

Ray Sigorta yüzde 145 prim artışıyla rekor kırdı

Neova, "Sıra Geldi En İyisi Olmaya" diyor

Payten çözümleri sigortanın geleceğine yön veriyor



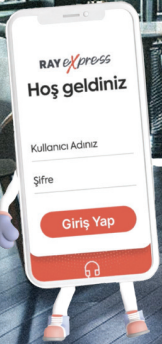
Z. Mehmet Tuğtan
Anadolu Sigorta Genel Müdürü

Geleneği geleceğe taşıyan "çevik dönüşüm" harmonisi

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

RAY
express
— Acente —

RAYSİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

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



Finansal performanslar ve yenilikler

Türkiye Sigorta Birliği'nin yayınladığı verilere göre sigorta sektörü, 2024'te 838 milyar 478 milyon TL prim üretti. Toplam prim üretiminin 738 milyar 574 milyon TL'si hayat dışından, 99 milyar 904 milyon TL'si ise hayat tarafından geldi.

İşte geride bıraktığımız ay, bu 2024 verilerinin şirketler bazında kamuoyuyla paylaşıldığı, acente etkinlikleri ve basın toplantılarıyla 2025 öngörülerinin anlatıldığı bir dönem oldu.

Atatürk'ün kararıyla kurulan Anadolu Sigorta 100. yılını kutluyor. Neredeyse Türkiye Cumhuriyeti tarihiyle eşit bir süre. Vizyonlarını "Geleneği geleceğe dönüştürüyoruz" sözleriyle özetleyen Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan'ı kapağımıza taşıdık. Tuğtan, 2024 yılını finansal açıdan değerlendirirken, şirketin gelecek vizyonunu da anlattı.

Prim üretiminde yüksek ivme yakalayan şirketlerin başında Ray Sigorta var. 2024 yılında prim üretimini yüzde 145 artışla 31.4 milyar liraya ulaştıran şirket, sadece sektöründe değil Türkiye çapında en hızlı büyüyenler arasına girdi. Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan'la basın etkinliğinde bir araya geldik.

AXA Türkiye, 2025 yolculuğu ve 2026 hedeflerinin yanı sıra 2030 vizyonunu iş ortaklarıyla düzenlediği etkinliklerle paylaşmayı sürdürüyor. Şirket, 2026 yılında yüzde 10 pazar payına sahip olmayı hedefliyor.

Türkiye Sigorta'da işler artık Bilge'den sorulacak! Şirket, dijital asistanı "Bilge'ye Sor" ile müşterilerinin ve satış kanallarının hizmet deneyimini daha kolay, hızlı, erişilebilir kılmayı amaçlıyor.

Neova Sigorta, 2024'te prim üretiminde yüzde 65 büyüdü. "Sıra Geldi En İyisi Olmaya" mottosuyla bir acenteler buluşması gerçekleştiren şirketin toplantısına biz de katıldık. Neova, yeni hayata geçirdiği "acente segmentasyon" yapısı ve yeni ürününü tamamlayıcı sağlık sigortasıyla çıkış yapıyor.

Kiler Holding tarafından satın alınan Türkiye'nin en eski sigorta şirketi Generali Sigorta, yeni adı ve vizyonunu bir basın toplantısıyla duyurdu. 162 yıllık Generali Sigorta artık Referans Sigorta oldu.

Ve finans ve teknoloji dünyasında fark yaratan, yenilikçi projeleriyle, iş uygulamalarıyla öne çıkan kadın profesyonellere yönelik düzenlediğimiz WSpark Ödülleri için başvurular sona erdi. 40 yaş altı kadın profesyoneller, en inovatif projeleriyle WSpark sahnesinde yer almak için yarıştı. Sırada büyük finale giden yolda jüri süreci var.

8 Mart Dünya Kadınlar Günü kutlu olsun!

Bariş Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

MART 2025



12

KAPAK

Geleneği geleceğe taşıyan “çevik dönüşüm” harmonisi

100 yıllık tecrübesini teknolojiyle birleştirerek geleceğe taşımayı vizyon edinen Anadolu Sigorta, trend belirleyici rolünü sürdürmek istiyor. Genel Müdür Z. Mehmet Tuğtan, “Çevik dönüşümümüz adeta bir senfoni orkestrasının harmonisi içerisinde devam ediyor” diyor...

40 EMRAH BERKE



20

Ray Sigorta yüzde 145 prim artışıyla rekor kırdı

2024 yılında prim üretimini yüzde 145 artışla 31.4 milyar liraya ulaştıran Ray Sigorta, en hızlı büyüyen şirketler arasına girdi. Pazar payını yüzde 42 artıran şirket, sektör sıralamasında da bir basamak yükselerek 8'inci oldu...



18

AXA Türkiye, geleceği “cesaret” ile şekillendirecek

AXA Türkiye, 2025 yolculuğu ve 2026 hedeflerinin yanı sıra 2030 vizyonunu iş ortaklarıyla düzenlediği etkinliklerle paylaşmayı sürdürüyor. “Acente Buluşmaları” programıyla sürdürülebilir gelişim ve büyüme vizyonunu yaymayı hedefliyor ve “Geleceğe cesaretle bakmaya var mısınız” diyor...

22

“Sıra Geldi En İyisi Olmaya”

Neova Sigorta, “sektörün en iyisi olma” hedefi doğrultusunda acenteleriyle iş birliğini güçlendiriyor. Bu doğrultuda acente segmentasyonu başlattıklarını açıklayan Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, “Bu yeni modelle işleyişi daha etkin ve verimli hale getirdik” dedi...

24

Referans Sigorta, sektörde yeni bir güven merkezi olacak

Referans Sigorta, 162 yıllık Generali Sigorta mirasından aldığı güçle öncelikle bireysel branşlarda büyümeye odaklanacak. Acente sayısını yıl sonuna kadar 3 bine çıkarmayı hedeflediklerini açıklayan Genel Müdür Oğuz Karahançer, “3 yıl içinde sektörde ilk 10'da yer alma hedefiyle çalışacağız” dedi...

26

Türkiye Sigorta'da işler artık Bilge'den sorulacak!

Türkiye Sigorta, yenilenen web sitesi ve dijital asistanı “Bilge'ye Sor” ile müşterilerinin ve satış kanallarının hizmet deneyimini daha kolay, hızlı, erişilebilir ve çözüm odaklı kılmayı amaçlıyor...

28

Öncelikli hedef, katılım sigortacılığını geliştirmek

Türkiye Katılım Sigorta ve Türkiye Katılım Hayat, katılım sigortacılığının toplum üzerindeki olumlu etkilerini artırmayı ve sektör paydaşlarına daha iyi hizmet sunmayı önceliklendiriyor. Şirketler, 2025 yılını alternatif dağıtım kanalları üzerinden oluşturulan planlarla daha verimli hale getirmeye odaklanıyor...

29

TSB, 10 trilyon TL yıllık prim hedefi belirledi

TSB Başkanı Uğur Gülen, önümüzdeki 10 yıl içinde sektörün finansal sistemdeki payını yüzde 5'ten 10'a çıkarmayı ve 10 trilyon TL prim üretimine ulaşmayı hedeflediklerini açıkladı...

**EN İYİSİ NEOVA'YA
LİMİTSİZ İMM
SİGORTASI YAPTIRIN
YÜZÜNÜZ
HEP GÜLSÜN**



*Aman,
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

Aksigorta'dan Temsa araç sahiplerine özel kasko

Aksigorta, Sabancı Topluluğu şirketlerinden Temsa Skoda Sabancı Ulaşım Araçları ile yeni bir iş birliği başlattı. Temsa'nın segmentinde ilk ve tek markalı ürün olan "Temsa Kasko" ile Aksigorta, Temsa araçlarının güvenle yol almasını sağlayacak.

Yüzde 100 orijinal hasar onarımının yanı sıra yüzde 100 orijinal parça ve parça garanti teminatı sunan Temsa Kasko ürünü, asistans hizmetleri kapsamında ise 25 bin TL'ye kadar yurt içi çekme ve kurtarma limiti, kazada sınırsız, arıza durumunda ise iki kez çekici temini, yetkili serviste orijinal cam değişimi, anahtar çalınma ve kaybolma teminatı gibi avantajlar sağlıyor.

Temsa Kasko, sınırsız İMM teminatı güvencesiyle karşı tarafa verilecek maddi zararlarda tam koruma sağlıyor. Temsa araç sahipleri böylelikle Aksigorta güvencesinin yanı sıra ayrıcalıklı hasar hizmetleri ve Temsa Kasko'nun avantajlı teminatlarına sahip oluyor.

Temsa ile prensipte münhasırlık anlaşmaları olduğunu hatırlatan Aksigorta Bireysel Ürün, Teknik ve Müşteri Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Tolga Tezbaşaran, iş birliğini şöyle değerlendirdi: "Temsa ile oluşturduğumuz grup sinerjisiyle kasko alanında fark yaratan bir iş birliğine imza attık. Temsa Kasko'yu tercih eden sürücüler, Temsa özel yetkili servislerinde hizmet ayrıcalığının yanı sıra Aksigorta'nın kapsamlı marka kasko teminatları, asistans hizmetleri ve hızlı hasar süreci gibi pek çok ayrıcalıklı hizmetlerine hızlı bir şekilde ulaşabilecek."

Temsa Satış Sonrası Hizmetler Genel Müdür Yardımcısı Ön-



Önder Göker

Tolga Tezbaşaran

der Göker de "Aksigorta ile hayata geçirdiğimiz bu iş birliğiyle bir kez daha her koşulda, her yolda müşterilerimizin yanında olduğumuzu ifade ediyoruz" dedi.

Yapay zekâ ile tahsilatta 3 günü aşan tasarruf!

AgeSA, yapay zekâ destekli akıllı otomasyon sistemiyle tahsilat süreçlerini hızlandırarak sektördeki öncü pozisyonunu pekiştiriyor. Mart 2024'ten bu yana kullanılan bu inovatif çözümle 142 bin tahsilat işlemini yüzde 91 başarı oranıyla ve insan müdahalesi olmadan gerçekleştiren AgeSA, tahsilat süreçlerinde 3.5 iş günü tasarruf sağladı.

Yapay zekâyla güçlendirilmiş otomasyon, ödeme süreçlerinde referans olan dekont açıklamalarına dayanarak, geçmiş verilerden elde edilen bilgilerle tahsilatları sınıflandırıp işlemleri

otomatik hale getiriyor. Bunun yanı sıra iş süreçlerinde çalışan yerine karar alan ve uçtan uca işleyecek daha güçlü otomasyon kurgusuyla insan kaynaklı hataların önüne geçiyor, süreçlerin daha verimli ve hızlı bir şekilde yürütülmesini sağlıyor.

Akıllı otomasyon sistemiyle süreç verimliliğini artırdıklarını belirten AgeSA İş Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı A. Fahri Arkan, "Sektörde bu alanda öncü olan projemizle RPA çözümlerimizi yapay zekâ entegrasyonu ile daha ileri bir seviyeye taşıyor, fark yaratmaya devam ediyoruz" dedi.



A. Fahri Arkan

BES'te kazandıran fırsatlar Türkiye Hayat Emeklilik'te!

Son Gün
31
Mart

%30
devlet
katkısı

20.000 TL'ye
Varan Ek Katkı*

31 Mart'a kadar Bireysel Emeklilik Sözleşmenize asgari 200.000 TL ve üzeri ek katkı payı yatırın; **hem %30 devlet katkısından** hem de Türkiye Hayat Emeklilik'ten **20.000 TL'ye varan ek katkı** avantajından yararlanın.

*31 Mart'a kadar Bireysel Emeklilik Sözleşmenize asgari 200.000 TL ve üzeri ek katkı payı ödemelerine hediye sunulacak olup, toplam ek katkı payı tutarına göre hediye ek katkı payı tutarı değişiklik gösterecektir. İşveren Grup Emeklilik Sertifikaları (İGES), Otomatik Katılım Sertifikaları (OKS) ve 01.03.2025 - 31.03.2025 tarihleri arasında aktarım ile gelen Bireysel Emeklilik Sözleşmeleri kampanyaya dahil değildir.



Kampanyaya ilişkin detaylı bilgi için turkiyesigorta.com.tr'yi ziyaret edebilir veya **QR kodu** okutabilirsiniz.



DASK, ikinci ofisini Bursa'da açtı

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), Gaziantep'ten sonra ikinci Bölge İrtibat Ofisi'ni Bursa'da açtı. Ofisin açılışında konuşan Selva Eren, ofisin konumuna dikkat çekerek şunları söyledi:

“Açılan ve açılması planlanan tüm bölge ofislerimizin konumu, afet öncesi ve sonrası yürütülecek çalışmalar göz önüne alınarak uzman hocalarımızın görüşleri doğrultusunda belirlendi. Bur-

sa ofisimiz de konumu itibarıyla oldukça stratejik bir öneme sahip. Bursa ve çevre illere hizmet verecek bu ofisimiz, Marmara Bölgesi için de güçlü bir kolumuz olacak.”

Unico Sigorta'nın Marmara acenteleri İstanbul'da buluştu

Unico Sigorta, “Acente İletişim Günleri” kapsamında Marmara Bölgesi acenteleriyle İstanbul'da bir araya geldi. İstanbul, Tekirdağ, Kırklareli, Edirne, Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bilecik, Kütahya, Balıkesir, Çanakkale ve Bursa'dan gelen 350 acente ile 12 Şubat'ta İstanbul Kalamış Wyndham Otel'de düzenlenen etkinlikte bir araya geldi. Unico Sigorta Strateji ve İş Geliştirme Direktörü Birol Balık'ın Türkiye ve dünyadaki gelişmeler ve sektör öngörülerine dair sunumuyla başlayan etkinlik, Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler'in şirketin performansını, 3 yıllık stratejik iş planını ve sektör analizlerini paylaşmasıyla devam etti. Toplantı, Unico Sigorta Satış Direktörü Barış Tabakoğlu'nun Unico Sigorta'nın bölgesel yapılanma, acente iş birlikleri ve sektördeki etkili konumu hakkında yaptığı konuşmayla tamamlandı.

Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, sektörün geleceği, iletişimi ve geliştirilmesi için değerli bir fırsat ola-

rak gördükleri etkinlikle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

“Unico Sigorta olarak hayata geçirdiğimiz 'Acente İletişim Günleri', en önemli paydaşımız olan acentelerimizle iletişim kurmamızı sağlayan ve iş birliklerimizi pekiştiren bir platform. Acentelerimizin beklentilerini daha doğru anlamak, on-

ların ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunmak ve sürdürülebilir büyümeyi desteklemek önceliklerimizin başında yer alıyor. 'Güçlü İletişim, Sürekli Gelişim' anlayışımızla sektöre değer katmaya, yenilikçi çözümler sunmaya ve acentelerimizle birlikte daha sağlam bir gelecek inşa etmeye devam edeceğiz.”





AXA SİGORTA

AXA Özel Sağlık Sigortası

AXA Özel Sağlık Sigortası'nın sunduğu geniş teminat seçenekleriyle ayrıcalıklı bir yaşama adım atın. Kapsamlı check-up hizmeti, yurt dışı ek teminatı, yatarak ve ayakta tedavi olanaklarıyla sağlığınıza koruma altına alın.

Mart Ayında
Yeni Katılımcılara
Özel
**%10
İNDİRİM**

AXA Özel Sağlık
Sigortası'nda

%10 Hoş Geldin İndirimi

Kampanyamız 17 Şubat – 31 Mart 2025 tarihleri arasında geçerlidir. Diğer sigorta şirketlerinden transfer poliçeler ve grup poliçelerinden ferdi poliçelere geçişler için geçerli değildir.



axasigorta.com.tr

Detaylı bilgi için
karekodu
okutabilirsiniz.





Avrupa'daki Türk iş insanları **Maher Holding**'i ziyaret etti

Avrupa Türk İş İnsanları ve Sanayicileri Derneği (ATİAD) yönetimi, bir heyet eşliğinde Maher Holding'i İstanbul'daki Quick Tower'da ziyaret etti. Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu ve yönetim kurulu üyelerinin katılımıyla yapılan toplantıda, iş dünyasının güncel dinamikleri, yatırım fırsatları ve olası iş birlikleri üzerine kapsamlı değerlendirmelerde bulunuldu.

Toplantıda Türkiye ve Avrupa'daki ekonomik gelişmeler ile iş dünyasındaki yenilikçi yaklaşımlar ele alınırken, Maher Holding'in hızla büyüyen finansal ekosistemi ve farklı sektörlerdeki iştiraklerinin vizyonları ATİAD heyetiyle detaylı olarak paylaşıldı. Karşılıklı bilgi alışverişinin ardından olası iş birlikleri değerlendirildi.

Maher Holding CEO'su Levent Ulu-

ççen, "Avrupa'daki Türk iş insanlarının katkıları ve iş dünyasındaki ortak fırsatlar üzerine verimli bir görüşme yaptık. Yenilikçi ve sürdürülebilir iş birlikleriyle iş dünyasına katkı sunmaya devam edeceğiz" dedi. ATİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aziz Sanyar ise "Verimli geçen ziyaretten ve birlikte olmaktan büyük memnuniyet duyduk. İş dünyasında yeni fırsatlar yaratmağına inanıyoruz" yorumunu yaptı.

Doğa Sigorta müşterileri ve acentelerine özel sadakat programı

Doğa Sigorta, müşteri memnuniyetine verdiği önem ve öncelik doğrultusunda 2025 yılına müşterileri için avantajlı bir sadakat programıyla başladı. Tamamlayıcı sağlık, konut, ferdi kaza, KOBİ ve kasko ürünlerinde en az üç kez yenileme yapan müşteriler, bu programdaki ayrıcalıklardan faydalanmaya hak kazanıyor. Doğa Sigorta acenteleri de bu imkanlardan faydalanabiliyor. Şirket tarafından programla ilgili şu bilgiler paylaşıldı: "Kendisinden vazgeçmeyen müşterilerimiz için seçkin markalarla çok özel indirim an-

laşmaları imzaladık. Giyimden elektroniğe, seyahatten restoranlara, hobiden kozmetiğe geniş marka seçkisiyle farklı indirim olanakları içeren programımız;

hayatının, sevdiklerinin ve elindeki maddi kıymetlerin değerini bilen Doğa Sigortalılara adeta bir teşekkür niteliğinde."

Sağlıklı gelecek, güvenli bugünler için doğru tercih Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası!



Tamamlayıcı Sağlık Sigortamızın avantajları saymakla bitmiyor!

Tamamlayıcı Sağlık Sigortamız ile hemen tanışmak ve detaylı bilgi almak için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.

Psikolojik
Destek

Diş Bakım
Paketi




Check - up

Diyetisyen

*0-70 yaş arası herkes Türk Nippon Sigorta güvencesinde.

*Sağlık sigortaları risk kabul esaslarımıza bağlı olarak bazı kişilere teklif verilemeyebilir.
Detaylı bilgiye www.turknippon.com.tr veya (444 88 67) numaradan ulaşabilirsiniz.



444 88 67 turknippon.com  TurkNippon  @turknippon  @turknipponsigorta  Türk Nippon Sigorta

Geleneği geleceğe taşıyan “çevik dönüşüm” harmonisi



Z. Mehmet Tuğtan
Anadolu Sigorta
Genel Müdürü

100 yıllık tecrübesini teknolojiyle birleştirerek geleceğe taşımayı vizyon edinen Anadolu Sigorta, trend belirleyici rolünü sürdürmek istiyor. Genel Müdür Z. Mehmet Tuğtan, “Çevik dönüşümümüz adeta bir senfoni orkestrasının harmonisi içerisinde devam ediyor” diyor...

Türkiye’nin nadir asırlık şirketlerinden Anadolu Sigorta, 100 yıllık geçmişi boyunca sadece bir sigorta şirketi olmanın ötesinde, ekonomik kalkınmada, doğal afet yaralarının sarılmasında ve sigortacılık sektörünün gelişmesinde öncü rol üstlenmeyi prensip edindi.

Vizyonlarını “Geleneği geleceğe dönüştürüyoruz” sözleriyle özetleyen Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan ile 100 yılın özetini ve şirketin gelecek vizyonunu konuştuk...

Öncelikle Anadolu Sigorta’nın 100’üncü yılıyla ilgili duygu ve düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Anadolu Sigorta’nın 100 yaşına ulaşması, hepimiz için büyük bir gurur ve mutluluk kaynağı. Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk’ün vizyonuyla temelleri atılan bu köklü kurum, bir asrı geride bırakırken, sadece sigortacılık sektöründe değil, ülkemizin ekonomik ve toplumsal gelişiminde de önemli bir rol oynamış olmanın haklı gururunu yaşıyor. Çağın gerekliliklerine uygun yenilikçi adımlar atarak bu büyük mirası geleceğe taşımak en büyük sorumluluğumuz.

Neredeyse cumhuriyetle yaşıt ve Türkiye’nin sigorta okulu olma misyonunu üstlenmiş bir şirket olarak, köklerimize sıkı sıkıya bağlıyız. Ancak elbette gözümüz daima gelecekte. Bu yüzden de 100. yılımızı kutlarken, ilk günkü kararlılıkla ve sorumluluk bilinciyle yolumuza devam edeceğiz.

ANADOLU SİGORTA

“ 100 yıl boyunca Anadolu Sigorta’ya güvenen tüm sigortalılarımıza, emek veren çalışanlarımıza, iş ortaklarımıza ve tüm paydaşlarımıza en içten teşekkürlerimi sunuyorum. ”

Sizce Anadolu Sigorta’nın bu uzun zaman diliminde elde ettiği en büyük başarıları neler?

Türkiye Cumhuriyeti’nin ilanının ardından İş Bankası öncülüğünde kurulan Anadolu Sigorta, ülkenin ekonomik egemenliğini güçlendirme hedefiyle yola çıktı. Bu süreçte karşılaşılan zorluklar ve atlatılan badireler, şirketin gelişiminde belirleyici oldu. Özellikle sigortacılık sektörünün gelişimi açısından bakıldığında, Anadolu Sigorta’nın faaliyetleri sadece bir şirketin tarihi olmanın ötesinde, tüm sektörün dönüşümüne de ışık tuttu.

DOĞAL AFETLER

Cumhuriyet döneminde Türkiye’de yaşanan büyük depremler, sigortacılığın önemini artırdı ve Anadolu Sigorta bu süreçte etkin bir şekilde yer aldı. 1924 Erzurum depremi, sigortanın doğal afetler karşısında toplumsal güvence sağlamadaki rolünü gözler önüne sererken, Anadolu Sigorta, 1939 Erzurum, 1999 Gölcük, 2011 Van, 2020 Elazığ ve İzmir ile 2023 Kahramanmaraş depremleri gibi yıkıcı felaketlerde tazminat ödemeleriyle yaraların sarılmasına katkıda bulundu.

“ İnsan hayatı söz konusu olduğunda, hasar ödemelerinin miktarının konuşulması anlamsız kalıyor ama sadece şunu belirtmek isterim ki 6 Şubat depremlerinde en yüksek hasarı, Anadolu Sigorta olarak biz ödedik. ”

Yangınlar da sigortacılığın önemini gözler önüne seren olaylar arasında yer aldı. Anadolu Sigorta, 1929 Ankara Tahtakale, 1954 İstanbul Kapalıçarşı, 1975 Sultanhamam ve 1992 Ankara Çıkrıkçılar Yokuşu gibi ticaret merkezlerinde çıkan büyük yangınlar sonrasında zarar gören işyerlerine hızlı tazminat ödemeleri yaparak ekonomik hayatın devamlılığını sağladı.

BÜYÜK YATIRIMLARA GÜVENCE

Anadolu Sigorta, ülkenin kalkınma sürecinde büyük altyapı ve sanayi projelerinin sigortalanmasında da önemli roller üstlendi. 1925 yılında demiryollarının sigortalanmasıyla başlayan bu süreç, Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları, Ereğli Demir Çelik Fabrikası, Fatih Sultan Mehmet Köprüsü yolları ve Atatürk Barajı gibi dev yatırımlara verilen teminatlarla devam etti. Bu sigortalar, ekonomik büyümenin sürdürülebilirliğine katkı sağladı.

DİJİTAL DÖNÜŞÜM

Sigorta sektöründe teknolojik gelişmelere öncülük eden Anadolu Sigorta, 1956’da otomasyon çalışmalarına başladı,



1960’larda elektronik sistemlere geçiş yaptı. 1997’de acente-rini online ve gerçek zamanlı bilgi işlem sistemine bağlayarak dijitalleşme sürecini hızlandırdı. Günümüzde ise robotik süreçler ve yapay zekâ gibi alanlarda yatırımlarımız devam ediyor.

Anadolu Sigorta, 2024’te nasıl bir performans gösterdi? Finansal açıdan değerlendirir misiniz?

2024 yılında 69.6 milyar TL prim üretimine ulaştık. Geçen yılın aynı dönemine göre reel büyüme göstererek prim üretimini yüzde 57 artırdık. Anadolu Sigorta’nın solo bilançodaki aktif toplamı 96.2 milyar TL’ye ulaşırken, yatırıma yönlendirilen portföy büyüklüğü ise yılbaşından bugüne yüzde 73’lük artışla 55.6 milyar TL oldu.

Hasar prim oranında önceki yıla göre 18, bileşik rasyoda ise 14 puan iyileşme oldu. Böylece şirketimiz, bileşik rasyosunu 2024 sonu itibarıyla 105 seviyesinde tutmayı başardı.

“ 2024 yıl sonu konsolide finansallarda Anadolu Sigorta, 11.5 milyar TL net kâr elde etti. Konsolide ortalama özkaynak kârlılığımız yüzde 60 olarak gerçekleşti. ”

İkinci yüzyılda hayata geçireceğiniz sıra dışı projelere örnek verebilir misiniz?

İkinci yüzyılıma girerken müşteri odaklı yaklaşımla, kişiselleştirilmiş ürünler sunan ve teknolojiyi merkezine alan “geleceğin şirketi” vizyonunu inşa ediyoruz.

Biz Anadolu Sigorta’da geleneği geleceğe dönüştürüyoruz. 100 yıllık tecrübemizi teknolojinin ileri imkanlarından faydalanarak geleceğe taşıyoruz. Uluslararası sigortacılık trendlerini takip ediyor, Türkiye’de bu trendleri belirleyen şirket olarak konumlanıyoruz. Öyle ki bilgi teknolojileri ve iş birimleri →

çevik dönüşüm içerisinde “harmoni” ile çalışıyor. Niye “harmoni” vurgusu yapıyoruz? Çünkü çevik dönüşümümüz adeta bir senfoni orkestrasının harmonisi yani uyumu içerisinde devam ediyor.

Çevik takımlarla sigortalılarımızın ihtiyaçlarına daha hızlı yanıt veriyoruz. Projelerimizi de ihtiyaçları en hızlı karşılayacak şekilde yönetiyoruz. Bu kapsamda hem platformlarımızı hem de süreçlerimizi gözden geçiriyoruz.

Anadolu Sigorta'nın mobil uygulama platformu Sigortam Cepte'yi en kullanıcı dostu arayüzlerle sürekli güncelliyor ve geliştiriyoruz.

“ *Sigortam Cepte uygulamamızda yeni yüzyılımıza yakışacak şekilde kapsamlı bir güncelleme yapıyoruz.* ”

Sigortacılığın geleceği kişiselleştirilmiş ürün ve fiyatlamalarla şekilleniyor. Kişiselleştirilmiş ürün çalışmalarımız devam ederken fiyatlama konusunda da çalışmalar yürüterek yapay zekâ destekli kişiye özel fiyatlama projemizin ilk aşamasını tamamladık. Geliştirdiğimiz bu teknolojiyi bir süredir kullanıyor, ürünlerimizi dinamik fiyatlama modeliyle yönetiyoruz.

Tüm bu çalışmalarımızın odağında sigortalılarımız var. Odak sigortalı olunca bir CRM projesi konuşmamak mümkün değil. Yenilikçi ve teknoloji odaklı bakış açımızla bu yıl kapsamlı bir CRM projesi yürütmeye başladık. Sigortalılarımızı hem büyük veri öğrenmesi modelleriyle yakından tanıyor hem de onların ihtiyaçlarını karşılamaya ve sigortalılarımızla iletişimimizi kuvvetlendirmeye yönelik aksiyonlar almaya devam ediyoruz.

