

PSM DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTA DİR.

Referans Sigorta ile trafiğe yeni nefes, sağlığa yeni vizyon

Rahat bir emeklilik
büyük fark yaratır.
Bireysel Emeklilik
Birikimi fark yaratır.



ERİŞİM MEDYA RADYO
TELEVİZYON VE
DERGİ YAYINCILIK ADINA
İMTİYAZ SAHİBİ

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Bariş Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN KOORDİNATÖRÜ
Özlem Bayburs
obayburs@akilliyasamdergisi.com

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

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

Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

GÖRSEL TASARIM
Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

REKLAM REZERVASYON
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



Sıcak gündem!

Yazın sıcak günlerini yaşarken bir yandan da içimizi yakan orman yangınlarının üzüntüsünü derinden hissediyoruz. Doğaya, canlılara ve geleceğimize zarar veren bu yangınlar karşısında duyduğumuz sorumluluk duygusuyla, toplumsal dayanışmanın her zamankinden daha fazla önem kazandığı bir dönemden geçiyoruz.

Öte yandan Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 30 Haziran 2025 itibarıyla sektörün prim üretim verilerini açıkladı. Toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 51.6 artarak 576.8 milyar TL'ye ulaştı. Bu artış, sektörün hem büyüme potansiyelini hem de ülke ekonomisine katkı düzeyini bir kez daha gözler önüne seriyor.

Yaz ayları aynı zamanda kültür, doğa ve sporun bir araya geldiği festivallerle dolup taşarken, sigorta sektörü bu

etkinliklere verdiği destekle toplumsal hayata da değer katıyor. Quick Sigorta, Giresun Karagöller'deki doğa sporları şenliğinden Kapadokya rallisine, Ürgüp Aksalur'daki kiraz festivaline kadar birçok organizasyonda yer alarak bu yazın dikkat çeken markalarından biri oldu.

Bu sayımızda, işte tam da bu festivallerden birinin ev sahibi olan Ürgüp'ün Belediye Başkanı Ertuğrul Bul ile yaptığımız özel röportajı sunuyoruz. Başkan Bul, özel sektör ile kamunun iş birliği içinde nasıl güçlü etkiler yaratabileceğini ve turizmde sigorta sektörünün rolünü samimiyetle anlattı.

Yeni ama köklü bir geçmişten gelerek sektöre merhaba diyen Referans Sigorta da bu sayımızın konusu oldu. 162 yıllık Generali Sigorta mirasını arkasına alarak bireysel branşlarda büyümeyi hedefleyen şirketin Genel Müdürü Oğuz Karahançer, trafik sigortası, tamamlamalı ve sağlık sigortası ve segment bazlı iddialarını bizimle paylaştı.

Diğer bir röportajımızda ise BNP Paribas Cardif Türkiye Banka Sigortacılığı ve Acente Sigortacılığı Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Sertsöz ile sürdürülebilirlik temalı BES fonları ve yatırım performansları üzerine konuştuk.

Ve son olarak hatırlatmak isteriz ki sigorta sektörünün inovasyon odaklı ilk ödül programı olan Smart-i Awards için başvurular için son aydayız. TSB'nin üçüncü kez ana sponsorluğunu üstlendiği yarışmamızın başvuru tarihi 29 Ağustos 2025. Kazananlar, Sigorta Haftası'nın ilk günü düzenlenecek ödül töreninde açıklanacak.

Yenilikçi bir projeniz, fark yaratan bir uygulamanız ya da sektöre yön veren bir vizyonunuz varsa, şimdi tam zamanı: Smart-i Awards'a başvurun, başarı hikayenizi tüm sektöre duyurun!

İyi okumalar!

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

AĞUSTOS 2025



14

KAPAK

Quick Sigorta bu yaz her yerde!

Spor, doğa ve kültürle dolu üç büyük etkinliğe Quick Sigorta damga vurdu. Giresun Karagöller'de doğa sporları şenliğine, Kapadokya'da ralliye, Ürgüp Aksalur'da da kiraz festivaline destek olan marka, yaz boyunca etkinliklerde yer almaya devam edecek...

16

Ürgüp'ün geleceğini sigortalayan başkan!

Belediye Başkanı Ertuğrul Bul, Ürgüp'ü hem turizm hem de yaşam kalitesi bakımından örnek bir kent haline getirmek için çalışıyor.



Ertuğrul Bul

20

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'ten tarihi ilk yarı

2025'in ilk yarısında istikrarlı büyümesini rekorla taçlandırdı. Toplamda 16.6 milyar TL net kâr ile sektörde tarihi bir başarıya imza attı...



24

Trafiğe yeni nefes, sağlığa yeni vizyon

Trafik sigortasında uzun süredir ilk kez ruhsat alan şirket olan Referans Sigorta, TSS'ye de güçlü girmek üzere hazırlık yapıyor.

28

Garanti BBVA'dan hayat ve kaskoda yüzde 100 dijital deneyim imkanı

30

TSB'den sigortada 2030 vizyonu: Dünyaya liginde ilk 10

31

AXA ve TSEV'den gençlere geleceğin kapısını aralayan program

32

MAPFRE, 2030 hedefini 6 yıl önce fazlasıyla yakaladı

33

RAY Akıllı KOBİ'de yüksek teminat, hızlı teklif ve kapsamlı asistans

34

Yüksek getiri ve sürdürülebilirlik odaklı fonlarla BES'te liderlik yolculuğu

37

Sompo'dan sektöre yeni acente ve sigortalı kazandıran model



38

Smart-i Awards'a katıl, sektörün geleceğinde söz sahibi ol!

40

DÜNYA EKRANI

GÜVENLİ ARAÇ SATIŞ SİSTEMİ (GASS) İLE HIZLI VE GÜVENLİ ALIŞVERİŞ VAKIFBANK MOBİL'DE

Siz de araç alırken ve satarken işinizin rahat olmasını istiyorsanız
VakıfBank Mobil ile işlemlerinizi anında gerçekleştirebilirsiniz.

VakıfBank, daima seninle.



