir yaşam ve iş ortamı oluşturmayı amaçlıyor.*”

## SİGORTALANABİLİRLİK

İklim değişikliği sebebiyle meydana gelen afetlerin yol açtığı maddi kayıpları minimize etmek için her şeyden önce sigortalanabilirliğin artırılması büyük önem taşıyor. TSB, bu noktada sektörün iklim değişikliği risklerini yönetebilmek için yeni ürünler ve hizmetler geliştirerek hem bireylere hem de şirketlere güvence sağladığına dikkat çekiyor. Özellikle, parametrik sigorta modelleri gibi yenilikçi ürünlerle, doğal afetlerden kaynaklanan kayıplar hızlı ve etkin şekilde karşılanıyor.

Bununla birlikte iklim riski odaklı poliçeler sunularak, tarım sektörünü ve küçük işletmeleri korumaya yönelik özel sigorta ürünleri ile uygun maliyetli ve kapsayıcı poliçeler de bulunuyor. Ayrıca zorunlu deprem sigortasının, diğer afet türlerine yönelik teminatlarla genişletilerek “zorunlu afet sigortası” (ZAS) adıyla sunulması yönünde çalışmalar devam ediyor.

## “KAMPANYALAR DÜZENLENMELİ”

TSB, şu noktalara dikkat çekiyor: “Sigortalılık oranlarının artırılması yalnızca ürünlerin sunulmasıyla değil, aynı zamanda kamuoyunda risk farkındalığının artırılmasıyla mümkün. Bu kapsamda, özellikle iklim değişikliğiyle artan riskler hakkında bilgilendirici yayımlar yapılarak sigortanın önemini vurgulayan kampanyalar düzenlenmeli. Bu noktada sektörümüz toplumun farklı kesimlerine yönelik eğitim programlarıyla bireylerin risk algısını her yaş grubunda geliştirmeye çalışıyor.”

“*Yapay zekâ ve büyük veri analitiği gibi teknolojiler, risk yönetimini şirketler açısından daha hassas hale getiriyor.*”

## VERİ VE TEKNOLOJİ

Diğer taraftan, iklim değişikliğinin etkileri, geleneksel risk değerlendirme modellerini yetersiz hale getiriyor. Sigorta sektörünün, öngörülemeyen hale gelen afetlerle başa çıkabilmesi için veri ve teknoloji temelli çözümlere odaklanması gerektiğini dile getiren TSB, şunları ifade ediyor: “Bu noktada, sigorta şirketlerince gelişmiş risk modellemeleri kullanılarak iklim verileri analiz ediliyor, sigorta şirketlerinin potansiyel afetleri öngörmesi ve risk kabul politikalarını bu çerçevede şekillendirmesi mümkün hale geliyor.”

## YENİLİKÇİ ÜRÜNLER

Türkiye sigorta sektörünün sürdürülebilir bir yaşam ve ekonomik yapı için yenilikçi çözümler üretmeye kararlılıkla devam ettiğini belirten TSB, şirketlerin sürdürülebilirlik anlayışını benimseyerek yeşil sigorta ürünleri ve çevre dostu poliçelerin yanı sıra odaklandığı ve önemli adımlar attığı konuları şöyle



sıralıyor: “Karbon salınımı azaltma ve net sıfır hedefi, iklim risk yönetimi ve bilinçlendirme, yenilenebilir enerji ve sürdürülebilir yatırımlar, sosyal sorumluluk ve toplumsal katkı, etkin hasar yönetimi, dijitalleşme ve teknolojik yatırımlar, iklim değişikliği raporlaması ve şeffaflık.”

## ESG REHBERİ GELİYOR

TSB, sigorta şirketlerinin ESG (çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim) yaklaşımını nasıl benimseyebileceği ve bunu operasyonel süreçlerine entegre ederek sektörel dönüşüme nasıl öncülük edebileceği konusunda bir rehber hazırlandığını da bildiriyor.

Yayınlanmasının akabinde sektördeki tüm üye sigorta, reasürans ve emeklilik şirketleri, söz konusu rehberden yararlanarak kendi uygulamalarını geliştirebilecek.