Sigortalılarımızla birlikte iş ortaklarımızı da düşünüyoruz. “Hasar Sanal Asistan” ile sigortalılarımız ve iş ortaklarımızın, Bireysel Şube ve Sigortam Cepte’de chatbot üzerinden aradığı bilgilere ulaşmasını sağlayarak memnuniyetlerini artırmayı hedefliyoruz.



Tüm projelerimiz ileri teknolojik gelişmeleri kapsayan, 2024 yılında kapsamlı bir şekilde yenilediğimiz Orta Vadeli Stratejik planımız ve hedeflerimiz hizmet eden bir yapıda yürütülüyor. 2025'te de bu stratejilerimizi sürdürerek başarılı sonuçlara ulaşmaya devam edeceğiz.

Dijitalleşme ve Ar-Ge alanında önümüzdeki dönem hedeflerini öğrenebilir miyiz?

Dijitalleşme ve yapay zekâ uygulamaları, sigorta sektörünün geleceğini kökten değiştiren en önemli unsurlar arasında yer alıyor. Anadolu Sigorta olarak sektörün ilk ve tek “yerinde Ar-Ge merkezi” belgeli şirketi olmanın sorumluluğuyla dönüşümün öncüsü olmaya devam ediyoruz.

Dijitalleşmeyi yalnızca teknolojik bir geçiş olarak değil; ürün, hizmet, kanal ve iş modellerini kapsayan bütünsel bir strateji olarak ele alıyoruz. Bu kapsamda, mevcut satış kanallarımızın ve iş birimlerimizin verimliliğini en üst düzeye çıkarmayı, sigortalılarımızın ürün ve hizmetlerimize hızlı ve etkin bir şekilde ulaşmalarını sağlamayı hedefliyoruz.

“ *Sigorta süreçleri otomasyonu, sanal sigorta asistanları, dinamik fiyatlama, karar otomasyonları, büyük veri analitiği ve kişiselleştirilmiş deneyim belli başlı odak noktalarımız arasında yer alıyor.* ”

Dijitalleşme süreçlerimizi güçlendirmek için büyük veri, robotik, yapay zekâ, telemetri, mobil teknolojiler gibi yenilikçi araçları iş süreçlerimize entegre ediyoruz. Sigortam Cepte ve Sağlık Cepte gibi dijital platformlarımız sayesinde kullanıcılar, yer ve zaman kısıtı olmadan, herhangi bir aracı kuruma ihtiyaç duymadan poliçelerini oluşturup takip edebiliyor.

Dijital dönüşüm stratejimizin bir parçası olarak geliştirdiğimiz projeler sektörde fark yaratırken, ulusal ve uluslararası platformlarda da ödülleri ve TÜBİTAK desteğiyle takdir görüyor. AS'lı Yapay Zeka ile Cam Onarım/Değişim Tespiti, Yatışlı Dosyaların Makine Öğrenmesi ve Karar Destek Sistemi ile Otomasyona Dönüşümü, TÜBİTAK tarafından onaylanan ve uluslararası iş birlikleriyle yürütülen ITEA - Treat Projesi, Anadolu Sigorta'nın insan kaynakları platformları İKAS ve Biz Bize için geliştirilen ChatGPT tabanlı İK Chatbot gibi projelerimizle öncü adımlarla sektöre öncülük etmeye ve sigortalılarımıza en iyi hizmeti sunmaya devam edeceğiz.

Anadolu Sigorta'nın uluslararası reasürans faaliyetlerinden bahsedebilir misiniz? Bu faaliyete nasıl başladınız ve hangi seviyelere ulaştınız?

İş portföyümüzü çeşitlendirmek amacıyla uluslararası reasürans faaliyetleri 30 yılı aşkın bir süredir yapıyor. Ancak esas olarak 2008'den bu yana söz konusu faaliyetlerimiz ivme kazandı. Uluslararası reasürans faaliyetlerimizin artması sonucunda yabancı pazarlardaki tanınırlığımız arttı ve yeni sedanlar için potansiyel bir iş ortağı haline geldik.



“ 2024 yılında yaklaşık 70 milyon dolarlık ihracat yaparak kendi kategorimizde birincilik ödülünü aldık. ”

Uluslararası satış faaliyetlerimiz ülkemiz ekonomisine ve şirketimize döviz girişi yoluyla önemli katkı sağlıyor. Yurt dışından sağlanan prim üretimimizin, hizmet ihracatı kapsamında değerlendirilmesinden hareketle, Hizmet İhracatçıları Birliği'ne (HİB), kurulduğu tarih olan 2018 yılından itibaren üyeyiz.

HİB tarafından her yıl hizmet ihracatçısı firmaların ihracat tutarlarına göre ilk üçe girenlerin sıralaması belirleniyor ve kamuoyuna duyuruluyor. Şirketimizin ihracat üretimi “Finans, Sigorta ve Diğer Mali Hizmetler” kategorisinde değerlendiriliyor ve üye olduğu tarihten itibaren üst üste 6 yıldır ödülle layık görülüyor.

Kurumsal sosyal sorumluluk projelerinizle de önemli işlere imza atıyorsunuz. Ormanın Gözleri ve Anadolu Sigorta Kütüphaneleri gibi projelerle ne tür faydalar sağladınız?

2022 yılında orman yangınlarını önlemenin yanı sıra bu konuda farkındalık ve bilinçlendirme çalışmalarını desteklemek amacıyla “Ormanın Gözleri” projemizi başlattık. Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü öncülüğünde yürüttüğümüz bu proje kapsamında, mevcut yangın gözetleme kulelerinin yenilenmesini ve insansız yangın gözetleme kulelerinin yaygınlaştırılmasını hedefledik. İlk aşamada Adana Balcalı'da mobil ve insansız teknolojilerle donatılmış ilk gözetleme kulesini tamamladık. 2023 yılında Çanakkale, Muğla, Adana ve Antalya'da dört yeni nesil yangın gözetleme kulesini daha hizmete sunduk. 2024'te ise İstanbul, İzmir, Bursa, Kahramanmaraş ve Mersin'de yeni kuleleri tamamladık. Bu yıl da İstanbul, Bilecik, Muğla, Kastamonu, Denizli ve İzmir'de yeni kuleler devreye almayı planlıyoruz.

2024 yılı itibarıyla 420 bin hektarlık alanı gözetleyerek 10 yangın gözetleme kulesiyle bugüne kadar toplam 155 yangını erken tespit ettik. Kulelerimiz aynı zamanda baz istasyonu görevi üstlenerek, ormanlık alanlarda iletişim açısından ölü nok-

talarnı ortadan kaldırıyor. Başta orman yangınları olmak üzere birçok güvenlik tehdidi karşısında iletişim sağlanabilecek hale getiriyor. İnsansız yangın gözetleme kulelerimizle sadece yangın gözetlemesi yapılmıyor, yaban hayat da izleniyor ve önemli durumlar kayda alınıyor, gerekli yerlerde müdahale yapılıyor. Kaçak avcılık gibi yasa dışı faaliyetlerin de önüne geçiliyor.

KÜTÜPHANELER

Gurur duyduğumuz bir başka projemiz de Anadolu Sigorta Kütüphaneleri. 2023'te Beykoz ilçesindeki 5 okulda kütüphane kurarak başlattığımız proje kapsamında 2024'te Ümraniye'de 12, 2025'te ise Üsküdar'da 5 okulda kütüphane kurduk. Ayrıca kapsayıcılık yaklaşımıyla, Urfa Haliliye'de Görme Engelliler Okulu'nda bu öğrencilere özel kurduğumuz kütüphaneyle toplam 23 okula ulaştık. Proje kapsamında 2023, 2024, 2025 yılları arasında toplamda 14 bin 677 öğrenciye ulaştık.

Ek olarak Tohum Otizm Vakfı ile de iş birliği yaptık. Vakfın gerçekleştirdiği “Her Sınıf Bir Tohum” projesi kapsamında Ümraniye'deki Çakmak Şehit Mahmut Coşkunsu Ortaokulu'ndaki özel eğitim sınıfına bilgisayar, tablet, otizmliler için özel geliştirilmiş alternatif iletişim cihazı Talkido (otizmliler için) ve kararlarını ifade edebilmesini ve seçimler yapabilmesini sağlayan yerli bir cihaz (gibi eğitim materyalleri sağlıyoruz. Aynı zamanda öğretmenlere ve velilere yönelik eğitimlere de destek oluyoruz.



SÖYLEŞİ

SAĞLIKLI YAŞAM

Yoğunlaştığımız diğer bir alan da sağlıklı yaşam ve sürdürülebilirlik bilincini yaygınlaştırmak amacıyla yürüttüğümüz sponsorluk faaliyetlerimiz. Sağlıklı yaşam bilincini gündelik hayat rutinine yerleştirmek için Winter Run İstanbul ve Epehus Ultra Maratonu gibi mücadelelerde sporcuları destekledik. Uludağ Premium Ultra Trail'in ana sponsoru olduk ve Salomon Cappadocia Ultra Trail'de co-sponsorlar arasında yer aldık. Marmaris Ultra'nın isim sponsoru olurken bu maratonda sürdürülebilirlik konusuna da dikkat çektik. Şirketimizin Platin Sponsor olarak 7 yıldır desteklediği Maximiles Black The Bodrum Cup da Anadolu Sigorta'nın mavi ekonomi ve sürdürülebilirlik konusundaki hedefleriyle tam uyum içinde ilerliyor.



Toplumsal cinsiyet eşitliği ve kapsayıcılık projelerinizden de bahsedebilir misiniz?

Kapsayıcılık misyonumuz doğrultusunda toplumun her kesimine hizmet edebileceğimiz çeşitli ürünler geliştirerek sosyal refahı ve finansal korumayı yükseltmeyi amaçlayan şirketimiz, görme engelliler için yapay zekâyı ve sesi bir araya getiren teknolojiler üreten BlindLook ile geçtiğimiz yıllarda çok kıymetli bir iş birliğine imza attı. Bu iş birliği sayesinde web sitemizde sesli yönlendirmelerle yalnızca görsel odaklı iletişimin getirdiği engellemeleri ortadan kaldırarak tüm işlemleri herkes için erişilebilir duruma getirdik. Ayrıca web sitemize herkesin erişebilmesi için Engelsiz Çeviri ile de iş birliğine başladık.



Anadolu Sigorta bünyesinde toplumsal cinsiyet eşitliği çalışmalarını yürütmek üzere, hiyerarşiden uzak ve cinsiyet dengeli bir Eşitlik Komitesi kurduk ve #DahaEşit isimli Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Programı'mı başlattık.

“ Yönetim Kurulumuzdaki üyelerin yüzde 66'sı kadın. Tüm çalışanlarımız arasındaki kadın oranı ise yüzde 52. ”

Çalışanlarının yarısından fazlası kadınlardan oluşan bir şirket olarak toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamak için çok sayıda uygulama ve projeyi hayata geçirdik. Yönetimsel açıdan da Eşitlik Komitesi çatısı altında, şirketimizin bu alandaki çalışma konularını belirliyor ve buna uygun olarak yol haritamızı çiziyoruz.

Eşitlik konusundaki taahhütlerimizi gösteren bir Eşitlik Politikamız bulunuyor. Kadın yöneticilerimizin kariyerlerini desteklemeye yönelik “Kadın Liderler” programımızı devam ediyor. Doğum izinlerini, evlat edinenlerin ve koruyucu aile görevi üstlenenlerin izinlerini de genişlettik.

Öte yandan, yönetim kurullarında ve üst yönetimde kadın oranını artırmayı amaçlayan %30 Kulübü'nün imzacısıyız. Mevcut durumda, Yönetim Kurulumuzdaki üyelerin yüzde 66'sı kadın. Bu oran, şirketimizin toplumsal cinsiyet eşitliğine verdiği önemin en açık göstergelerinden biri.

ANADOLU SİGORTA'NIN 100 YILINDA ÖNE ÇIKAN YENİLİKLER VE İLKLER

- 1930'larda tarım ve çiftçiler için sigorta teminatları sundu, uluslararası uzmanlar getirerek sektörel gelişimi destekledi.
- 1983 yılında, 17 ayrı teminattan oluşan ve Türkiye'nin ilk konut paket sigortası olan Mavi Sigorta'yı hayata geçirdi.
- 1984'te en kapsamlı hayat sigortası olan Geleceğin Sigortası'nı başlattı.
- 1986'da ilk elektronik cihaz sigortasını sundu.
- 1993'te Azerbaycan'da kurulan Günay Anadolu Sigorta ile yurt dışında şirket kuran ilk Türk sigorta kuruluşu oldu.
- 1996'da ilk hukuksal koruma sigorta poliçesini müşterilere sundu.
- 2006 yılında prim üretiminde 1 milyar TL'yi, 2007 yılında ise 1 milyar ABD Doları'nı aşan ilk sigorta şirketi oldu.
- 2010'da kaybolmaya yüz tutmuş meslekleri yaşatmak amacıyla “Bir Usta Bin Usta” projesini başlattı.
- 2021 yılında Türkiye'nin ilk ve tek yerinde Ar-Ge merkezine sahip sigorta şirketi unvanını aldı.
- 2022 yılında ülkenin orman varlığını korumak amacıyla Orman Genel Müdürlüğü ile birlikte Ormanın Gözleri sosyal sorumluluk projesini başlattı...

**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**

AXA Türkiye, 2025 yolculuğu ve 2026 hedeflerinin yanı sıra 2030 vizyonunu iş ortaklarıyla düzenlediği etkinliklerle paylaşmayı sürdürüyor. "Acente Buluşmaları" programıyla sürdürülebilir gelişim ve büyüme vizyonunu yaymayı hedefliyor ve "Geleceğe cesaretle bakmaya var mısınız" diyor...



AXA TÜRKİYE, geleceği "cesaret" ile şekillendirecek

AXA Türkiye, 2025 yılını bir hazırlık dönemi olarak değerlendirerek geleceğin temellerini şimdiden atmak üzere kolları sıvadı. Çoklu krizlerin etkilerini analiz ederek beş jenerasyonun bir arada yaşayacağı gelecekte ihtiyaçları önceden tespit etmeye odaklanan şirket, acenteleriyle bir araya geldiği toplantıda önemli bir adım attı.