VakıfBank

Güvenli Ödeme Sistemi, satıcılar tarafından noterliklerde yapılacak ikinci el araç satış işlemlerinde 01.04.2024 tarihinden itibaren zorunlu hale getirilmiştir.
Detaylı bilgi için: vakifbank.com.tr

AXA Türkiye, Akdeniz'in arkeolojik zenginliklerine sahip çıkıyor



AXA Türkiye, Akdeniz Arkeolojisi Derneği'nin yürüttüğü su altı arkeolojisi çalışmalarına verdiği destekle kültürel mirasın korunmasına katkı sunarken, derneğin bölgedeki çalışmalarına sahadan da tanıklık etti. Şirketin üst düzey yöneticileri ve AXA Tüm Kalplerde gönüllüleri, Adrasan açıklarında yürütülen su altı arkeolojisi çalışmalarını yerinde gözlemlemek üzere derneğin araştırma gemisine konuk oldu.

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, Hukuk, Uyum ve

Kurumsal Sorumluluk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar ile AXA Tüm Kalplerde gönüllüleri, arkeologlar eşliğinde yapılan keşif gezisi kapsamında araştırma gemisini ziyaret etti, VR gözlüklerle sanal dalış simülasyonuna katıldı ve robot yardımıyla canlı kazı takibini deneyimledi. Bu teorik eğitimlerin ardından ekip gün sonunda, Kemer'de inşa edilmesi planlanan Su Altı Arkeoloji Müzesi'ni ve bölgedeki İdyros Antik Kenti'ni ziyaret etti.

“Ormanın Gözleri” uluslararası sahnede

Anadolu Sigorta, 19-20 Haziran tarihlerinde İstanbul'da düzenlenen “İklim Değişikliğiyle Bağlantılı Orman Yangınlarının Önlenmesi, Azaltılması ve İzlenmesine Yönelik Yenilikçi Teknolojiler ve Yöntemler” konferansında sürdürülebilirlik vizyonunu ve “Ormanın Gözleri” projesini tanıttı. Arnavutluk, Bulgaristan, Gürcistan, Moldova, Romanya, Türkiye, Ukrayna ve Yunanistan'dan kamu, akademi ve özel sektör temsilcilerini buluşturan konferansta şirket, yangınla mücadelede teknoloji kullanımını anlattı.

Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Müdürlüğü'nden Burak Deligöz ile Orman Yangınları Uzmanı İlhami Aydın, “Orman Yangınlarının Erken Tespiti ve Ormanın Gözleri Projesi'nin Katkıları” başlıklı bir sunum yaptı.

2022'de Tarım ve Orman Bakanlığı iş birliğiyle başlatılan proje kapsamında; video analiz yazılımları, duman algılama sistemleri ve insansız gözetleme kuleleriyle teknoloji tabanlı bir erken uyarı ağı kuruluyor. Şimdiye kadar İstanbul, İzmir, Bursa, Antalya, Muğla, Çanakkale ve diğer il-



lerde kurulan 13 kule sayesinde 155 yangın erken aşamada tespit edilerek hızla müdahale edildi. Gözetlenen alan 587 bin hektara ulaştı. Temmuz sonuna kadar İzmir'de ikinci, ayrıca Bilecik ve Denizli'de kurulacak yeni kulelerle sayı 16'ya çıkarılacak.

Kuleler yalnızca yangın değil kaçak kesim, yasa dışı yapılaşma ve güvenlik tehditleri gibi konularda da gözetim sağlıyor. Ayrıca baz istasyonu işlevi görerek acil müdahale ekiplerinin koordinasyonunu kolaylaştırıyor.



“RAY BEEEEE!”

DEDİRTEN TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

Baştan Aşağıya Tamamlayan Sağlık Sigortası

Ray Sigorta'dan Baştan Aşağı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile Türkiye'de ilk defa hem fiziksel sağlığınız hem de mental sağlığınız geniş teminatlarla güvence altında.

Kaçırılmayacak fırsatlar 30 Haziran 2025 tarihine kadar!

Hoşgeldin
indirimi
%25

Yenileme
indirimi
%20

Transfer
indirimi
%15



Geniş
hastane ağı



Ayakta ve yatarak
tedaviler



Mental Sağlık
Hizmetleri



Kapsamlı
check up hizmeti



RAYSİGORTA

VIENNA INSURANCE GROUP

Kurumsal BES işlemlerinde artık kağıt yok, dijital var



Sektörde Bir İlk:
AgeSA'da Kurumsal BES İşlemleri
Artık Tamamen Dijital!

AgeSA, müşterilerine en iyi deneyimi yaşatmak ve ihtiyaçlarını daha hızlı ve verimli karşılamak adına dijital çözümlerini artırıyor. Kurumsal müşterilerinin BES süreçlerini tamamen dijitalleştiren şirket, sektörde bir ilk olan yeni kurumsal dijital platformu hayata geçirdi. Bu yenilikçi çözüm sayesinde şirketler, çalışanları için BES planı oluşturup, grup ve sözleşme bilgilerini takip edebiliyor. Tahsilat ve başvuru gibi işlemleri tek bir platform üzerinden güvenli ve hızlı bir şekilde yapabiliyorlar.

AgeSA'nın Kurumsal Dijital Platformu sayesinde süreçlerde önemli kazanımlar elde edildi. Grup tanımlama işlemleri yüzde 87 oranında hız kazanırken, grup vesting işlemleri de

evraksız ve yüzde 80 daha verimli bir şekilde yönetilmeye başladı. Yenilenen tahsilat süreçleriyle birlikte işten ayrılma, ara verme ve iade gibi işlemler tam otomasyonla yürütülebiliyor.

Sektörde benzeri olmayan linkli başvuru özelliği sayesinde işlemler yüzde 75 daha hızlı tamamlanabiliyor. Kağıt kullanımının ortadan kalkmasıyla yıllık yaklaşık 7 ton CO₂ (karbondioksit) emisyonunun önlenmesi ve 8 bin ton su tasarrufu sağlanması hedefleniyor.

Farklı iş birimlerinin eşzamanlı olarak sistem üzerinden işlem yapabilmesi, operasyonel akışı daha da hızlandırıyor. Tüm başvuru ve tahsilat süreçleri ise bilgi güvenliği çerçevesinde dijital ortamda güvenli şekilde yönetiliyor.