“*Zorunlu afet sigortasının olası risklerin finansal etkilerinin azaltılmasına yardımcı olacağı, afet yönetiminde daha güçlü ve sürdürülebilir bir yapıya ulaşılmaya ve ekonomik istikrara katkı sağlayacağı düşünüyor.*”

## ZAS NE GETİRECEK?

TSB, konuyla doğrudan bağlantılı olan ve bu yıl yürürlüğe girmesi beklenen ve halen çalışmaları devam eden zorunlu afet sigortasına ilişkin de şu bilgileri paylaşıyor:

“Zorunlu deprem sigortası (ZDS) kapsamının genişletilerek zorunlu afet sigortasına dönüştürülmesi, toplumun doğal afetlere karşı daha güçlü bir koruma altına alınmasını hedefleyen önemli bir adım olarak değerlendiriliyor. Yalnızca depremi teminat altına alan ZDS yerine sel, heyelan, orman yangını, dolu, deprem, fırtına doğal afetlerini de kapsayarak sigortalılara daha geniş bir koruma sunulması amaçlanıyor.

Böylece vatandaşların tek bir poliçeyle tüm doğal afetlere karşı maddi güvenceye sahip olması sağlanırken, bir yandan da afet sonrası toparlanma süreçlerinin hızlanması sağlanabilecek.

ZAS, ülkemiz sigortacılığı açısından oldukça önemli bir adım olarak değerlendiriliyor. Bu doğrultuda SEDDK ve birliğimiz nezdinde konuyla ilgili çalışmalar devam ediyor.”





Finans sektöründeki mobbingi tanımlayarak profesyonel yöneticilik kariyerini sonlandıran Süheyl Aygül, geliştirdiği modern İK kavramları ve “sıkıcı” konuları eğlenceli kılan kitaplarıyla ses getiriyor...

# Mutluluktan Sorumlu Başkan ve gönüllülerdeki İnsan Sermayesi Bakanı!

**18 yıl** önce manifesto gibi bir veda yazısıyla bankacılık kariyerini sonlandıran ve finans sektörünü “mobbing” kavramıyla tanıştıran Süheyl Aygül, geçen yılın sonlarına doğru “Bir Head Hunter’ın Anıları” isimli dokuzuncu kitabını okurlarla buluşturdu.

Bankacılık sektöründe 17 yıl boyunca farklı pozisyonlarda yöneticilik yaptıktan sonra TURKKARIYER’i kuran Aygül’ün yazarlık, kariyer koçluğu, yönetici mentorluğu; yetenek, eğitim, yönetim kurulu ve CEO danışmanlığı gibi alanlarda 35 yıla yakın deneyimi bulunuyor.

CHO (Chief Happiness Officer – Mutluluktan Sorumlu Başkan) yönetim modelini geliştiren, “mobbing anıtı kurulsun”, “yetenek ajansları açılsın”, “insan sermayesi bakanlığı kurulsun” gibi sıra dışı önerileriyle dikkat çeken Süheyl, aynı zamanda Entelektüel Sermaye Gelişim Derneği’nin de kurucusu.

İlham Süheyl Aygül, yazarlık için kendisine “ilham” veren gelişmeleri ve yeni planlarını Akıllı Yaşam okurları için paylaştı...

**Üst düzey finans yöneticiliğinden çok okunan yazarlığa evrilen bir iş hayatınız var? Bu serüvenin köşe başları, önemli dönemeçleri nedir dersek, ne yanıt verirsiniz?**

En önemli kaynak olarak; 35 yıldır piyasanın tam da kalbinde yüksek frekanstan yaşamış bir “iş hayatı tecrübesi” söz konusu. Ancak sadece tecrübeyle değil “tecrübe üzerine düşünerek öğrenebilirsiniz” diye bir inancım var. Legonun parçalarını birleştirmek, büyük resmi görmek için üzerinde derinlemesine düşünmeniz gerekir.

Yaptığım işin karakteristiği gereği farklı şapkaları kuşanıyordum. İş ve insan geliştirmecisi olarak CEO/yönetim kurulu danışmanı, head-hunter, kariyer koçu, yönetici mentoru, üniversitelerde öğretim görevlisi, köşe yazarı, STK yöneticisi, danışmanlık firması sahibi olarak... Beyaz yakalılar ve patronlar dünyasıyla çok yakın ilişkilerim oldu. Labirentin her alanını

deneyimleyebildiğim kadarıyla, uzanamadığım taraflara ise rehberlik yaptığım menti, koçı, öğrenci, aday, danışanların gözlerinden bakarak görmek ve anlamak için yeterince zamanım oldu.