AXA Türkiye, 2025 yılı Acente Buluşmaları'nın ilki ayında Orta Anadolu Bölgesi'ndeki iş ortaklarıyla bir araya geldi. AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, 5 Şubat'taki buluşmada, sigortacılığın geleneksel bakış açısını değiştirerek, müşterilerine geleceği cesaretle kucaklama fırsatı sunduklarına dikkat çekti. Ölken, müşterilerinin ve acentenin önünde açılan yeni yollarda cesurca yürümelerine olanak sağlayacaklarının altını çizdi.

Teknolojik altyapıdaki geliştirmelerden, dijital dönüşüm ve müşteri memnuniyeti alanlarında yaptıkları yatırımlardan bahsederek iş ortaklarına "Gelecek neden bir risk olsun ki? diyen Ölken, "Tam da sigortacı olma zamanı" mesajını verdi.

2026 HEDFLERİNE DOĞRU

AXA Türkiye, 2026 yılında yüzde 10 pazar payına sahip olmayı ve 2 milyar Euro'yu aşan

toplam prim üretimine ulaşmayı hedefliyor. Bu tutarın 85 milyon Euro'sunun ise "yeşil prim" kategorisinde olması amaçlanıyor.

Bu büyüme hedefleri doğrultusunda, yapay zekâ teknolojilerinin etkin bir şekilde kullanılması da öncelikli stratejiler arasında yer alıyor. Şirket, yapay zekâ destekli dijital çözümlerle acentelerinin iş süreçlerini optimize etmeyi, müşteri deneyimini iyileştirmeyi ve operasyonel verimliliği artırmayı amaçlıyor. Özellikle satış, yenileme ve çapraz satış gibi alanlarda yapay zekânın proaktif destek sağladığı uygulamalar geliştirerek, müşterilerine daha kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetler sunmayı planlayan AXA Türkiye, 2026 yılına kadar yapay zekâ tabanlı teknolojilerle müşteri portföy analizleri ve hasar tespit süreçlerinde yüzde 20 daha yüksek verimlilik sağlamayı hedefliyor.



Yavuz Ölken

CANLILIK

Öte yandan AXA Türkiye, 2030 vizyonunda sigortanın yeni duygusunu "canlılık" olarak tanımladı ve müşterilerle, acenteler ve çalışanlar arasındaki iş birliğiyle geleceğe cesaretle ilerlemenin mümkün olduğuna dikkat çekti. AXA'nın çağrısı açık ve net: "Geleceğe cesaretle bakmaya var mısınız?"





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

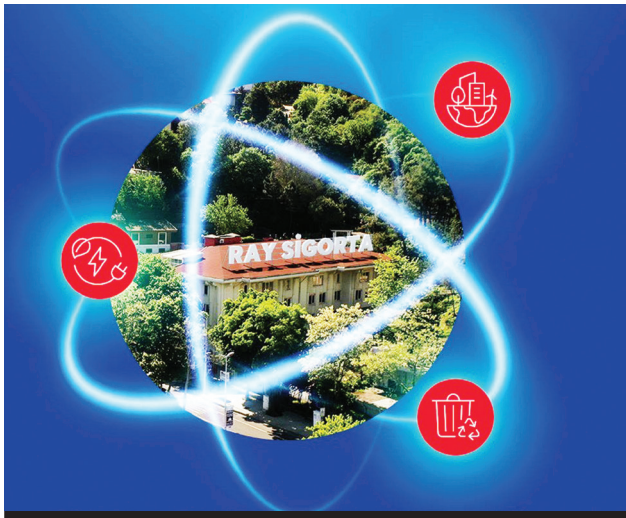
36 aya kadar taksitlendirme imkanı

Her aşamada gizlilik



Karekodu
telefonunuzun
kamerası ile okutarak
kredi sürecini başlatın.





2024 yılında prim üretimini yüzde 145 artışla 31.4 milyar liraya ulaştıran Ray Sigorta, en hızlı büyüyen şirketler arasına girdi. Pazar payını yüzde 42 artıran şirket, sektör sıralamasında da bir basamak yükselerek 8'inci oldu...

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan bir basın toplantısı düzenleyerek şirketinin ve sektörün 2024 yılı görünümünü değerlendirdi, 2025 yılı hedef ve beklentilerini paylaştı. Yıl boyunca yenilikçi yaklaşımlara ürün portföylerini genişlettiklerini ve dijital dönüşüm odaklı uygulamaları hayata geçirdiklerini dile getiren Erdoğan, Ray Sigorta olarak yıllardır gösterdikleri istikrarlı büyüme performansını 2024'te de sürdürdüklerini vurguladı.

“HAYAT DIŐANDA EN İYİ NET BİLEŞİK RASYO BİZDE”

2024 sonu itibarıyla sektör sıralamasında bir önceki yıla göre bir basamak yükselerek 8’inci olduklarının altını çizen Ray Sigorta CEO’su Erdoğan, Őu bilgileri paylaştı:

“Müşteri odaklı yenilikçi ürünler sunuyor, dijital dönüşümün öncüsü uygulamalar geliştiriyor ve paydaşlarımızla beraber büyüyen bir şirket olmak için çalışıyoruz. Bu açıdan 2024, bizim için bu stratejinin doğruluğunu gösteren bir yıl oldu. Geçen yıl hayat dışı sigorta sektörü yüzde 72 büyürken, biz yüzde 145 büyüdük. Toplam prim üretimimiz 31.4 milyara ulaştı. Pazar payımızı yüzde 2.98’den 4.25’e yükselttik. İlk 10’da yer alan 9 şirketin bir önceki yıla göre pazar kaybı yüzde 6 düzeyindeyken biz pazar payımızı yüzde 42 artırmış olduk. Bu güçlü büyümeyi hem maliyetleri doğru şekilde yöneterek hem de dengeli bir portföy oluşturarak gerçekleştiriyoruz. Hayat dışı ilk 15 şirket arasında yüzde 86.9 ile en iyi net bileşik rasyoya sahibiz.”

“ 2025’te de sürdürülebilir büyüme stratejimizden ödün vermeden sektörde fark yaratarak büyümeyi sürdüreceğiz. ”

YATIRIM GELİRLERİ

Koray Erdoğan, sigorta sektörünün genel durumuna ilişkin de değerlendirmelerde bulundu. 2024’teki ekonomik konjonktür gereği yatırım gelirlerinde görülen artışa dikkat çeken Erdoğan, şöyle konuştu:“62 milyara ulaşan muazzam bir yatırım geliri var ve bu durum sektör kârlılığındaki tabloyu epey bir düzeltti. Gerçek teknik kân görmek için finansal tablolara bir de teknik olmayan bölümden aktarılan yatırım gelirlerini çıkarıp bakmak lazım. Bu durumda, 2023 üçüncü çeyrekte yaklaşık 20 milyar olan teknik zarar 2024 üçüncü çeyrek sonu itibarıyla 26 milyar TL’ye çıkıyor. Hasar prim oranları düşüyorken teknik tarafın bozulması düşündürücü. Elbette bunun temel nedeni operasyonel maliyetler. Fakat her ne olursa olsun yatırım gelirlerindeki etki, bilançolara ciddi şekilde pozitif yansdı. Faiz indirimi döngüsüne girilen 2025’te daha dikkatli adımlar atılması gerekiyor. Sektörün sürdürülebilir büyümeye odaklanması ve portföylerini etkili şekilde yönetmesi önem taşıyor.”

2025 BEKLENTİLERİ

Erdoğan, hayat dışı branşlarda sektörün dinamosu olan oto taraftaki tabloyu da şöyle yorumladı:“2024’te yüzde 72 oto, yüzde 112 oto dışı büyümeyle başladığımız yılı, yüzde 54 oto, yüzde 87 oto dışı büyümeyle tamamladık. Kaskoda reel anlamda yüzde 7.4 daralma yaşadık. Bu trend bize 2025 ile ilgili de önemli ipuçları veriyor. Trafik sigortalarının bu yılı yaklaşık yüzde 45 daha düşük, kasko tarafının ise yüzde 35 civarında büyümeyle tamamlanması beklenebilir. Yangın sigortası için de benzer bir tablo söz konusu. Mevcut trend sürerse bu branş yüzde 25 seviyesinde bir büyüme de kalır ve 2024 yılında kasko branşında gördüğümüz negatif reel büyüme bu defa da yangın branşında görürüz.”

OLASI FAİZ DÜŐÜŐLERİNİN ETKİSİ

Erdoğan, 2025 yılına ilişkin büyüme ve kârlılık tahminlerini de



şöyle ifade etti:“Hayat dışı sigorta sektörü için yıl sonu tahminimiz yüzde 36 büyüme. Faizlerdeki düşüş etkisinin yılın ikinci yarısında hissedileceğini düşündüğümüz için, mali gelir artışı yüzde 50 seviyesinde öngörüyoruz. Buna paralel olarak yüzde 50 oranında bir operasyonel gider (OPEX) artışı da hesaplayarak yıl sonu kâr tahminimizi oluşturduk. İyimser senaryoda teknik sonuçların 2025 yılında daha da bozulmayacağını ve 2024 seviyelerinde kalacağını varsayıyoruz.”

“ Hayat dışı sigorta sektörünün kârlılık artışının yüzde 10 seviyesinde gerçekleşmesini bekleyebiliriz. ”

“İSTANBUL İÇİN HAREKETE GEÇME ZAMANI”

Ray Sigorta CEO’su Erdoğan, sigorta sektörünün 2025 ajandasında tamamlayıcı emeklilik sistemi (TES) ve zorunlu afet sigortası (ZAS) gibi önemli dönüşüm başlıklarının bulunduğunu da hatırlattı. Tüm dünyada artan doğal afet risklerinin sigortacılığın önemli gündemlerinden biri haline geldiğinin altını çizen Erdoğan, Türkiye’de de özellikle olası bir İstanbul depremi gerçeğine karşı etkili bir farkındalık yaratmanın önemine şöyle dikkat çekti:

“İstanbul için vakit kaybetmeden harekete geçme zamanı! Mevcut DASK’ın geliştirilmesi yani zorunlu afet sigortasına dönüştürülmesi konusundaki çalışmalar uzun zamandır devam ediyor. Ancak penetrasyonu artırmak adına yeterli olduğunu düşünmüyorum. Dolayısıyla olası İstanbul depreminin risklerini hem zorunlu sigortalar hem de konut sigortalarına dair farkındalıkla ele yönetmeliyiz. Bizim açımızdan en doğru çözüm, sigorta poliçelerinin, sigorta ettiren açısından vergi avantajlarına çevrilebilmesi yönünde. Konut ve iş yeri sigortalarının devletimizce daha fazla teşvik edilmesinin depremin finansal kayıplarını asgariye indirmek konusunda çok önemli olduğunu düşünüyorum.”



“Sıra Geldi En İyisi Olmaya”

Neova Sigorta, “sektörün en iyisi olma” hedefi doğrultusunda acenteleriyle iş birliğini güçlendiriyor. Bu doğrultuda acente segmentasyonu başlattıklarını açıklayan Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, “Bu yeni modelle işleyişi daha etkin ve verimli hale getirdik” dedi...

Neova Sigorta, Türkiye’nin dört bir yanından gelen acenteleriyle İstanbul’daki Çırağan Kempinski Otel’de bir araya geldi. Toplantıda, şirketin 2024 yılına ait finansal sonuçları değerlendirilirken, 2025 yılı hedefleri ve sektördeki en önemli paydaşlarından biri olan acenteler için geliştirilen yeni “acente segmentasyon” yapısı tanıtıldı. Toplantının ana mottosu ise “Sıra Geldi En İyisi Olmaya” olarak belirlendi.

“Acentelerimizle birlikte daha güçlü bir yapı için ilerliyoruz” diyen Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, toplantıda şirketin büyüme stratejisi ile sektördeki pazar payına ilişkin detaylı bir sunum yaptı. Kuveyt Türk Grubu’nun sağladığı güçlü finansal yapı ve sürdürülebilir büyüme stratejisine dikkat çeken Neciboğlu, acentelerle iş birliklerini 2025’te daha da güçlendirmeyi planladıklarını ifade ederek şunları söyledi:

“Acentelerimiz, bizim en değerli iş ortaklarımız. Bu doğrultuda her bir acentemizin farklı ihtiyaçlarını anlamamızı ve onlara özel stratejiler geliştirmemizi sağlayan acente segmentasyon yapısını hayata geçirerek operasyonlarımızı daha etkin ve verimli hale getirdik. Böylece, gelişime ihtiyaç duyulan alanları belirleyip acentelerimizin olumlu yönde ivme kazanmasını sağlayarak sürdürülebilir büyümeyi hedefliyoruz. Neova Sigorta olarak, sektörde fark yaratan projeleri hayata geçirmeye ve yenilikçi adımlar atmaya devam edeceğiz.”



3 BİN 555 ACENTE

Neslihan Neciboğlu, Neova Sigorta’nın 2025 yılında da sürdürülebilir büyüme, kârlılık, kapsayıcılık ve operasyonel mükemmellik odaklı bir stratejiyle ilerleyeceğini vurguladı. 2024 boyunca acente kanalını hızla güçlendirerek 3 bin 555 acenteye ulaştıklarını belirten Neciboğlu, 13 milyar TL’ye yükselen yıllık prim üretiminde acente kanalıyla yüzde 69 iç pay oranına ulaştıklarını da sözlerine ekledi.

NEOVA, KASKODA SEKTÖR ORTALAMASINI GEÇTİ

Neova Sigorta, 2024 yılında 19 milyar TL prim üretti. Öz sermayesini 4.2 milyar TL’ye çıkararak şirket, toplam aktiflerini ise yüzde 76 büyümeyle 26.3 milyar TL’ye ulaştırdı. Yıllık net kâr da 1 milyar 78 milyon TL olarak gerçekleşti. Neova Sigorta, kasko prim üretiminde yüzde 46 artış sağlayarak sektör ortalamasının üzerinde büyümeyle 3.5 milyar TL’ye ulaştı. Şirket, kefalet sigortaları branşında 63 milyon TL ve finansal sigortalar branşında toplam 115 milyon TL’lik prim üretimiyle ilk 3 sırada yer aldı. ©

Tkır tkır işleyen sistem
durmasın diye

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

iř 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



Referans Sigorta, 162 yıllık Generali Sigorta mirasından aldığı güçle öncelikle bireysel branşlarda büyümeye odaklanacak. Acente sayısını yıl sonuna kadar 3 bine çıkarmayı hedeflediklerini açıklayan Genel Müdür Oğuz Karahançer, “3 yıl içinde sektörde ilk 10’da yer alma hedefiyle çalışacağız” dedi...