Fibasigorta ve EasyCep iş birliğiyle yenilenmiş telefonlar güvence altında

Fibasigorta, gömülü sigortacılık hizmeti kapsamında kurduğu stratejik güç birlikleriyle müşterilerinin her an yanında olmaya devam ediyor. Yenilenmiş elektronik ürünlerle teknolojik cihazlara erişimi kolaylaştıran EasyCep'ten satın alınan cep telefonları, Fibasigorta'nın EasyCare sigorta ürünüyle koruma altına alınıyor. Ekran kırılmasından sıvı temasına, hırsızlıktan voltaj dalgalanmasına kadar pek çok riske karşı güvence sunan sigorta kapsamında onarım süresi boyunca ikame cihaz desteği de veriliyor.

Fibasigorta Genel Müdürü Erol Öztürkkoğlu, iş birliğini şöyle değerlendiriyor: "Cep telefonlarının fiyatlarının hızla arttığı bu dönemde, yenilenmiş cep telefonları uygun bir alternatif olarak öne çıkıyor. Biz de Fibasigorta olarak geliştirdiğimiz sigorta çözümleriyle bu sürecin tamamlayıcı bir parçası oluyor, kullanıcıların telefonlarını güvenli uzun yıllar kullanmasını sağlıyoruz. Yeni bir cep telefonu satın alındığında artık kullanılmayan eski cep telefonlarının yenilenerek tekrar ekonomiye kazandırılmasına ve teknolojik atıkların çevreye vereceği olumsuz etkinin azaltılmasına katkı sağlıyoruz. Bu sayede sürdürülebilir tüketim alışkanlığı kazanılmasına da katkıda bulunuyoruz. Önümüzdeki dönemde EasyCep ile birlikte üzerine çalıştığımız özel bir projemizi daha müşterilerimizle buluşturmak için sabırsızlanıyoruz."



Erol Öztürkkoğlu

müzdeki dönemde EasyCep ile birlikte üzerine çalıştığımız özel bir projemizi daha müşterilerimizle buluşturmak için sabırsızlanıyoruz."

 **MAPFRE** Sigorta

Memnuniyetle.

MAPFRE Sigorta olarak, müşteri ve iş ortaklarımızın memnuniyetini en üst seviyeye taşımaya devam ediyoruz.

Son bir yılda müşteri taleplerine çözüm sunma oranımızı iki katına çıkarmanın, acente memnuniyet anketinde **86 puanla** son 5 yılın en yüksek skoruna ulaşmanın gururunu yaşıyoruz.

Çünkü değer verdiklerinizi
önemsiyoruz.

www.mapfre.com.tr

☎ 0850 755 0 755



MAPFRESIGORTA



Quick Sigorta'dan anlamlı bir sosyal yatırım

Maher Holding'in en büyük iştiraklerinden Quick Sigorta'nın öncülüğünde Sivas'ın Koyulhisar ilçesinde hayata geçirilen "Yurdagül Uluçeçen ve Erol Uluçeçen İtfaiye Hizmet Binası", 10 Temmuz 2025 tarihinde düzenlenen geniş katılımlı bir törenle hizmete açıldı.

Geçen yıl sonunda ön teslimi yapılan tam donanımlı modern itfaiye aracı ve bölgenin en modern ve büyük İtfaiye hizmet binasının faaliyete geçmesi, Kelkit Vadisi'nin afetlere hazırlık kapasitesini büyük ölçüde güçlendiriyor. Bu sosyal yatırım, yerel yönetim-sigorta sektörü iş birliğinin somut bir örneği olarak dikkat çekiyor.

Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, yatırımlarının temel amacının toplumsal fayda olduğunu belirterek, görünür-lük ya da reklam değil, kalite ve sürdürülebilirlik odaklı hareket ettiklerini vurguladı. İtfaiye yatırımlarının yapısal olduğu kadar duygusal bir anlam taşıdığını ifade eden Uluçeçen, toplum yararına katkı sağlamaya kararlılıkla devam edeceklerini ifade etti.



Allianz Türkiye'den kadınlar ve aileler için ilham veren uygulamalar

Çalışanlarının sağlığına ve gelecek güvencesine önem veren Allianz Türkiye, Grup Sağlık Sigortası, Grup Hayat Sigortası, Grup Emeklilik Planı ve Uzun Vadeli Hisse Senedi Yatırım Opsiyonu gibi temel yan haklar sunuyor. Çalışanların iş-özel hayat dengesini destekleyen Köprü İzin, Doğum Günü İzni, tüm çalışanların faydalandığı bir haftalık Allianz Blok Tatili ve yıllık bir gün kullanılabilen Allianz Mental Sağlık İzni gibi uygulamaları sürdüren şirket, kadın çalışanların iş yaşamlarını kolaylaştırmak ve desteklemek amacıyla süt odaları ve ücretsiz psikolojik destek gibi imkânlar da sağlıyor.

Ebeveyn çalışanlara, eğitim yılının başladığı ilk gün ve karne günü çocuklarının yanında olabilmeleri için yarım gün idari izin olanağı tanıyor.

Babalık izni uygulaması kapsamında erkek çalışanlara yasa da belirtilen 5 günlük sürenin üzerinde babalık izni veren

şirket, bu doğrultuda izin süresini toplamda 30 takvim günü olarak uyguluyor. Hibrit çalışma modeliyle çalışanlara uzaktan çalışma, haftada iki gün veya dört gün ofisten çalışma gibi esnek seçenekler sunan Allianz Türkiye, "Esnek Yaz" uygulamasıyla ise temmuz ve ağustos aylarında çalışanların tamamen uzaktan çalışarak, aileleri ve çocuklarıyla daha fazla vakit geçirmesine imkân tanıyor.

Kadın istihdamını da destekleyen şirket, AllWonders projesiyle kariyerine çeşitli nedenlerle en az 1 yıl ara vermiş kadınların iş hayatına geri dönmesini destekliyor. Projeye kadınların iş hayatına adaptasyon süreci hızlandırılarak, sektörün nitelikli iş gücüne erişimi kolaylaştırılıyor.

Allianz Türkiye İnsan ve Kültür Genel Müdür Yardımcısı İlkay Özel, 2024'te ebeveynlik iznine çıkan 86 çalışandan 82'sinin işe döndüğünü ve yüzde 95'lik geri dönüş oranına ulaştıklarını ifade etti.