“ *İnsanların tırtıldan kelebeğe dönüş öyküsünü görebilecek kadar iş dünyasının merkezinde yaşıyorum.* ”

Bir şeyi içinize çekmeden dışarı üflerseniz zaten yapışmaz. Sular akarken köprüünün üzerinde uzun süre kalıp suyun rengini, yüzenleri, sürüklenenleri, kazaları, tüm yolculukları çoklu bakış açısından görüp, insanları, olayları, süreçleri, sonuçları okuma yetkinliği kazandım. Bu kadar çok farkındalık, okuma ve yaşanmışlık bir noktadan sonra, diğer insanlara da katkı sunmak adına “paylaşılması gerekir” hissiyatı yarattı.

### **Şimdiye kadar 9 kitabınız yayınlandı. Okurlarınızı nasıl değerlendiriyorsunuz?**

2007 yılında finans sektöründe çalıştığım mevcut kurumdan ayrılırken yaklaşık 13 bin kişiye attığım bir veda yazısı vardı. Doğruyu söylemek gerekirse biraz da manifestomsu bir yazıydı; sistem eleştirisi içeren. Yazı sistem tarafından algılanıp geri çekilmek istenince adrenalin yaratıp sektörde çokça paylaşarak amacımı da aşan şekilde inanılmaz bir yankı aldı. Anılan yazı belki de 18 yıl önce finans sektörünü mobbing ile tanıştıran yüksek sesle atılmış ilk çığlık ve farkındalık yaratan ilk mobbing bildirgesiydi.

Vedanım sonunda “belki günün birinde ortak bir tebessüm veya hüziün içeren bir kitapla tekrar bir araya geliriz ümidiyle” diye bitiriyordum. Sonrasında bahse konu ümidin ve “kitap” kelimesinin birçok insan takipçisi oldu ve bana da artık sonunda yazmak kaldı. “Beyaz Yakalının Seyir Defteri” ilk kitabımdı ve “finans sektörünün en çok okunamı” seçildi. Sonrasında diğer çok satan kitaplar geldi.

“ *Kalpten çıkmayan hiçbir şey, diğer kalpleri tutuşturamaz!* ”

### **Kitaplarınızda İK, kariyer, beyaz yakalı gibi ancak konuyla ilgili profesyonellerin ilgisini çekebilecek görece “sıkıcı” konuların genel okuyuculardan ilgi görmesini neye bağlıyorsunuz?**

Diğer kişisel gelişimcilerden farklı olarak didaktik bir dil yerine edebi bir kalem kullandığım söyleniyor. Yazılarım ve romanlarımda psikoloji, felsefe, sinema, sanat, antropoloji, sosyoloji, mimari, tarih disiplinlerini iyi harmanlamam ve gerçek yaşamışlıklarla bezeli örnekler vermemin de etkili olduğunu belirtiyorlar. Bu konuda kendi kanaatim ise kalpten çıkmayan hiçbir şeyin diğer kalpleri tutuşturamayacağı bu nedenle yazılarımda

sahici olmasının farkı yarattığı yönünde.

### **Sigorta sektöründe uygulanan insan kaynakları politikalarını nasıl buluyorsunuz? Sigorta şirketleri ve bu alanda çalışanlar için önerileriniz olabilir mi?**

Sigortacılık ülkemizin en önemli sektörlerinden biri. Yakında zamanda yaşadığımız doğal afetlerde önemi bir kez daha ortaya çıktı. Sektörün insan kaynakları politikaları genel olarak dünya trendlerini takip ediyor. Şirketler çalışan deneyimine odaklanmaya çalışıyor. Esnek çalışma modelleri, çalışan memnuniyet anketleri ve kapsayıcı iş ortamı yaratılıyor. Sürekli öğrenen bir kültür olmak çok önemli. Bu amaçla sürekli liderlik gelişim programları, uzmanlık modülleri geliştirilmeli. Yetenek yönetimi, kariyer planlama, adil performans yönetimi en önemli gelişim alanları arasında. Buna bağlı olarak ödüllendirme sistemleri, veri kullanarak dijitalleşmenin sağlanması, etkili işe alım süreçleri şirketlerinin geleceğini belirleyecektir.