Kiler Holding tarafından satın alınan Türkiye’nin en eski sigorta şirketi Generali Sigorta, yeni adı ve vizyonunu bir basın toplantısıyla duyurdu. “Referans Sigorta” ismiyle yoluna devam eden köklü şirket, sektörün “referans noktası” olmak için çalışacak.

Şirketin yeni vizyonunun ve hedeflerinin kamuoyuyla paylaşıldığı toplantıda konuşan Referans Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Kiler, Generali Sigorta’nın Kiler Holding bünyesine katılmasının finans sektöründeki büyüme hedeflerinin ilk adımı olduğunu açıkladı.

“Generali Sigorta’nın 162 yıllık mirasını devralarak vatan-daşlarımızın güvenle başvuracağı bir marka oluşturuyoruz” diyen Ümit Kiler, Referans Sigorta’nın “güvenin yeni adı” olarak sektörde fark yaratacağını ifade etti.

“REFERANS NOKTASI”

Sigorta sektöründe yeni bir sayfa açtıklarını kaydeden Re-

ferans Sigorta Genel Müdürü Oğuz Karahançer ise konuşmasına şöyle başladı: “Generali Sigorta’nın köklü geçmişinden aldığımız güç ve Kiler Holding’in vizyoner yaklaşımıyla Referans Sigorta olarak sektörün güven ve çözüm merkezi olarak ‘Referans Noktası’ olmayı hedefliyoruz.”

HEDEF, 3 YILDA İLK 10

Referans Sigorta, halen 700 civarında olan acente sayısını yıl sonuna kadar 3 bine çıkarmayı hedefliyor. Karahançer, acente odaklı iş modeli ve dijitalleşme yatırımlarıyla daha erişilebilir ve müşteri odaklı bir yapı kuracaklarını belirterek şöyle devam etti:

“Acentelerimiz, ailemizin bir parçası. Onlarla sıcak ve güvene dayalı ilişkilerimizi daha da güçlendireceğiz. Hedefimiz 3 yıl içinde Türkiye’nin en büyük 10 sigorta şirketi arasında yer almak ve sektörde koşulları belirleyen bir marka olmak. Birkaç ay içinde tüm branşlarda iddialı bir oyuncu olacağız.”

TRAFİK, KASKO VE TSS

Öncelikle bireysel sigorta ürünlerinde büyümek üzere çalışacaklarını dile getiren Oğuz Karahançer, trafik sigortası ruhsatı için başvurduklarını, yanı sıra kasko ve tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) ürünlerine daha çok odaklanacaklarını anlattı.

Ardından da şöyle ekledi:

“Tüm acentelerin kolaylıkla ulaşabileceği, projelerini paylaşıp hayata geçirebileceği, kazançlarını artırıp daha verimli çalışabilecekleri bir şirket olma iddiamız var. Yazacağımız bu başarı hikayesine ortak olacak; tutarlı, istikrarlı, ilham veren ve tamamen güvenebilecekleri şirketimize, bütün iş ortaklarımızı davet ediyorum.”

DAHA HIZLI DAHA PRATİK DAHA AVANTAJLI

Yenilenen MAPFRE GO mobil uygulamamızı hemen indirin,
tüm sigortacılık işlemlerinizi anında gerçekleştirin.

Nelere ulaşabilirsiniz?

- Poliçe bilgileri ve detayları
- En yakın acente, anlaşmalı sağlık kurumları ve oto servisleri
- Tek tıkla; ambulans, çilingir, çekici veya tesisatçı çağırma
- Türkiye genelindeki tüm nöbetçi eczanelere erişim
- Hasar bildirimini ve dosya takibi
- “Bi Doktora Sor” online tıbbi danışmanlık hizmeti



Hemen indirin ve
keşfedin.



TÜRKİYE SİGORTA'da işler artık **Bilge**'den sorulacak!

Türkiye Sigorta, yenilenen web sitesi ve dijital asistanı “Bilge’ye Sor” ile müşterilerinin ve satış kanallarının hizmet deneyimini daha kolay, hızlı, erişilebilir ve çözüm odaklı kılmayı amaçlıyor...

Türkiye Sigorta, mevcut ve potansiyel müşterilerine, acentelerine ve saha satış ekiplerine en iyi hizmeti sunabilmek amacıyla dijital asistanı Bilge’ye Sor’u web sitesinde, mobil uygulamada ve Pusula Plus uygulamasında kullanıma açtı. Müşterileri ve satış kanallarına anlık bilgi sunabilmek için geliştirdiği üretken yapay zekâ tabanlı dijital asistanıyla dijitalleşmeye devam eden Türkiye Sigorta, hizmet deneyimini daha da zenginleştiriyor.



na, sigortacılık sorularından mevzuatla ilgili pratik bilgilere kadar herkes kesintisiz ve hızlı bir şekilde faydalanabiliyor.

SOHBET ORTAMINDA YANIT

Türkiye Sigorta’nın dijital kanalları aracılığıyla müşterilerle konuşabilen, sorulara cevap verebilen, ayrıca belge talebi gibi işlemlerin yapılabilirdiği bir yapı olan “Bilge’ye Sor” ile müşteriler, ilettikleri sorulara Bilge’nin doğal dil işleme yeteneği sayesinde karşılıklı sohbet ortamında yanıt alabiliyor. Türkiye Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Çiğdem Kılıç, dijital asistan Bilge’nin işlevleriyle ilgili şu bilgileri veriyor:

“7/24 hizmet veren ve müşteriye anlayan dijital asistanımız Bilge, müşterilerimizin çağrı merkezini arama gereksinimlerini azaltıyor. Emeklilik birikim detaylarından BES fon dağılımlarını sorgulamaya, maksimum devlet katkısı için ne kadar ödeme yapması gerektiğinden lehtar görüntülemeye, dövizde endeksli prim iadeli hayat poliçeleriyle ilgili tüm bilgileri anında görüntüleyerek makbuzlarını alabilmeye, poliçe detay sorgulamasından anlaşılabilir servis bilgisine, sağlık provizyon sorgulamasından sağlık eksik evraklarını yüklemeye, konut hasar girişinden ko-



Çiğdem Kılıç

nut ve kasko hasar sorgulamaya, hasar dosyalarında IBAN bilgisi sorgulamaya kadar birçok adımı daha hızlı ve doğru yanıtlarla sunuyor. Bilge, yenilikçi özelliğiyle sade ve zahmetsiz bir şekilde hayatı kolaylaştırıyor ve çözümleri erişilebilir kılıyor.”

SAĞLIK ÜRÜNLERİNDE ACENTELERE ÖZEL DESTEK

Türkiye Sigorta, iş ortaklarının sağlık ürünleri satış performansını artırmak ve daha avantajlı finansal seçeneklerle onları desteklemek amacıyla bireysel sağlık ürünlerinde geçerli kampanyalar başlattı. Acente kanalı özelinde 19 Şubat-30 Nisan tarihleri arasında devam edecek kampanya; tamamlayıcı sağlık, özel sağlık ve seyahat sağlık sigortaları ürünlerini kapsıyor.

Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Turgay Özata, verimliliği artıracak maddi teşvikler sağlayarak ve kârlılığı artıran yeni uygulamaları hayata geçirerek acentelerinin her koşulda yanın- da olduklarını vurguluyor. ©



Mehmet Turgay Özata



Şimdi Yolculuk
DAHA GÜVENLİ

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

Öncelikli hedef, **katılım sigortacılığını** geliştirmek

Türkiye Katılım Sigorta ve Türkiye Katılım Hayat, katılım sigortacılığının toplum üzerindeki olumlu etkilerini artırmayı ve sektör paydaşlarına daha iyi hizmet sunmayı önceliklendiriyor. Şirketler, 2025 yılını alternatif dağıtım kanalları üzerinden oluşturulan planlarla daha verimli hale getirmeye odaklanıyor...

Türkiye Katılım Sigorta ve Türkiye Katılım Hayat, dijitalleşme yolunda yenilikleri yürürlüğe koymaya devam ediyor. Şirketler, bölümleri ve müşteriye dokunan kanallarının altyapısal yeniliklerini güçlendirerek hizmetini yeni bir deneyime dönüştürmeyi hedefliyor. Yönetim tarafından yayınlanan açıklamada “Kamu-katılım bankaları, tasarruf finansman şirketleri, acenteler ve brokerlerle genişleyen satış kanallarımızla Türkiye’nin her yanında müşterilerimizle temas halinde olmayı 2025 yılında da sürdüreceğiz” denildi.



satış kanalları hem şirket çalışanları için daha verimli hale getirmeye odaklanıyor.

DİNAMİK VE SÜRDÜRÜLEBİLİR SİSTEM

Türkiye Katılım Sigorta ve Türkiye Katılım Hayat, katılım sigortacılığının gelişimine katkı sağlama ve bu alanda sağlanan güveni artırma hedefi için Türkiye ve dünya genelindeki en iyi uygulamaları inceleyerek hem süreci iyileştirmeyi hem de dinamik ve sürdürülebilir bir sistem kurgulamayı amaçlıyor.

Katılım sigortacılığının toplum üzerindeki olumlu etkilerini artırmayı ve sektördeki paydaşlarına daha iyi hizmet sunmayı önceliklendiren şirketler, çalışmalarını bu odakta yürütüyor. Müşterilerinin ve sektörün ihtiyaçlarını iyi analiz ederek, katılım sigortacılığı anlayışıyla sigortacılığın faizsiz de yapılabileceğini gösteren çözümler sunuyor.

Söz konusu açıklamada “Bu ihtiyaçlara özel üretilmiş çözümler ve iyileştirmelerle önemli adımlar atan Türkiye Katılım Sigorta ve Türkiye Katılım Hayat olarak, katılım ekosisteminin kurallarıyla geleneksel sigortacılığa ait ürünleri herkes tarafından tercih edilebilir hale getirdiğimiz güçlü yapımızla ilerlemeyi sürdürüyoruz” değerlendirmesi yapıldı.

SATIŞ KANALLARINDA İYİLEŞTİRME

Türkiye’de gelişmeye devam eden katılım sigortacılığının yükselen ivmesini daha da artırmayı ve katılım finansın sigortacılıktaki adresi haline gelmeyi hedefleyen şirketler, bu süreçte müşterilerine de paylaşım esaslı bir deneyim sunmayı devam ettirecek. Kuruluş hedeflerinden biri olan katılım sigortacılığını geliştirme hedefini, sigorta ürün gamını tanıtmak ve geniş kitlelere ulaştırmak üzere şekillendiren Türkiye Katılım Sigorta ve Türkiye Katılım Hayat, alternatif dağıtım kanalları üzerinden oluşturduğu planlarıyla 2025 yılını hem



“Sigortamız Sevgi”

Türkiye Katılım Sigorta, “Sigortamız Sevgi” projesi kapsamında depremzede öğrencilerle okullarında bir araya geldi. Depremin ikinci yıl dönümünde yaraların sarılmaya devam ettiği bölgede, çocukların moralini yükseltmek için özel bir gün planlandı. Geçen yıl eylül ayında sosyal sorumluluk projesi odağında bölgeyi ziyaret eden şirket, projenin devamı niteliğinde yaptığı çalışmayla Hatay’ın Reyhanlı ve Kumlu ilçelerinde bulunan ilkokullara soba yardımı yaparken, öğrencilere de bot ve mont hediye etti. Öğrenciler, ziyaret sırasında çeşitli oyunlar, atıştırmalıklar ve balonlarla eğlenirken, depremin yıl dönümünü de güçlü bir destekle geçirmiş oldu.



TSB Başkanı Uğur Gülen, önümüzdeki 10 yıl içinde sektörün finansal sistemdeki payını yüzde 5'ten 10'a çıkarmayı ve 10 trilyon TL prim üretimine ulaşmayı hedeflediklerini açıkladı...

Remed Assistance, sigorta sektörünün geleceğine dair önemli konuların ele alındığı "2025 Ekonomik Görünümü: Sigorta Sektörü ve Paydaşlarına Olası Etkileri" etkinliğini gerçekleştirdi. Sigorta şirketlerinin üst düzey yöneticileri ve sektör paydaşlarının yoğun katılım gösterdiği etkinlikte, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen ve Ekonomist Murat Sağman hem sektörün hem de ekonomiyle ilgili geleceğe dair öngörülerini paylaştı. TSB Başkanı Uğur Gülen, sektörün büyük hedeflerle yoluna devam ettiğini belirterek şunları söyledi:

"Sigorta sektörünün temel hedefi, teminatsız varlık ve sigortasız birey bırakmamak. Bu vizyon doğrultusunda, önümüzdeki 10 yılda sektörün finansal sistemdeki payını yüzde 5'ten 10'a çıkarmayı ve 10 trilyon TL yıllık prim üretimine ulaşmayı hedefliyoruz. Kişi başına ortalama prim üretimini de 350-400 dolar seviyelerine yükseltmeyi planlıyoruz. Penetrasyonu önce yüzde 5'e, ardından yüzde 7'ye çıkarmak da öncelikli hedeflerimiz arasında. Emeklilik fonlarının milli gelire (GSMH) oranının yüzde 20'ye ve BES fon büyüklüğünün de yüzde 10'unun üzerine çıkarılması sektörümüze yarar sağlayacaktır."

"ZORUNLU BRANŞLARDA YÜZDE 100'E ULAŞMALIYIZ"

Sigorta farkındalığını artırmanın önemine de değinen Gülen, şöyle devam etti: "Yeni ürünler geliştirirken, aynı zamanda zorunlu sigortalarn önemini tüketicilere daha iyi anlatmamız gerekiyor. Zorunlu sigortalarda yüzde 100 poliçe sahipliğine ulaştığımızda, afet ve kazalar karşısında vatandaşlarımız için güçlü bir güvence sağlayabiliriz. Ayrıca, trafik sigortasında adil fiyatlandırma ve risk bazlı değerlendirme için kişi temelli poliçeye geçişin büyük bir gereklilik olduğunu düşünüyorum."