İlkay Özel

SAĞLIKTA MİLYONLARIN GÜVENCESİ TÜRKİYE SİGORTA YANINIZDA!



81 ilde
5.500'e yakın
anlaşmalı
hastane ve
eczane



Yapay zekâ
desteği ile
hızlı
provizyon



Kapsamlı
teminatlar



Online
hekim ve
7/24 online
işlem imkânı*



Geliştirilmiş
Ömür Boyu
Yenileme
Garantisii**



Ayrıntılı bilgi için
QR kodu okutun.



* Online Hekim Hizmeti; Bireysel Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ve Bireysel Özel Sağlık Sigortası ürünlerinde sunulmaktadır.

** Türkiye Sigorta A.Ş. tarafından sunulan Ömür Boyu Yenileme Garantisi'nde geliştirme yapılmış olup değerlendirme koşulları hakkında detaylı bilgi için www.turkiyesigorta.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz.

#SigortanızBiziz

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr



TÜRKİYE SİGORTA

Gücü, adında.



İlk Sigortam ile geleceğe güvence, doğaya nefes

Unico Sigorta, geçen yıl Türkiye'deki sigorta bilincinin geliştirilmesine katkı sağlamak amacıyla çocuklara özel olarak tasarladığı "İlk Sigortam" ürününü müşterileriyle buluşturmuştu. Çocuklarda sigorta bilincinin gelişmesini desteklemek ve ebeveynlere ek güvence sağlamak amacıyla tasarlanan "İlk Sigortam", çocukların kreş, okul veya servis aracında bulundukları süre içinde neden olabilecekleri maddi ve bedeni

zararları teminat altına alıyor. Ürünün lansmanı sırasında Ege Bölgesi'nde meydana gelen ve büyük bir alana yayılan orman yangınlarının yarattığı hassasiyet dolayısıyla "Her Poliş Bir Fidan" projesi başlatılarak çok kısa süre içinde 10 bin poliçe/fidan adedine ulaşıldı. Ege Orman Vakfı iş birliğiyle İzmir Menemen Bozalan mevkiinde oluşturulan 10 bin fidanlık hatıra ormanında, sembolik fidan dikim etkinliği düzenlendi.

Bereket Sigorta Grubu'na "En İyi İşveren" sertifikası

BEREKET
SİGORTA **b**

BEREKET
EMEKLİLİK **b**

Bereket Sigorta Grubu, çalışan memnuniyetine verdiği önem ve güçlü kurum kültürüyle Great Place to Work Enstitüsü tarafından verilen "En İyi İşveren" sertifikasını almaya hak kazandı.

Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik şirketlerini kapsayan grup, Great Place to Work'ün gerçekleştirdiği bağımsız denetleme sonucunda; çalışanların bireysel katkılarına değer gördüğü, takım ruhunun yüksek olduğu ve çalışanlar arasında güçlü bir güven ortamı sağlandığı bir kurum kültürü oluşturduğu için bu başarıya layık görüldü.

Çalışanların aidiyet duygusunun yüksek olduğu, yöneticilerin adil, samimi ve tutarlı bir iletişim

yaklaşımı benimsediği iş ortamı, Bereket Sigorta Grubu'nu öne çıkaran unsurlar arasında yer aldı.

Bereket Sigorta Grubu Genel Müdürü Faruk Gökçen, konuyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Great Place to Work sertifikası sadece bir ödül değil, aynı zamanda yürüttüğümüz insan kaynakları politikalarının ve kurum kültürümüzün bir yansımasıdır. Çalışanlarımızı sadece birer profesyonel değil, aynı zamanda değer üreten yol arkadaşımız olarak görüyoruz. Onlara güvenli, adil, şeffaf ve gelişim odaklı bir çalışma ortamı sunmak temel önceliğimiz. Bu ödül de bize doğru yolda olduğumuzu gösteriyor."





AXA SİGORTA

Deprem Finansal Destek Sigortası

KOBİ'lerin Geleceği Güvende, Depreme Karşı Hızlı Finansal Destek AXA Sigorta'da!

Önceden belirlenen bir bölgede belirli büyüklükte bir depremin gerçekleşmesi halinde, fiziksel zarar olup olmadığına bakılmaksızın 'Deprem Finansal Destek Sigortası' ile hızlı ödeme güvencesine sahip olun.

Nasıl İşler?

-  Deprem gerçekleşir.
-  Kandilli Rasathanesi büyüklüğü doğrular.
-  Sigortalı riziko adresinin sigorta kapsamına alınabilir iller içerisinde olduğu teyit edilir.
-  Parametre tutuyorsa, işletmenin fiziksel zararı olup olmadığına bakılmaksızın ödeme yapılır.

Siz işinizi büyötmeye odaklanın, deprem sonrası finansal güvenliğinizi bize bırakın!



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

Detaylı bilgi ve hızlı teklif almak için web sitemizi ziyaret edebilirsiniz.



Quick Sigorta bu yaz her yerde!



Spor, doğa ve kültürle dolu üç büyük etkinliğe Quick Sigorta damga vurdu. Giresun Karagöller’de doğa sporları şenliğine, Kapadokya’da ralliye, Ürgüp Aksalur’da da kiraz festivaline destek olan marka, yaz boyunca etkinliklerde yer almaya devam edecek...



Quick Sigorta, yaz mevsimine hızlı bir giriş yaptı. Temmuz ayında Türkiye’nin farklı noktalarında gerçekleşen üç büyük etkinlikte hem destekçi hem de aktif katılımcı olarak yer alan şirket; spora, doğaya ve yerel değerlere verdiği önemi bir kez daha ortaya koydu.

GİRESUN YAYLALARINDA ŞENLİK

11-13 Temmuz tarihleri arasında Karagöller – Sağrak Yaylası’nda düzenlenen 2. Giresun Doğa Sporları Şenliği’nin ana destekçilerinden biri olan Quick Sigorta, yayla ruhuna QKaravan ve QTeam ile eşlik etti. Etkinlikte doğaseverler, sporcular ve yerel halk unutulmaz anlar yaşarken, Quick Sigorta da altyapı ve motivasyon desteğiyle etkinliğin kalbinde yer aldı.