### **Toplumun sigorta algısını yükseltmek için neye vurgu yapılmalı? Siz bu sektöre bir slogan bulsanız ne olurdu?**

Toplumun sigorta algısını yükseltmek için farkındalık kampanyaları düzenlenebilir. Gerçek müşteri hikayeleri muhakkak etkili olur. Finansal okuryazarlık eğitimleri, Milli Eğitim Bakanlığı ve üniversitelerin kapsamına girmeli. Dijitalleşme öne çıkarılmalı. Şeffaflık ve güven inşa edilmeli. Kültürel değerlere uygun bir iletişim dili kullanılmalı. Önerdiğim slogan ise “Sizin huzurunuz için buradayız” olurdu.

### **Son kitabınız “Bir Head Hunter’in Anıları”nda okuyucular ne bulacak? İpucu verebilir misiniz?**

Özellikle sosyal medyada çok yapıcı ve keyif verici geri beslemeler alıyorum. LinkedIn’de, alanında dikey insanlardan aldığım övgüler de keza ziyadesiyle beni memnun ediyor.

Özellikle internet üzerinden çok satan kitaplar arasında yer alarak ülkenin dört bir yanından talep bulması ve ulaşılabilir olması benim için son derece mutluluk verici.

### **Sırada başka bir kitap ya da proje var mı?**

Onuncu kitabım “İstanbul aşkı”nı anlatacak. Konstantin’den Fatih’e, Sinan’dan Balyan’a hepimizin için en derinlerde hissettiğimiz ama tanımlayamadığımız “kentlerin kraliçesi” bu şehri muazzama duyulan aşkı anlatmaya çalışacağım. İstanbul’da anı biriktirdiğim mekanlar, manzaralar, tarihçeler ve kalp tutuşturan özellikler neredeyse kitaplarımda tamamında bir şekilde kendisine yer yaratmıştı. Ancak bize çok şey katan büyüleyici, ilham verici, uyandırıcı ve bir o kadar da öğretici bu kente diğer kitaplardan farklı bir açıdan hissettirdikleri ile yaklaşarak okurun karşısına çıkmak istedim.



# Finans sektöründe kadın kıvılcımı: WSPARK SAHNE ALIYOR!

### Jüri Üyeleri

Finans sektöründeki kadın çalışanların projeler ya da iş uygulamalarındaki başarılarını ödüllendiren WSpark için başvurular 28 Şubat'a kadar devam ediyor. Yarışmanın finalistleri 24 Mart'ta açıklanacak...



**Gamze Numanoğlu**  
Aktif Bank Müşteri  
Deneyimi ve İletişim  
Grup Başkanı



**Hülya Turan**  
PayFix  
Yönetim Kurulu Üyesi



**Özlem Bayburs**  
Gazeteci,  
Akıllı Yaşam Editörü



**Prof. Dr. Selim Yazıcı**  
İÜ Öğretim Üyesi ve  
FinTech İstanbul  
Kurucu Ortağı



**Mehmet Ali Tombalak**  
TÜBİSAD Yönetim  
Kurulu Başkanı

**Finans** ve teknoloji dünyası, değişim ve dinamizmin simgesi olan genç kadınlarla dolup taşıyor. 2020 yılında başlayan ve 40 yaş altı kadınların başarı hikayelerini öne çıkaran PSM WSpark Araştırması yoluna WSpark "Başarıyla Parıldayan Kadınlar Ödülleri" olarak devam ediyor. Bu ödül programı, sadece bireysel başarıları kutlamakla kalmayıp sektör genelinde bir farkındalık hareketinin başlamasına da zemin hazırlıyor. WSpark, sektörde dönüşüm yaratacak bir platform olma iddiası taşıyor.

Kadın istihdam oranındaki artışla her yıl sektörde dikkatleri üzerine çeken PayFix, yarışmanın "Parıldayan Sponsoru" oldu. Payten Ödül Sponsoru olurken, Aktif Bank Destekleyen Kuruluş olarak yerine aldı. Yarışmayı medya sponsoru olarak da BThaber ve Fintechtime destekliyor.