Ülkemizde sigorta sektörünün güçlenmesi için tüketicinin sigorta konusunda bilinçlendirilerek bir sigorta kültürünün oluşturulması gerekiyor. Bu bilincin oluşturulmasının en destek sağlayıcı unsurlarından bir tanesinin eğitim olduğunun altını çizmek isterim. Milli Eğitim Bakanlığı ve Yüksek Öğretim Kurumu ile yapılacak iş birlikleri sayesinde sigorta konusunun okul müfredatına dahil edilmesi büyük bir fark yaratır. Sektörümüzün büyümesi ve güçlenmesi için Türkiye Sigorta Platformu'nun hayata geçirilmesinin de kaçınılmaz bir gereklilik olduğunu düşünüyorum."

Uğur Gülen'in konuşmasından sonra SAGEM Strateji Danışmanlık Kurucusu ve Ekonomist Murat Sağman, küresel ve yerel ekonomik gelişmeleri değerlendirerek "2025, riskleri doğru yönetmenin belirleyici olacağı bir yıl olacak" öngörüsünde bulundu.

AHE'nin katılımcı sayısı **3 milyonu** geçti

Bireysel emeklilik sistemindeki fon büyüklüğü payı 215.7 milyar TL'yi aşan Anadolu Hayat Emeklilik, aktif büyüklüğünü yaklaşık yüzde 60 oranında artırdı. Şirketin katılımcı sayısı ise yüzde 7.9 büyüyerek 3 milyonu aştı...

Anadolu Hayat Emeklilik, 2024 yılına ait finansal sonuçlarını paylaştı. Aktif büyüklüğünü 260 milyar TL seviyesine yükselten Anadolu Hayat Emeklilik'in özkaynakları 9.7 milyar TL oldu.

Anadolu Hayat Emeklilik olarak bireysel emeklilik ve hayat sigortası branşlarında 2024 yılında da istikrarlı büyümeyi sürdürdüklerini açıklayan Genel Müdür Serkan Uğraş Kaygalak, Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 31 Aralık 2024 tarihli verilerini şöyle paylaştı:

“LİDERLİĞE DEVAM”

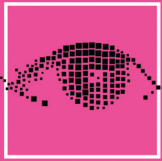
“Bireysel emeklilik sistemi (BES) toplam fon büyüklüğümüz yıl başına göre yüzde 60.9 oranında artarak 215.7 milyar TL'yi, katılımcı sayımız ise yüzde 7.9 oranında büyüyerek 3 milyonu aştı. Bunun yanı sıra şirketimiz, sayısı 1.5 milyonu aşan gönüllü BES katılımcısı ve 12.1 milyar TL'ye ulaşan otomatik katılım fon büyüklüğü tutanıyla her iki kategoride özel sermayeli şirketler arasındaki liderliğini yılın dördüncü çeyreğinde de sürdürdü. Hayat sigortası prim üretimimiz, 2024 yılında geçtiğimiz yıla göre yüzde 76 oranında artarak 12.4 milyar TL'yi aştı. Aktif büyüklüğümüz 260 milyar TL, özkaynaklarımız ise 9.7 milyar TL seviyesinde gerçekleşti.”

Kaygalak, AHE'nin 2024 yılında dijitalleşme ve sürdürülebilirlik alanlarında yürüttüğü çalışmalarla ilgili de şu bilgileri verdi: “Bu alanlardaki çalışmalarımızı daha da ileriye ta-



Serkan Uğraş Kaygalak

şyarak sektördeki liderliğimizi sürdürdük. Müşterilerimizin finansal geleceğini güvence altına alırken, sorumlu iş yapma anlayışımızla ilerledik. Dijital platformlarımız üzerinden sunduğumuz ürün ve hizmet yelpazesini genişleterek, kullanıcılara daha fazla seçenek ve kusursuz bir deneyim sunmayı hedefledik. Farklı sektörlerdeki iş ortaklığımızla ekosistemimizi büyütmeye ve dijital dönüşümdeki yolculuğumuza hız kesmeden devam ettik.”



Kadın
gözüyle
hayattan
kareler '25

Kadın Gözüyle Hayattan Kareler

Anadolu Hayat Emeklilik'in düzenlediği, Türkiye'de kadın fotoğrafçılara özel tek yarışma olan Kadın Gözüyle Hayattan Kareler fotoğraf yarışması için başvurular sürüyor. Yarışma, her yıl olduğu gibi bu yıl da kadın fotoğrafçılara hayata dair bakış açılarını ve yaratıcı yeteneklerini sergileyebilecekleri bir platform sunuyor. 2025 yılında 19'uncusu düzenlenen yarışmaya başvurular, 14 Mart 2025 tarihine kadar Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) internet sitesi üzerinden yapılabilecek. 18 yaş ve üzeri kadın fotoğrafçılara açık olan yarışmaya katılımcılar en fazla dört adet dijital renkli fotoğrafla başvuru yapabiliyor.

VAKIFBANK PLATINUM AİLESİ İLE AYRICALIKLAR DÜNYASINI KEŞFEDİN

Birbirinden avantajlı kampanyalar ve size özel ayrıcalıklar için siz de hemen VakıfBank Platinum Ailesi'ne dahil olun!

VakıfBank, daima seninle.



Milplus Hizmetlerinde Kat Kat Değerli Worldpuan



Ücretsiz Seyahat Sigortası



Yurt Dışı Alışverişlerinde İndirim Ayrıcalığı



Asistans Özelliği



Anlaşmalı Restoranlarda İndirim

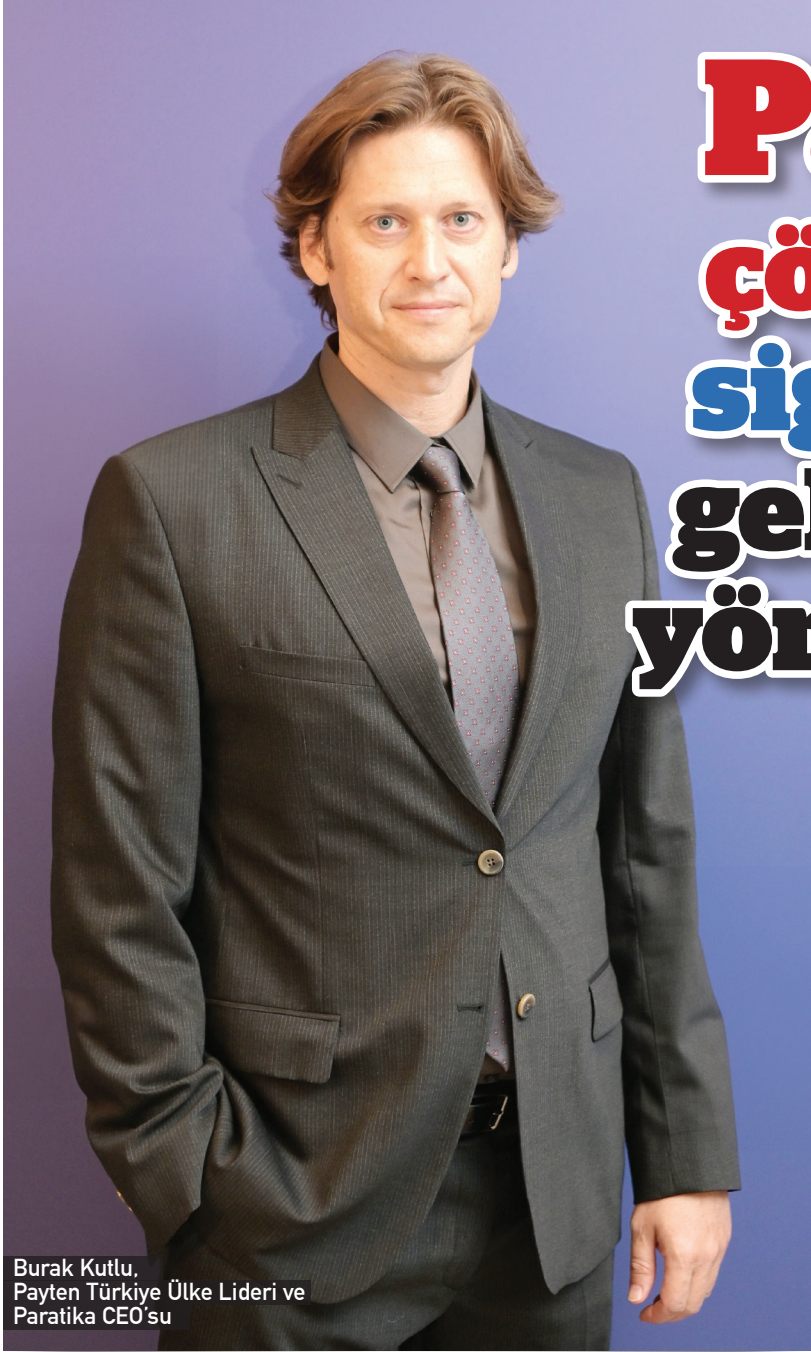


Müşteri Hattı Önceliği



 **VakıfBank**

Ayrıcalıklar ve ayrıntılı bilgi için www.vakifkart.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



Burak Kutlu,
Payten Türkiye Ülke Lideri ve
Paratika CEO'su

Payten çözümleri sigortanın geleceğine yön veriyor

Payten Türkiye'nin ödeme çözümleri, sigorta sektöründeki dijital dönüşümü ileri seviyelere taşıyarak geleceği şekillendiriyor. Şirketlerin yenilikçi teknolojilerle daha etkili çözümler sunabilmesi, sektörde rekabet avantajını artırıyor ve müşteri memnuniyeti ve sadakatini en üst seviyeye çıkarıyor. Aynı zamanda maliyetler de optimize ediliyor...

Sigorta sektörünün önde gelen temsilcileri, Payten Türkiye'nin ev sahipliğinde bir araya gelerek sektörün dijital geleceğini masaya yatırdı. "Payten Sigorta Liderleri Buluşması" başlığıyla düzenlenen etkinlikte dijital dönüşüm ve stratejik inovasyonlar ele alındı. Sektörün geleceğine yön verecek fikirlerin paylaşıldığı buluşmada, yeni nesil ödeme çözümlerinin sigorta ekosistemine etkileri de tartışıldı.

Payten'in sunduğu kartlı ve kartsız ödeme altyapısının

sigorta süreçlerine entegrasyonunun maliyetlerin optimizasyonu, operasyonel verimlilik ve müşteri deneyimi üzerindeki etkileri ele alındı. Katılımcılar, sektörün geleceğini şekillendirecek yenilikçi yaklaşımları değerlendirirken, iş birlikleri ve stratejik çözümler üzerine fikir alışverişinde bulundu.

ÖDEMELERİN DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜ

Payten Türkiye Ülke Lideri Burak Kutlu'nun konuşmasıyla

başlayan etkinliğin en dikkat çeken bölümlerinden biri de “Sigorta Ödemelerinde Dijital Dönüşüm: Stratejik Yaklaşımlar ve Gelecek Vizyonu” başlıklı panel oldu. Bloomberg HT Finansal Teknoloji programı sunucusu Sefer Yüksel’in moderatörlüğünü üstlendiği panelde, sektörün deneyimli liderleri sigorta ödemelerinde dijitalleşmenin sunduğu fırsatları, karşılaşılan zorlukları ve geleceğe dair öngörülerini paylaştı.

Sigorta şirketlerinin rekabet avantajını artıran yeni nesil dijital ödeme teknolojilerinin yanı sıra iş sürekliliği ve müşteri odaklı dijital stratejiler paneldeki öne çıkan tartışma konuları arasında yer aldı. Doğal afetler ve uzun süreli arızalar gibi olağanüstü senaryolara karşı sigorta şirketlerinin ödeme süreçlerinin kesintisiz işleyişini güvence altına alan olağanüstü durum merkezi hizmetleri, panelin en stratejik ve öne çıkan başlıklarından biri oldu.



GELECEĞE YÖN VEREN ÇÖZÜMLER

Payten Türkiye Ülke Lideri Burak Kutlu, sigorta şirketleri için akıllı ödeme çözümlerini ele aldığı “Sigorta Firmaları İçin Ödeme Orkestrasyonu ile Yüksek Verimlilik ve Kârlılık” başlıklı konuşmasında, dijitalleşmenin getirdiği verimlilik avantajları ve ödeme güvenliği konusunda stratejik yaklaşımları detaylı şekilde değerlendirdi.

TÜM TAHSİLATLAR TEK PLATFORMDA

Sigorta şirketleri için de verimliliğin altın değerinde olduğunun altını çizen Kutlu, şu değerlendirmeyi yaptı: “Sigorta şirketlerinin dijital dönüşümünü hızlandıran ödeme orkestrasyonu kavramı, tüm tahsilat süreçlerini tek bir platformda optimize ediyor. Uçtan uca verimlilik odaklı Payten Payment Gateway de akıllı işlem yönlendirme, hata kodlarına göre yönlendirme ve TCKN/VKN ve kartın ilk 8 ile son 4 hanesi kullanılarak ödeme kabul etme gibi özelliklerin yanı sıra kapalı devre cüzdan, telefonla güvenli ödeme almayı sağlayan Secure IVR, mutabakat modülü ve olağanüstü durum merkezi çözümleri sigorta sektörüne katma değer sağlıyor.

Aynı zamanda bir ödeme orkestrasyonu çözümü olan Payten Payment Gateway, hazır bağlantıları sayesinde işletmelere tek entegrasyonla, tek arayüz üzerinden Türkiye ve yurt dışındaki sanal POS’lar, bankalar, ödeme kuruluşları, mobil cüzdanlar, havale/kredi yöntemleri ve alternatif ödeme sistemleriyle özgürce çalışma imkânı tanıyor. Onlarca modül ve çözümle entegre çalışan bu çözümümüz, hata koduna göre akıllı işlem yönlendirme, kart saklama, B2B tahsilat yönetimi, mutabakat çözümü, kapalı devre cüzdan, klinkle ve karekod (QR) ile ödeme, çoklu ödeme (parçalı ödeme), alışveriş kredisıyla ödeme yöntemleri, alternatif ödeme yöntemleri, yurt dışı ödeme yöntemleri, Software only POS, gelişmiş anti-fraud çözümü, Secure IVR ve sektörde farklılık yaratan Payten Olağanüstü Durum Merkezi (ODM) ile ödeme danışmanlığı çözümlerini tek ürünle ve 7/24 canlı destek hizmetiyle sunuyor.”