AKSALUR’DA KİRAZ FİSTİVALİ

Quick Sigorta’nın destekleriyle yıllar sonra yeniden düzenlenen Aksalur Kiraz Festivali, 13 Temmuz’da Ürgüp’te Derinkuyu’ya bağlı Aksalur beldesinde yapıldı. Etkinliğe özel olarak tahsis edilen Quick Sigorta tırı sahne olarak kullanıldı ve festivalin kalbinde yer aldı.



KAPADOKYA RALLİSİ

10-13 Temmuz tarihleri arasında gerçekleşen Kapadokya Rallisi’nde binlerce otomobil sporu tutkunu Paşabağları ve Göreme etaplarında bir araya geldi. TOSFED takviminde yer alan bu prestijli organizasyonda Quick Sigorta, QTruck ile yarış heyecanına eğlence kattı.

“SPONSORLUKLA YETİNMİYOR, KATILIYORUZ DA”

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, etkinliklerde yer almanın sadece bir görev değil, bir aidiyet duygusu olduğunu vurguladı. Yaşar, “Giresun’da 3 bin rakıma yürümek, Kapadokya’da motorların sesini duymak, Aksalur’da çocuklarla kiraz toplamak bizim için sadece sponsorluk değil, keyif. Bu hikâyelerin bir parçası olmaktan gururluyuz” dedi. Quick Sigorta, yaz boyunca farklı şehirlerdeki etkinliklerde yer alarak, kültüre ve topluma dokunmaya devam edecek.

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.





Ertuğrul Bul
Ürgüp Belediye Başkanı

Ürgüp'ün geleceğini sigortalayan başkan!



Sigorta ve finans dünyasında uzun yıllar yönetici olarak görev yapan Ertuğrul Bul, memleketi Ürgüp'e Belediye Başkanı seçildikten sonra ilçede sosyal, kültürel ve ekonomik hareketlilik dikkat çekici biçimde arttı.

Başkan Ertuğrul Bul ile turizm, sürdürülebilirlik ve girişimcilik alanlarında atıkları adını, sigorta sektörü tecrübesinin belediyeçiliğe nasıl yansıdığını ve Ürgüp'ün geleceğini nasıl şekillendirmeyi planladığını konuştuk...

Özel sektörde uzun yıllar görev yaptıktan sonra kamu hizmetine geçiş sizin için nasıl bir dönüşüm oldu? Bu kararı verirken sizi etkileyen en güçlü faktör neydi?

Ben aslen Ürgüplüyüm. Baba tarafım, 1824 Kastoria mübadillerinden. Annem ise Karain Köyü'nden gelme ama Ürgüplüdür.

Kendisi de eski sigortacı olan eşim Aycan Bul ile 2020 yılında, Covid-19 salgını döneminde Ürgüp'ten tarlalar almış ve tıbbi lavanta dikmiştik. Yılda beş kez İstanbul'dan Ürgüp'e gelerek lavantalarımızı işliyorduk.

2023 yılının ekim ayında yine üç günlüğüne Ürgüp'e geldik. CHP Ürgüp İlçe Başkanı görüşmek istedi. Biz tarlada çalıştığımız için onlar tarlaya ziyarete geldiler ve "Adayımız olur musun?" diye sordular.

Babam asker olduğu için Ürgüp'te hemen hiç yaşamamıştım, şaşırdım. Ailece düzeni kurguladık, kabul ettik. 33 yıldır yedi farklı şirketin genel müdürlüğünü yaptım. Bu birikimi ve vizyonu memleketim için değerlendireyim; şehri güzelleştirip yeniden bölgenin yıldızı yapalım istedim.

Bu yıl Ürgüp'te sosyal ve kültürel etkinliklerde gözle görülür bir artış oldu. Bu dinamizmin arkasındaki motivasyon nedir?

Ürgüp'ün yaklaşık 26 bin kayıtlı nüfusu ve iki üniversiteden 8 bin öğrencisi var. Kapadokya bölgesine her yıl 4.5 milyon ziyaretçi geliyor ve 1.5 milyonu konaklıyor. Bu ziyaretçilerin üçte biri Ürgüp'te kalıyor. İlçenin gelirinin yüzde 80'i turizm-den geliyor.

Biz de meclis üyelerimiz ve belediye yöneticilerimizle birlikte üç hedef belirledik: Sezonu uzatmak, daha fazla ziyaretçi çekmek ve bir süredir gelmeyi tercih etmeyen, özellikle Avrupalı turistleri yeniden ilçemize kazandırmak.

Bu hedefler doğrultusunda, 2025 yılı için ayda iki kez olmak üzere toplam 23 etkinlik planladık. Seçim sürecimizde spor federasyonlarıyla iş birliği yapmak önemli bir yer tutmuştu. Bisiklet Federasyonu, Satranç Federasyonu ve Dans Federasyonu bunlardan bazıları...

Geçtiğimiz günlerde düzenlenen Kiraz Festivali'nde Quick Sigorta'nın da destekçileriniz arasında olduğunu gördük. Quick Sigorta'nın bu katkısı Ürgüp için nasıl bir değer yarattı?

2009 yılından bu yana düzenlenmeyen Aksalur Kiraz Festivali'ni bu yıl yeniden hayata geçirdik. Ancak bu tür etkinliklerde sahne, ses ve teknik altyapı gibi kalemler en büyük maliyet kalemlerini oluşturuyor. Quick Sigorta, bu ihtiyacımızı "QCAR" adı verilen seyyar sahne tırı ile karşılayarak çok önemli bir destek sundu.

Bu tır sadece Aksalur'daki festivalde değil, Ürgüp Meydanı'nda da müzik performanslarına ev sahipliği yaptı. Hem yerli halk hem de yabancı turistler için oldukça keyifli bir atmosfer oluşturdu. Göreme'de düzenlediğimiz "Kapadokya Rallisi" adlı etkinlikte de bu platformla yer aldı ve üç gün boyunca bölgeye canlılık kattı.