### Yarışma Jürisi

Jüri heyeti, sektördeki uzmanlığı ve deneyimleriyle dikkat çeken isimlerden oluşuyor. İlk açıklanan jüri üyeleri arasında Aktif Bank Müşteri Deneyimi ve İletişim Grup Başkanı Gamze Gürkan Numanoğlu, PayFix Yönetim Kurulu Üyesi Hülya Turan, Akıllı Yaşam Editörü Özlem Kapar Bayburs, İstanbul Üniversitesi Öğretim Görevlisi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı ile TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Tombalak yer alıyor. Yarışma başvurularının hemen ardından başlayacak değerlendirme süreci iki aşamalı olarak gerçekleşecek. Finalistler 24 Mart'ta [www.wspark.com.tr](http://www.wspark.com.tr) adresinden duyurulacak.

### Kimler başvurabilir?

WSpark 2025, 40 yaş ve altı kadın profesyonellerin başvurusuna açık. Adayların staj dönemi hariç en az 4 yıllık iş deneyimine sahip olmaları bekleniyor. Başvurular 28 Şubat 2025 tarihine kadar [www.wspark.com.tr](http://www.wspark.com.tr) adresinden kabul ediliyor. Detaylı bilgi ve sponsorluk olanakları için [psm@psmmag.com](mailto:psm@psmmag.com) adresiyle iletişime geçebilirsiniz.

## ADAY KRİTERLERİ

- **Yaş Sınırı:** 40 yaş ve altı kadınlar başvuru yapabilir.
- **Unvan seviyeleri:** Yarışma, staj dönemi hariç en az 4 yıllık iş deneyimine sahip profesyonellere açıktır.
- **Uygun unvanlar:** Uzman, Kıdemli Uzman, Takım Lideri, Proje Yöneticisi, Müdür, Grup Müdürü veya benzer seviyeler. (Direktör, Genel Müdür Yardımcısı, Genel Müdür, C-Level gibi üst düzey yöneticiler yarışmaya başvuramaz.)
- **Ekip liderliği ve sorumluluk:** Adayların bir ekip yönetme deneyimi olmasa da projelerde bireysel katkıları ve liderlik rollerini ortaya koymaları beklenir.
- **Çalışma alanı:** Bankalar, fintek şirketleri, ödeme kuruluşları, yatırım şirketleri, sigorta şirketleri, dijital varlık platformları, teknoloji şirketleri ve bunlarla iş birliği yapan diğer sektörlerdeki departmanlar.

## BAŞVURU KATEGORİLERİ

- **İnovasyon Parıldayanı:** Yenilikçi projelerde görev alarak sektöre değer katan, yaratıcı çözümleriyle fark yaratan kadınlar.
- **Sinerji Parıldayanı:** Ekibin sinerjisini artırarak projelere katkı sağlayan kadınlar.
- **Teknoloji Parıldayanı:** Teknolojik gelişmeleri başarıyla uygulayarak dijital dönüşüme katkı sağlayan kadınlar.
- **Liderlik Parıldayanı:** Stratejik düşünce, takım liderliği ve ilham veren liderlik tarzıyla öne çıkan kadınlar.
- **Sosyal Etki Parıldayanı:** Toplumsal faydayı önceleyen projelerde görev alan kadınlar.
- **Girişimcilik Parıldayanı:** Kendi işini kuran ya da mevcut organizasyonda girişimcilik ruhuyla yenilikler yaratan kadınlar.
- **Tecrübesiyle Parıldayanlar:** İş tecrübesiyle projelere, ekiplere katkı sağlayan kadınlar. (Bu kategorinin yaş sınırı esneklik, unvan seviyeleri ise aynıdır.)