MEVZUATLA UYUMLU

Payten Teknoloji’nin 25 yılı aşkın deneyimle, İTÜ ARI Teknokent’teki Ar-Ge merkezinde sektörü dönüştüren çözümler geliştirdiğini de aktaran Kutlu konuşmasının devamında şunları söyledi:

“Bu çözümlerden biri olan Payten Kapalı Devre Cüzdan, sigorta firmalarına müşteri sadakati ve operasyonel verimlilik konusunda önemli avantajlar sunuyor. Bu çözümle, sigorta prim ödemelerinin güvenli bir şekilde yapılması veya hasar ödemelerinin anında müşterinin cüzdanına aktarılması gibi süreçler sadece birkaç tıkla tamamlanabiliyor.”

YARININ SİGORTA DÜNYASINA IŞIK

Payten Payment Gateway’in yalnızca büyük sigorta şirketleri için değil aynı zamanda broker firmalar ve acenteler için de 25’ten fazla ödeme yöntemi ve ödeme orkestrasyonu avantajlarını erişilebilir hale getirdiğini ifade eden Kutlu, şunları ekledi:

“Katma değerli teknolojiler, sigorta acentelerinin operasyonel verimliliğini artırırken müşteri memnuniyetini ve bağlılığını da üst seviyeye taşıyor. Payten’in inovasyon yaklaşımı sadece bugünün değil, yarının da sigorta dünyasına ışık tutuyor.”

“SİGORTACILAR, DİJİTAL ALTYAPINIZI GÜNCELLEYİN!”

Günümüzün dijital dönüşüm sürecinin, özellikle sigorta sektöründe hem şirketlerin operasyonel verimliliğini hem de müşteri memnuniyetini yeniden tanımladığına dikkat çeken Burak Kutlu, katılımcılara şu mesajı verdi:

“Kullanıcıların hızlı ve şeffaf hizmet beklentileri, sigorta şirketlerini de artık dijital altyapılarını modernize etmeye zorluyor. Bu bağlamda, ödeme sistemleri teknolojilerindeki yenilikler sektörün temel taşlarından biri haline geldi.”

Türk Nippon Sigorta, TSS'nin kapsamını genişletiyor

TSS'de yüksek ivme yakalayan Türk Nippon Sigorta, bunu daha da ileriye taşımak üzere ürünün kapsamını genişletiyor. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Sağlık branşında ilk 10 şirketten biri olma hedefiyle çalışıyoruz" diyor...

Türk Nippon Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) ürününde yeniliklere giderek, hizmet ve ek teminat yapısında yapılacak iyileştirmelerle müşteri ihtiyaçlarını daha çok karşılamayı hedefliyor.

TSS'nin Türk Nippon Sigorta için 2025 yılında da lokomotif ürünlerden biri olacağını ifade eden Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, sağlık hizmetlerine ekonomik açıdan daha kolay erişilebilme imkanı sağlayan bu ürünün sektörde günden güne öneminin arttığına dikkat çekiyor.

TSS'nin özel sağlık sigortasından daha ulaşılabilir olması ve sağladığı ek avantajlar sayesinde bu yıl da çok talep göreceğini öngören Pamukçu, "İşte biz de mevcut ürünümüzde ek teminat ve hizmet yapısında güncellemeler yaparak müşterilerimize geniş bir hizmet imkanı sunmak istiyoruz" diyor.

SAĞLIKTA İLK 10 HEDEFİ

2024'ün ikinci yarısında tamamlayıcı sağlık sigortasında yakaladıkları ivmeyi bu yılın geneline yayarak sürdürmeyi hedeflediklerini vurgulayan Pamukçu, şu bilgileri paylaşıyor:



Dr. E. Baturalp Pamukçu

"Geçen yılın ikinci yarısında düzenlediğimiz kampanyalar ve sağladığımız fiyat avantajının getirdiği olumlu etkiyle TSS'de özellikle yıl sonuna doğru çok iyi bir ivme yakaladık. Gerçekleştireceğimiz güncellemelerle 2025 yılında da bu üründe hedeflerimizi kısa süre içerisinde yakalamayı umuyoruz. İlerleyen dönemlerde en büyük hedefimiz ise sağlık branşında ilk 10 şirketten biri olmak. Müşteri memnuniyeti ve ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak, kampanyalarımızı planlamaya, acentelerimizin ihtiyaçlarına göre önlemler almak bütüncül bir hizmet yapısı vermeye devam edeceğiz."

70 YAŞA KADAR GÜVENCE

Türk Nippon Sigorta TSS, 70 yaşa kadar güvence veren teminat yapısı ve aile bireylerinin hepsine başlangıç yaşı gözetmeksizin yapılabilmesi gibi özellikleriyle öne çıkıyor.

Küçük kontroller
büyük fark yaratır.

KASKO
fark yaratır.



Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr

#SigortasızOlmaz

YARIŞMA



Sektörün parlayan kadınları sahneye çıkıyor!

Finans, sigorta ve teknoloji sektörlerinde fark yaratan kadın profesyonellerin başarılarını taçlandıran WSpark Ödülleri için geri sayım başladı.

40 yaş altı kadın profesyoneller, en inovatif projeleriyle WSpark sahnesinde yer almak için yarıştı. Başvurular 28 Şubat'ta sona erdi ve büyük finale giden yolda jüri süreci başladı...

ÖDÜL TAKVİMİ

- Online jüri değerlendirmesi: 3 - 9 Mart 2025
- İkinci aşama jüri toplantısı: 11 Mart 2025
- Finalistlerin duyurulması: 24 Mart 2025
(www.wspark.com.tr)
- Ödül töreni: 10 Nisan 2025, İş Sanat – Levent

Bu yıl jüriye, İstanbul Üniversitesi Öğretim Görevlisi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı başkanlık ediyor. Aktif Bank Müşteri Deneyimi ve İletişim Grup Başkanı Gamze Gürkan Numanoglu, PayFix Yönetim Kurulu Üyesi Hülya Turan, TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Tombalak, Akıllı Yaşam Editörü Özlem Kapar Bayburs ve Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Pelin Batu da jüri üyeleri olarak yer alıyor.

SEKTÖRÜN GÜÇLÜ MARKALARI DESTEKLİYOR

Kadın istihdamına güçlü bir şekilde destek veren PayFix, WSpark'a "Parıldayan Sponsor" olarak katkı sunuyor. Payten Türkiye, "Ödül Sponsoru" olarak yarışmanın gücünü artırıyor. Aktif Bank ve Garanti BBVA Ödeme Sistemleri de destekleyen kuruluşlar arasında yer alıyor. BThaber ve Fintechtime ise medya sponsorluğuyla etkinliği geniş kitlelere taşıyor.

WSpark, yeni başarı hikayeleri için kadınlara ilham vermekle kalmıyor, aynı zamanda sektörde güçlü bir farkındalık hareketinin öncüsü oluyor. Ödül töreni kapsamında düzenlenecek özel panelde, sektörün önde gelen temsilcileri bir araya gelerek eşitlik, çeşitlilik ve kapsayıcılık konularında atılacak adımları tartışacak. Geleceği şekillendirecek yeni yol haritaları ve inovatif çözümler bu panelde ele alınırken, katılımcılar sektörün dönüşümüne yön veren fikirleri yakından takip etme fırsatı bulacak. Sektörün yenilikçi projelerini ve başarılı kadınlarını yakından tanımak için 10 Nisan'da İş Kuleleri'nde buluşuyoruz! Ödül törenine katılmak için www.wspark.com.tr üzerinden açılacak LCV formunu doldurmayı unutmayın. Detaylı bilgi almak, sponsor ve panel konuşmacısı olmak için psm@psmmag.com adresinden iletişime geçebilirsiniz.

Başarını kutla, ilham al, geleceğe ışık tut!



W-SPARK

BAŞARISIYLA PARILDAYAN KADINLAR ÖDÜLLERİ



BAŞVURULAR TAMAMLANDI!
Geri Sayım Başladı!

Ödül Töreni | İş Kuleleri Oditoryumu
10 Nisan 2025 | Levent, İstanbul

PARILDAYAN SPONSOR

PayFix

ÖDÜL SPONSORU

Payten

DESTEKLEYEN KURULUŞLAR

aktifbank

Garanti BBVA
Ödeme Sistemleri

MEDYA SPONSORLARI

BThaber

fintechtime.

LCV: wspark.com.tr


W-SPARK

Sigorta şirketlerinin fintek brokeri: **DNA Danışmanlık**



Atakan Doğan



Sigorta şirketleri için finansal teknoloji hizmeti sunma aşamasında devreye giren DNA Danışmanlık, tahsilat sürecini de adım adım takip ediyor veya yönetsel tavsiyeler veriyor. Şirketin kurucusu Atakan Doğan, yaptıkları işi “fintek brokerliği” olarak tanımlıyor...

DNA Danışmanlık

Sigorta sektöründe yıllarca tahsilat alanında çalışan Atakan Doğan tarafından kurulan DNA Danışmanlık, önde gelen sigorta ve finansal teknoloji şirketleri arasındaki ilişki ve işlemlere aracılık ediyor. İkinci yılını tamamlarken önemli bir müşteri portföyüne ulaşmayı başaran Atakan Doğan, bu girişiminin hangi ihtiyaçtan doğduğunu ve hangi sorunlara çözüm bulduğunu Akıllı Yaşam okurları için anlattı...

Öncelikle DNA Danışmanlık'ın kuruluş hikayesinden başlayalım. Bir sigorta şirketinde çalışırken girişimci olmaya nasıl karar verdiniz? Aslında herkesin genel olarak bildiği gibi enflasyonist dönemlerde alacaklarımızı olabilecek en kısa sürede tahsil etmek ve nakdini yatırım araçlarına yönlendirmek büyük önem arz ediyor. Tahsilat yöneticisi olarak son çalıştığım sigorta şir-

ketinde finans ekibi yöneticileri olarak bizler de şirketimizin olabilecek en kısa sürede ve en uygun maliyetle nakde ulaşması için çalışmalar ve araştırmalar yapmaya başlamıştık. Tam da bu sırada aslında çok iyi tanıdığımız fakat sigorta sektöründen o ana kadar hiçbir şirketin çalışmadığı ödeme şirketleriyle görüşmeye başladık. Bankalara nazaran çok daha iyi hizmet ve ticari teklifler alınca işlem hacmimizin çok büyük bir kısmını ödeme şirketlerine kaydırdık. Aynı zamanda birden fazla ödeme şirketiyle çalıştığımız için de bu şirketlerin kendi arasındaki rekabeti çok daha avantajlı oranlar elde etmemize ve bu operasyonu kalıcı hale getirmemize imkan sağladı.

Bu operasyonu yöneten ve sektörde ödeme şirketleriyle ilk kez poliçe tahsilatı süreçlerini yürüten kişi olarak farklı sigorta şirketlerinin finans yöneticilerinden her gün sorular almaya başlamıştım. Aklımda sigorta şirketleri ile ödeme şirketlerini bir araya getirme fikri tam olarak bu dönemde oluştu. Erken kalkanın yol alacağı düşüncesiyle kızımın, eşimin ve benim adlarımızın ilk harflerinden oluşan DNA Danışmanlık bu şekilde kuruldu.

DNA Danışmanlık, hangi alanlarda hizmet veriyor? Özellikle sigorta sektöründe hangi sorunlara çözüm üretiyor?

DNA Danışmanlık olarak özellikle iki ana alanda uzmanlaşmıştık: Fintek danışmanlığı ve tahsilat.

Sanal POS, ödeme geçidi, açık bankacılık, dijital cüzdan gibi finansal teknoloji hizmetlerini sunan sektörün önde gelen şirketleriyle iş ortaklığımız bulunuyor. Bu şirketlerin sunduğu ürün ve hizmetleri, sigorta sektörü başta olmak üzere, kapsama alanımızda bulunan tüm işletmelere tanıtıyoruz ya da doğrudan bize gelen talepleri karşılıyoruz. Sigorta sektöründe çalışanların tam olarak anlayabileceği diğer bir ifadeyle biz bir fintek brokeriyiz.

Hizmeti talep eden ve hizmeti sunmaya aday şirketlerin tam arasında konumlanıyoruz. Sigorta şirketlerine alternatif fiyat ve hizmetleri, çözüm önerilerini ve teknolojileri tek elden karşılaştırmalı olarak sunarken hizmeti vermeye talip olan teknoloji şirketlerini ise sigorta sektöründeki bilgi ve tecrübemizle geri besliyoruz. Özellikle bahsettiğim finansal teknoloji hizmetlerini sunan şirketlerin çoğunda, sigorta sektörü özelinde uzmanlaşmış ekipler bulunmuyor. Bulunanların da hiçbiri bizim gibi sektöre uzun yıllar hizmet vermiş kişilerden oluşmuyor. Bir poliçenin satışından, tanzim edilmesine, akabinde tahsilatına kadar geçen sürede ne gibi dinamikler var? Hangi branşta hangi tahsilat şekilleri çalışır? Zorunlu branşlardaki tahsilat süreçleri nasıldır? İptal-iade aşamasında dikkat edilmesi gereken hususlar nelerdir? Bu ve benzeri soruların cevapları gerçekten verildikten sonra sigorta şirketlerine bir finansal teknoloji hizmeti sunmak gerekir. Dolayısıyla bu alandaki uzmanlığımızdan tüm tarafların faydalanmasını sağlıyoruz.

Tahsilat sürecinde nasıl bir danışmanlık veriyorsunuz? Ne gibi avantajlar sağlıyorsunuz?