Yine Quick Sigorta, Ürgüp'te kadın girişimciliğini desteklemek amacıyla kurulmasını teşvik ettiğimiz Osiana Kadın Kooperatifi'ne hem dikiş makineleri hediye etti hem de doğrudan üretim siparişleri vererek kadınlarımızın üretime katılma motivasyonunu artırdı.

Bunlara ek olarak, Arçelik'in sağladığı dev ekranla 3-4 ay boyunca birçok açık hava etkinliğimiz desteklendi. Salomon firması da 10 yıldır Ürgüp'te yapılan Uluslararası Ultra Maraton yarışına destek veriyor. Tüm bu katkılar sayesinde etkinliklerimiz hem daha kaliteli hale geldi hem de daha geniş kitlelere ulaştı.

“

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ile birlikte bu ay içinde Kapadokya Uluslararası Satranç Turnuvası'nı düzenliyoruz. Bu turnuvanın Ürgüp'te yapılmasında İş Bankası ve Anadolu Sigorta'nın büyük desteği oldu.

Ayrıca TSB ile birlikte turizm sektörüne yönelik 'Riskleri Önleme Semineri' düzenledik. →

”



Sigorta sektöründen gelen biri olarak, özel sektörle kamu iş birliğini bu tarz sosyal etkinliklerde nasıl değerlendiriyorsunuz?

Sigorta ve finans sektöründe uzun yıllar edindiğim deneyim, özel sektör ile kamunun doğru iş birlikleri kurduğunda nasıl büyük etkiler yaratabileceğini bana çok net gösterdi. Özellikle turizm gibi dinamik bir sektörde faaliyet gösteren bir şehir olarak, Ürgüp'ün kalkınmasında özel sektörün rolü yadsınamaz.

Bu tür sosyal ve kültürel etkinliklerde yapılan iş birlikleri hem yerel halkın yaşam kalitesini artırıyor hem de bölgeye gelen turistler için daha zengin bir deneyim sunuyor. Öte yandan, firmalar da Ürgüp gibi yüksek marka değeri olan bir turizm destinasyonunda görünürlüklerini artırıyor, marka algılarını güçlendiriyorlar. Bu karşılıklı kazanım, sürdürülebilir bir iş modeli yaratıyor.

Sigorta sektöründe edindiğiniz risk yönetimi, finansal planlama ve müşteri odaklılık gibi becerilerinizi belediye yönetiminde kullanıyor musunuz?

Sigortacılık ve özel sermaye (private equity) şirketlerinde edindiğim tecrübe belediye işlemlerinde çok işime yarıyor. Göreve başladığımda 78 milyonluk bir borç ve dengesiz bir nakit akış vardı. Öncelikle giderleri, rutin işlerimiz etkilenmeyecek şekilde kısıtım. Sonrasında yeni gelir kalemleri yarattık veya mevcut olup güncellenmeyen gelirleri artırdım. Sekizinci ay sonunda borç bitti. Şimdi iyi bir nakit birikimine ulaştık ve hızla yatırımlara başladık.

Bazı güzel dokunuşları doğrudan para harcamadan, anlatarak ve sosyal medyada paylaşarak yaptık. Ürgüp'ün sokak lambalarını beyaz, yeşil ve kırmızıdan gün ışığı ve amber renge çevirdik. İyi anlattım, tüm Ürgüp destek oldu. Peri bacalarına gün ışığı rengi çok yakışıyor.



Göreve başlar başlamaz bir Tabela Yönetmeliği çıkardık ve esnafımızın desteğiyle bir yılda tüm tabela kirliliğinden kurtulduk. “Sürdürülebilir şehir” olacağız dedik. Tüm elektrik tüketimimizi karşılayacak güneş enerjisi santralleri (GES) kuruyoruz. Bölgenin ilk elektrikli toplu taşıma aracını devreye aldık. Elektrikli şarj istasyonları kurduk ve makam aracı olarak kendime bir elektrikli bisiklet edindim.

Geçmişte sektörde girişimci kimliğinizle öne çıkmıştınız. Ürgüp'te gençlerin girişimcilik potansiyelini ortaya çıkarmak için nasıl adımlar atıyorsunuz?

Kamuda ve özel sektörde profesyonel olarak çalıştım. Eşimle birlikte ikisi ortak, üç de bireysel olmak üzere girişimler yaptık. Şimdi tekrar kamuya döndüm. Her birini deneyimledik; zorluk ve mücadelelerini biliyoruz.

Gerek girişimcilik gerekse sosyal sorumluluk bilinciyle Ürgüp'te Osiana Kadın Kooperatifi, özel çocuklar için Korum Derneği, hayvanseverler için HADOK adlı dernek ve Kültür Sanat Akademisi'nin kuruluşlarını destekledik. Sonrasında Nevşehir SMMMO ve Kapadokya Üniversitesi ile birlikte girişimcilik kursları açtık. Gençlere ve kadınlara, aldıkları eğitimin yanı sıra yüzde 10 işletme ruhsat harcı indirimi sağlıyoruz.

“

Başta sigorta ve finans dünyasından olmak üzere tüm dostlarımızı Ürgüp'e bekliyoruz.

”

Sigortacılığın temelinde “geleceği öngörmek ve güvence altına almak” yatıyor. Belediye Başkanı olarak Ürgüp'ün geleceğini nasıl güvence altına almayı planlıyorsunuz?

Ürgüp'te hazırlamakta olduğumuz imar planlarıyla, yerleşimi çok katlı olmayan, tarihi dokuyu koruyan bir şehir hedefliyoruz. Meydanımızı büyütüp güzelleştiriyoruz.

Sürdürülebilirliğe önem veriyoruz. Suyunu dikkatli kullanan, elektriğini kendi üreten, trafikte daha az araç olan bir şehir hedefliyoruz. Özellikle köpeklerimizin yaşamlarını daha güvenli ve insani koşullarda sürdürebileceği örnek bir bakımevi de planlarımız arasında.