# W-SPARK

## BAŞARISIYLA PARILDAYAN KADINLAR ÖDÜLLERİ



**Deneyim, yaratıcılık ve tutkunun**  
kesişiminde yükselen yıldızlar!

**Başvuru İçin Son Gün**  
28 Şubat 2025

**Ödül Töreni**  
10 Nisan 2025

İş Kuleleri Oditoryumu  
Levent, İstanbul

PARILDAYAN SPONSOR

**PayFix**

DESTEKLEVEN KURULUŞLAR

**aktif**bank

ÖDÜL SPONSORU

**Payten**

MEDYA SPONSORLARI

**BT**haber

**fintechtime.**

**Ayrıntılı Bilgi ve Başvuru İçin**  
wspark.com.tr | psm@psmmag.com

Bir **PSM** dergisi yarışmasıdır

  
**W-SPARK**



# Kadınların ilk tercihi: Anadolu Sigorta

Yönetim kurulunda yüzde 66, tüm çalışanlar arasında ise yüzde 52 kadın çalışan oranıyla öne çıkan Anadolu Sigorta, Türkiye İtibar Akademisi'nin Kadın Marka Tercih Endeksi araştırmasında sigorta kategorisi birincisi oldu...

**Anadolu Sigorta**, Türkiye İtibar Akademisi tarafından hazırlanan Kadın Marka Tercih Endeksi (K-250) araştırmasında sigorta sektöründe kadınların en çok tercih ettiği marka seçildi.

23 Eylül - 11 Ekim 2024 tarihleri arasında kapsayan araştırmaya, 18-55 yaş arası 6 bin 800'ün üzerinde kadın katıldı. Araştırmada kadınların sigorta kategorisindeki tercihlerinin lideri Anadolu Sigorta olarak belirlendi.

## “BÜYÜK ONUR”

Kadınların güven ve tercihlerini kazanmanın kendileri için büyük bir onur olduğunu ifade eden Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergünten, şirketinin kadın dostu uygulamalarıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“Türkiye İtibar Akademisi'nin Bursa Teknik Üniversitesi ve İstanbul Kent Üniversitesi iş birliğiyle gerçekleştirdiği araştırmada elde ettiğimiz bu başarıdan büyük memnuniyet duyuyoruz. Anadolu Sigorta olarak, Birleşmiş Milletler Kadın Birimi ve Kadının Güçlenmesi Prensipleri'nin (Women's Empowerment Principles – WEPs) imzacıları arasında yer alıyoruz. Kadınların yönetim kurullarında ve üst yönetim seviyesinde daha fazla temsil edilmesini hedefleyen Yüzde 30 Kulübü'nün de üyesiyiz. Şirket içinde kurduğumuz Eşitlik Komitesi ve komitenin koordine ettiği #DahaEşit programı kapsamında, çalışanlarımıza ve toplumun geniş kesimlerine hitap eden sosyal



Berna Semiz Ergünten

sorumluluk projeleri de yürütüyoruz. Ofis programlarında cinsiyet eşitliğine duyarlı otomatik kelime düzelti uygulamasının yanı sıra iletişim dilimizin de ayrımcı bir ifade içermemesine özen gösteriyoruz.”

## KADIN ÇALIŞAN ORANI YÜZDE 52

Anadolu Sigorta'nın kadına yönelik şiddetle mücadele konusunda farkındalık yaratmak amacıyla UN Women'in her yıl kasım ayında düzenlediği kampanyalara destek verdiğini de hatırlatan Ergünten, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Şirket olarak ayrıca, Sabancı Üniversitesi Ev İçi Şiddet Karşı Şirketler Ağı'na (Business Against Domestic Violence – BADV) da dahiliz. Yönetim kurulumuzda yüzde 66 oranında kadın üyemiz mevcut ve tüm çalışanlarımız arasındaki kadın oranı ise yüzde 52.

Toplumsal cinsiyet eşitliğini şirket içi politikalarımızın ve uygulamalarımızın odağına yerleştiriyoruz. Bunun yanı sıra sunduğumuz ürün ve hizmetlerle Türkiye'deki kadın tüketiciler nezdinde şirketimizin performansının ve topluma kattığı değerinin zihinlere kazındığını bilmek motivasyonumuzu yükseltiyor.”



**You  
Locally  
Risk,**



**We  
Globally  
Value**



# Bazı kazalar masraflı olur Anadolu Sigorta korur

Anadolu Sigorta'dan Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyetli kasko yaptırın, trafikte rahat edin.



Trafik Sigortası poliçesi teminat limitleri üstünde kalan karşı tarafa ait maddi veya bedeni tüm hasarlar kasko sigortalımızın kusurlu olması hâlinde karşılanmaktadır. Detaylı bilgi: [anadolusigorta.com.tr](http://anadolusigorta.com.tr)

**ANADOLU  
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