Tahsilat, sektör bağımsız olarak, her koşulda en çok zorlanılan konuların başında geliyor. Alacaklarını zamanında ve sorunsuz tahsil edebilen şirketlerin her zaman birkaç adım önde olabil-



diğini kolayca gözlemleyebilirsiniz. Özellikle ekonomik sorunların baş gösterdiği dönemlerde alacaklarımızın tahsili çok daha zor bir duruma gelebiliyor. Tahsilat alanında çalışan kişilerin de işin stres ve zorluklarından kaynaklı olarak daha hızlı yıprandıklarını görüyoruz. Bu noktada DNA Danışmanlık olarak tahsilat departmanları için yönetsel danışmanlık verilmesi, mevcutta bir ekip yoksa ekip kurulması varsa ve personel ihtiyacı hasıl olduysa sektöre ve şirkete uygun personel istihdam edilmesi, kurulu ekipler için ihtiyaç duyulan eğitimlerin organize edilmesi, verimlilik ve performans takip sistemlerinin kurulması ve yönetilmesi ve hukuki takip alanlarında geniş bir organizasyon ağıyla hizmet veriyoruz.

Hizmet verdiğiniz şirketler en çok hangi konularda fayda sağladı?

Fintek danışmanlığı verdiğimiz şirketlerde özellikle sanal POS ve ödeme geçidi ürünlerinde çok büyük faydalar sağlandı. Her iki üründe de fintek sektörünün önde gelen şirketleriyle partnerlik yapıyoruz ve ürünlerimize çok güveniyoruz.

Ödeme geçidi hizmetiyle şirketlere, sadece tek bir entegrasyonla istedikleri kadar banka veya ödeme kuruluşuyla tek bir panel üzerinden, tek rapor ve tek mutabakat özellikleriyle kesintisiz bir ödeme deneyimi sunuyoruz. Bunu yaparken özellikle sigorta sektöründe çokça yaşanan ödemenin tahsil edilip poliçenin oluşmaması ya da poliçenin oluşması fakat ödemenin tahsil edilememiş olması gibi sorunları tamamen bertaraf etmiş oluyoruz.

DNA Danışmanlık'ın gelecek hedefleri arasında neler var?

Geçen bu 2 yılda sıfırdan başlayarak büyük bir sanal POS hacmine aracılık edecek seviyeye ulaştık. Özellikle 2025 yılı içerisinde mevcutta hizmet vermeye devam ettiğimiz şirketlere ek olarak hizmet vermeye başlayacağımız sigorta sektörünün önde gelen şirketleri ile aracılık edeceğimiz hacmin daha da büyüyeceğini öngörüyoruz. Gelecek yıllarda özellikle sigorta sektöründe finansal teknolojiler alanında akla ilk gelen danışmanlık şirketi olmak istiyoruz.

Hayat sigortalarının pazarlama ve satış dinamikleri, diğer finansal ürünlerden belirgin şekilde farklıdır. Bu ürünler sayesinde sigortalılar gelecekteki belirsizliklere karşı bugünden önlem alabilirken, sigorta şirketiyle güvene dayalı bir bağ da kurabiliyor...



EMRAH BERKE
QNB Sigorta
İç Kontrol Müdürü

HAYAT SİGORTALARININ önemi ve doğru satış stratejileri

Hayat sigortası ürünleri, bireylerin gelecekte karşılaşılabileceği maddi riskleri minimize etmeyi ve ailelerine finansal güvence sağlamayı amaçlar.

Hayat Sigortası Genel Şartları'na göre bu ürünler, sigortalının belirlenen süre sonunda hayatta olup olmadığına veya ölümüne bağlı olarak teminat ödemesi sunar. Başka bir deyişle de hayat sigortaları, "hayatın kıymetini" maddi bir değere dönüştürür!

Hayat sigortası satışının dinamiklerini özetlemek gerekirse... Satış sırasında müşterilere, gelecek belirsizliklerini dikkate alarak bugünden fedakârlık yapmaları (prim ödemeleri) gerektiği anlatılır. Bu süreçte müşterilerin hayatlarının kırılganlığını fark etmelerinin sağlanması gerekir. Bu konu doğrudan müşterinin ve ailesinin gelecekteki finansal güvenliğini ilgilendirdiği için, satış sırasında bir bağ kurulmalıdır.



Müşteri, ödemesinin karşılığını hemen deneyimleyemez. Hayat poliçesi de diğer tüm sigorta poliçeleri gibi, fiziksel olarak satın alınabilecek bir ürün değildir. Müşteriye yalnızca bir poliçe verilir. Bu nedenle öncesinde faydalarının açık ve net bir şekilde anlatılması önemlidir.

Hayat sigortaları genellikle orta ve uzun vadede fayda sağlar. Böylesi bir ürün için, özellikle Türkiye gibi sigorta pazarının gelişmekte olduğu ülkelerde, müşterileri ikna edebilmek yorucu olabilir. "Şimdi buna gerek var mı? diye düşünen müşteriye, gelecekte yaşanabilecek olayları (ölüm, hastalık, iş gücü kaybı gibi konuları) anlatabilmek gerekir. Geleceği için bugünden harekete geçmesi gerektiği konusunda ikna edilen müşteri, hayat sigortasına sıcak bakacaktır.

“ Hayat sigortalarında satış başarısı, müşterinin duygusal ihtiyaçlarını anlayan ve güven bağı kurabilen satış temsilcileriyle doğrudan ilişkilidir. ”

TÜRKİYE'DEKİ POTANSİYEL

Türkiye'de 2023 yılı toplam sigorta prim üretimi 19.2 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bu üretimle Swiss Re Institute tarafından yayınlanan raporda dünyada 33'üncü sırada yer aldık.

Hayat sigortası branşında ise toplam prim üretimi 2.3 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. Bu tutar da Türkiye'yi ülke sırala-



masında aynı raporda 44'üncü sıraya yerleştirdi. Hayat sigortası alanında 11 basamak birden geriledik ve toplam üretimde nüfus olarak Türkiye'nin çok gerisindeki ülkelerin dahi arkasına düştük. Yalnızca bu bilgi ışığında bile, ülkemizdeki sigorta pazarında hayat dışı ürünlerin oldukça baskın olduğunu, hayat sigortaları anlamında ciddi bir gelişim potansiyelinin olduğunu söyleyebiliriz.

SEGMENTASYON

Sigorta şirketleri, müşteri ihtiyaçlarının çeşitliliği ve Türkiye pazarının kendine has dinamik yapısı dolayısıyla pazarlama alanında etkili stratejiler geliştirmek zorunda. Bu anlamda CRM (müşteri ilişkileri yönetimi) ekiplerinin rolü hem doğru satış stratejileri oluşturmak hem de müşterilerle uzun vadeli ilişkiler kurmak için kritik öneme sahip. Bu ekipler, şirketin müşterileriyle ilişkilerini yönetmek, geliştirmek ve optimize etmek gibi katma değeri yüksek çalışmalar yürütür. Ancak bu çalışmalar arasında bugünün dünyasında şirketlerin en çok çalışması gereken, kişisel olarak da en önemli gördüğüm, pazarın anahtarı olarak nitelendirdiğim alan olarak "segmentasyon" öne çıkıyor.

“ Hayat sigortası ürünleri kapsamında şirketlerinin segmentasyon süreçlerini derinleştirilmesi, rekabet avantajı sağlamanın ve pazar payını artırmanın en etkili yollarından biridir. ”

Hayat sigortası, doğası gereği müşterilere “kişisel” çözümler sunmayı hedefler ve satış sürecini de bu kişisel deneyimler üzerinde inşa eder. Kişiselleştirmede başarılı sonuçlar ise müşterilerin doğru şekilde analiz edilmesine ve segmentlere ayrılmasına bağlıdır. Segmentasyon ne kadar detaylı ve derin

yapılırsa müşterilerle etkileşim o kadar etkili ve verimli olacaktır.

Müşteriler ve beklentiler; gelir seviyesi, yaş grubu, aile yapısı, sağlık durumu, cinsiyet, risk algısı gibi birçok faktöre göre farklılaşır. Örneğin, beyaz yakalı çalışan tasarruf/getiri amaçlı bir poliçe isterken, orta yaş üstü bir aile babası varislerine kalacak teminatına öncelik verebilir. Doğru beklentiye doğru ürün ve satış stratejisiyle gidilmesi hem eforun doğru kullanımını sağlayacak hem de satışta başarı oranını artıracaktır.

Doğru segmentasyon, müşteri ihtiyaçlarına yönelik, kişiselleştirilmiş ve hedefe yönelik mesajlar iletmek için temel oluşturur. Tüm müşterilere toplu şekilde gönderilen SMS ve e-postaların günümüzde etkili olmadığı gün gibi ortada. İletişim yolu, dili ve verilen mesajın doğru segmentlerle kişiselleştirilmesi, satışta başarı oranlarına pozitif etki edecektir.

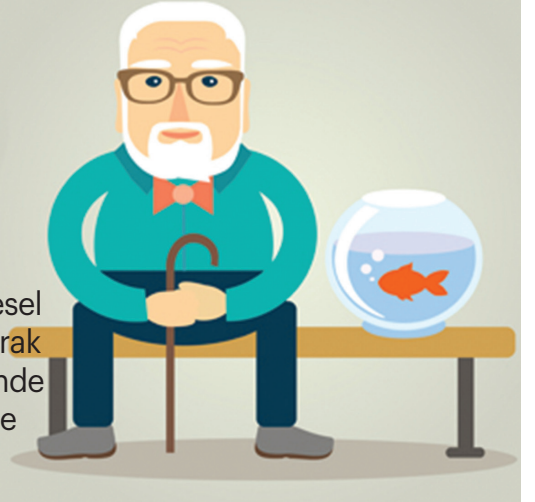
Hangi müşteri gruplarının kârlı olduğu, hangilerinin hasar prim oranının yüksek olduğu doğru analiz edilmeli ve bu bilgi satış stratejilerinin oluşturulmasında mutlak girdi olarak kullanılmalıdır. Doğru hedefe yapılacak yatırım, diğer segmentlere kıyasla daha kısa sürede daha yüksek bir geri dönüş sağlayacaktır. ©



DÜNYA EKCRANI

4 ÜLKE HARİÇ TÜM DÜNYA EMEKLİLİK SİSTEMİNİ YENİDEN YAPILANDIRMALI!

Allianz'ın 71 ülkenin emeklilik sistemini analiz ettiği Küresel Emeklilik Raporu, emeklilik tasarruf açığının küresel olarak büyüdüğünü ortaya koyuyor. Allianz Emeklilik Endeksi'nde orta sıralarda yer alan Türkiye'nin emeklilik sisteminin de reforma ihtiyaç duyduğuna işaret ediliyor...



Küresel sigortacılık ve reasürans devi Allianz, 71 emeklilik sistemini demografik, ekonomik, sürdürülebilirlik ve reform ihtiyacı gibi 40 parametrede değerlendirdiği Küresel Emeklilik Raporu'nun üçüncü edisyonunu paylaştı. Ülkelerin emeklilik sistemlerini endeks halinde sunan rapor, Allianz Emeklilik Endeksi kriterlerine göre hazırlandı.

REFORMA İHTİYAÇ VAR

Raporda 71 ülkenin emeklilik sistemi, reform ihtiyacına göre derecelendiriliyor. Buna göre Danimarka, Hollanda ve İsveç gibi küçük bir ülke grubu, daha erken bir süreçte sürdürülebilirliğe giden yolu belirledikleri için örnek gösteriliyor. Uzun yaşam süreleriyle bilinen ve 65 yaş üzeri bireylerin üçte birinin hala çalışmaya devam ettiği Japonya da bu özelliklerinden dolayı diğer ülkelerden ayrışıyor.

Endekste Malezya, Kolombiya ve Nijerya gibi gelişmekte olan ülkeler ise emeklilik sistemlerini demografik değişimin etkilerine karşı korumak için acil reforma ihtiyaç duyulan ülkeler arasında yer alıyor.

Allianz

Almanya, Fransa ve İtalya gibi birçok Avrupa ülkesi de toplumların hızla yaşlanması nedeniyle reform ihtiyacı yüksek ülkeler sınıfında gösteriliyor.

TÜRKİYE'DE EMEKLİLİK FONLARI

Ülkelerin demografik ve mali durumlarını, sistemlerin uzun vadeli sürdürülebilirliğini ve emeklilik maaşlarının yeterliliğini değerlendirerek emeklilik reformu ihtiyacını ölçümleyen Allianz Emeklilik Endeksi'nde orta sıralarda yer alan Türkiye emeklilik sisteminin de reforma ihtiyaç duyduğuna işaret ediyor.

Avrupa ülkelerine kıyasla daha avantajlı olmasına rağmen Türkiye'nin de tüm dünyanın karşı karşıya kaldığı yaşlanma sorununa ortak olduğu belirtilen raporda, bakıma ihtiyacı olan yaşlı nüfus oranının önümüzdeki 25 yıl içinde yüzde 15'ten 35'e çıkmasının beklendiği belirtiliyor. Ayrıca

düşük özel tasarruf oranları nedeniyle Türk emeklilik sistemindeki emeklilik fonlarının sürdürülebilir bir şekilde genişletilmesi gerektiğine de dikkat çekiliyor.

Türkiye'de çoğu emekli için emeklilik maaşları, çalışma hayatındaki son kazançlarının oldukça altında kalıyor ve bu da mevcut yaşam standartlarını korumakta zorlanmalarına neden oluyor. Kademeli iyileştirmeler ve fon destekli modellerin geliştirilmesiyle emeklilik sisteminin uzun vadeli güvenliğinin ve yeterliliğinin artacağı değerlendirilmiştir bulunuluyor.

Bir diğer sorun olarak da yaşlı çalışanlar için iş fırsatlarının azlığı gösteriliyor. 100 çalışana 61 emeklinin düştüğü Türkiye'de 65 yaşın üzerinde erkek çalışanların yüzde 20'sinin hala istihdamda olduğuna dikkat çekiliyor. Yaşlanan toplumlar için küresel bir laboratuvar olan Japonya'da bile bu oranın yüzde 35 olduğu belirtiliyor. Raporda ayrıca, diğer ülkelere kıyasla daha erken emeklilik yaşıyla öne çıkan Türkiye'de bu nedenle emekli açığı oluştuğuna işaret ediliyor.

Doğa
sigorta

Sağlık Güvencesi

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



Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Ek Teminatlarımız

Yeni Yıla
Güvenle Başlamak için:

dogasigorta.com

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



Geleceğe dair hayallerimizi sürdürüyoruz

Anadolu Sigorta olarak Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nı destekliyor, attığımız her adımı geleceği düşünerek atıyoruz.

Detaylı bilgi için:



anadolusigorta.com.tr/surdurulebilirlik