ÜRGÜP 2025 YILI ETKİNLİK TAKVİMİ	
1-30 MART	RAMAZAN SOKAĞI
23 NİSAN	ULUSAL EGEMENLİK VE ÇOCUK BAYRAMI
19 MAYIS	ATATÜRK'Ü ANMA GENÇLİK VE SPOR BAYRAMI
19 MAYIS	BRIÇ TURNUVASI
31 MAYIS	2. TAVLA TURNUVASI
14-15 HAZİRAN	KAPADOKYA CLASSIC MERCEDES FESTİVALİ
14-15 HAZİRAN	KAPADOKYA BİSİKLET FESTİVALİ
28-29 HAZİRAN	LITTLE MOZART'S PİYANO & KEMAN YARIŞMASI VE FESTİVALİ
5-6 TEMMUZ	LATİNO DANS SPORU YARIŞMASI
24-28 TEMMUZ	HALK OYUNLARI YARIŞMASI
6-10 AĞUSTOS	FASHİON WEEK CAPPADOCIA
18-24 AĞUSTOS	ULUSLARARASI KAPADOKYA AÇIK SANTRANÇ TURNUVASI
30 AĞUSTOS	ZAFER BAYRAMI
6-7 EYLÜL	53. BAĞ BOZUMU FESTİVALİ
20 EYLÜL	MÜBADELENİN 101. YILI
18-19 EKİM	SALOMON CAPPADOCIA ULTRA TRAIL
29 EKİM	CUMHURİYET BAYRAMI
8-9 KASIM	ÜRGÜP AT FESTİVALİ
13 KASIM	ÜRGÜP TİYATRO GÜNLERİ
28-31 ARAKIL	YILBAŞI ÜRGÜP'TE KUTLANIR

**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'ten tarihi ilk yarı



Taha Çakmak
Türkiye Sigorta ve
Türkiye Hayat Emeklilik
Genel Müdürü

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, 2025'in ilk yarısında istikrarlı büyümesini rekorla taçlandırdı. Şirketler, toplamda 16.6 milyar TL net kâr ile sektörde tarihi bir başarıya imza attı...

Türkiye Sigorta, sürdürülebilir büyüme ve kârlılığını yılın ilk yarısında da devam ettirdi. Prim üretiminde yüzde 44 artışla 72.7 milyar TL'ye ulaşan şirket, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 42 artışla 9.33 milyar TL net kâr açıkladı.

Türkiye Hayat Emeklilik ise ilk 6 ayda, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 45 artışla 352 milyar TL BES fon büyüklüğüne, 5 milyon katılımcı sayısına ve yüzde 55 artışla 7.22 milyar TL kârlılığa erişti.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik aynı zaman-

da, kuruluşlarından bu yana kendi rekorlarını da kırdı. Bu işi şirket, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 48 büyümeyle toplam 16.6 milyar TL net kâr elde etti.

ERİŞİLEBİLİR VE ULAŞILABİLİR SİGORTA

Finansal başarıların yanında en temel amaçlarının sigorta ürünlerinin herkes için erişilebilir, ulaşılabilir olmasını sağlamak ve sigortalılık oranını artırmak olduğunu altını çizen Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürü Taha Çakmak şunları söyledi:

"2025 yılı ilk yarısında kendi rekorlarımızı kırarak, piyasa beklentilerinin üzerinde prim üretimi ve kârlılık gerçekleştirdik. Bu pozitif performansımızda 2024'ten bu yana izlediğimiz sürdürülebilir büyüme politikaları, sağlık, kasko gibi bireysel ürünler ile yangın branşında aldığımız stratejik aksiyonlar ve güçlü sermaye yapımızın etkisini görüyoruz. Sektörün genellikle karşılaştığında ilk 6 aydaki finansal sonuçlarımızla

öne çıkıyor; fiyatlama, risk seçimi, müşteri odaklı çözümler ve çoklu dağıtım kanallarını dengeli ve etkin kullanmamızla fark yaratıyoruz.”

KASKO VE SAĞLIKTA DENGELİ BÜYÜME

Kasko ve sağlık branşlarında hem sigortalı sayısındaki artış hem de primlerdeki dengeli büyümeye dikkat çeken Çakmak, sözlerini şöyle sürdürdü: “Bireysel sigortalarda önceliğimiz, vatandaşlarımızın sigortaya kolayca erişmesini sağlamak. Bu doğrultuda fiyatlama çalışmalarımızda sigortalılarımızın davranışlarını modelliyor, güçlü ve etkin hasar yönetimiyle hem ölçek büyümesini sağlıyor hem de hedeflediğimiz teknik kârlılıklara ulaşıyoruz.”

ÖNE ÇIKAN BRANŞLAR

Türkiye Sigorta, oto branşında beklentileri ve teknik stratejisi doğrultusunda prim üretimini geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 29 artarak 14.4 milyar TL'ye ulaştırdı.

Kasko prim üretimini de yüzde 55 artışla 7.6 milyar TL'ye yükseldi. 30 Haziran itibarıyla yaşayan kasko poliçe sayısı 1 milyona yaklaştı. Türkiye Sigorta, kaskoda fiyat rekabetini sürdürmesine rağmen teknik kârlılığı koruyabilmeyi başardı.

Sağlık branşında yılın ilk 6 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 155 artışla 9.4 milyar TL prim üretimine ulaşan şirket, sağlık tazminat süreçlerinde dijitalleşmeyi operasyonlarının merkezine alıyor. Aynı zamanda teminat limitlerini artırıp, alternatif anlaşmalı kurum ağlarını genişletip, risk kabul kriterlerini de güncelleyerek, ürünlerini daha da derinleştiriyor.

Türkiye Sigorta, portföyündeki en hızlı büyüyen branş olan sağlıkta 1 milyon sigortalı sayısını aşarak, önemli bir kilometre taşını geride bıraktı.

DEZENFLASYON

Taha Çakmak, sektörde aktüeryal disiplin kalitesinin her zamankinden daha fazla öne çıktığına işaret ederek şu değerlendirmeyi yaptı: “Dezenflasyon sürecine girerken, şirketle-



rimizin aktüeryal disiplin kalitesinin her zamankinden daha fazla öne çıktığını görüyoruz. Teknik kârlılığımız bu çeyrekte de etkileyici bir seyir izledi. Dezenflasyon süreci, Türkiye Sigorta'nın fiyatlama ve etkin hasar yönetimi odağını daha da güçlendirecek ve teknik sonuçlarını desteklemesiyle birlikte önemli bir ayrışma unsuru olacaktır.”

Türkiye Sigordta, yılın ilk yarısında oto, sağlık ve tarım branşlarında toplam 20.9 milyar TL hasar ödemesi yaptı. Tarımda don hasarları için üstlendiği 2.66 milyar TL'lik ödeme ise şirketin sosyal sorumluluk vizyonunun en somut göstergesi oldu.

“ZOR GÜNDE ÇİFTÇİMİZİN YANINDAYIZ”

2025 yılının ilk yarısında etkin saha yönetimi ve başarılı kurumsal performansla bilanço yapısını güçlendirdiklerini ifade eden Çakmak, şu bilgileri verdi:

“Şirketlerimiz bu yılın ilk yarısında, kuruluşlarından bugüne kadarki başarılarını da aşarak yeni rekorlara imza attı. Disiplinli hasar ve maliyet yönetimimiz sayesinde ilk yarı yılda





2025 1. Yarıyıl Finansal Sonuçlar



bileşik rasyomuzu rakiplerimizden ayırtırdık ve yüzde 97.5 seviyesinde kapattık. Hedefimiz yıl sonunda da aynı finansal kararlılıkla benzer teknik kârlılık seviyelerini koruyarak yılı tamamlayabilmek.

İlk 6 ayda oto ve oto dışı, sağlık olmak üzere toplamda 20.9 milyar TL hasar ödedik. İlk 6 ayda kaskoda yüzde 58 hasar prim oranıyla 3.5 milyar, sağlıkta ise yüzde 90 hasar prim oranıyla 5.9 milyar TL hasar yükümlülüğü gerçekleşti. Tarım segmentindeki don hasarları nedeniyle ödenen hasarlar yüzde 61 artarken, bu zor süreçte çiftçilerimizin yanında olmaya devam ettik. Büyük bir çoğunluğu zirai kaynaklı don olmak üzere tarım branşında toplamda 2.66 milyar TL'lik hasar ödemesi üstlendik."

DEĞER VE GÜVEN

Piyasa değeri en yüksek sigorta şirketi olan Türkiye Sigorta, sermaye piyasalarındaki görünürliğini ve varlığını artırmaya da devam ediyor.

Şirketin hisseleri, BIST Sürdürülebilirlik Endeksi ve BIST 50 yedek listesi gibi önemli endekslerin yanı sıra FTSE ve MSCI gibi birçok uluslararası endekste de yer alıyor. Türkiye Sigorta aynı zamanda, hayat dışı sigorta sektöründe BIST Temettü 25 Endeksi'nde yer alan tek şirket olma özelliği taşıyor.

Şirketin kayıtlı sermaye tavanını 10 kat artırarak 50 milyar TL'ye, ödenmiş sermayesini ise ikiye katlayarak 10 milyar TL'ye çıkardıklarına işaret eden Çakmak, "28 Ağustos'ta 2 milyar TL nakit kâr payı dağıtacağız. İstikrarlı olarak yüzde 50'nin üzerinde seyreden ortalama özkaynak kârlılığı ve düzenli yıllık kâr payı ödemelerimiz sayesinde hissedarlarınıza değer ve güven sunmayı sürdürüyoruz" dedi.

FON GETİRİLERİNDE DE ÖNCÜ

2025'in ilk yarısında BES ve OKS kapsamında sektörün

toplam fon büyüklüğü yüzde 25.6 artışla 1 trilyon 535 milyar TL'yi aştı. Türkiye Hayat Emeklilik ise yüzde 45'lik büyüme oranıyla sektör ortalamasının üzerinde performans sergileyerek, fon büyüklüğünü 352 milyar TL'nin üzerine taşıdı.

Şirket, yalnızca yönettiği fon büyüklüğüyle değil, sunduğu yüksek getirilerle de öne çıktı. Yılın ilk yarısında sektörde ağırlıklı ortalama getiri yüzde 20.14 seviyesindeyken, Türkiye Hayat Emeklilik katılımcılarına yüzde 23.22 getiri sağlayarak sektör lideri oldu.

YENİ TEMALAR

Yatırım trendlerinin hızlı değişiminin şirketler için güçlü bir adaptasyon kabiliyeti ve yenilikçi yaklaşımları beraberinde getirdiğini vurgulayan Genel Müdür Çakmak, değerlendirmesini şöyle tamamladı:

"Türkiye Hayat Emeklilik olarak katılımcılarımıza sunduğumuz geniş fon yelpazesine yeni temaları eklemeyi sürdürüyoruz. Faizsiz tarafta tek olan Para Piyasası Katılım Emeklilik Yatırım Fonu'nu nisan ayında hayata geçirdik. Yine faizsiz tarafta Kira Sertifikaları Fonu'nu kurarak, bu fon türüne sahip olan az sayıda şirketten biri olduk. Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonumuzu katılımcılarımızın takdirlerine sunduk. Borçlanma Araçları Fonumuz, yılın ilk yarısındaki yüzde 20.97 getiriyle bu segmentte en yüksek getiriyi elde etti. Teknoloji Sektörü Hisse Senedi Fonumuz da ocak-haziran döneminde yüzde 9.5 getiriyle ikinci sırada yer aldı. Kıymetli Madenler Katılım Fonumuz ise segmentinde yüzde 40.83 getiriyle ilk sırada konumlanıyor. Devletimizin verdiği katkı paylarının bünyesinde yönetildiği devlet katkısı fonlarının performansı oldukça mühim. Katkı Emeklilik Yatırım Fonumuz da yılın ilk yarısında yüzde 9.33 getiriyle yine ilk sırada yer aldı."

**Tıkır tıkır işleyen sistem
durmasın diye**

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

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

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



C O R P U S
S İ G O R T A

corpussigorta.com.tr

Trafiğe yeni nefes, sağlığa yeni vizyon



Oğuz Karahançer
Referans Sigorta
Genel Müdürü

Referans Sigorta, 162 yıllık Generali Sigorta mirasından aldığı güçle öncelikle bireysel branşlarda büyümeye odaklanıyor. Trafik sigortasında uzun süredir ilk kez ruhsat alan şirket olan Referans Sigorta, TSS'ye de güçlü girmek üzere hazırlık yapıyor. Genel Müdür Oğuz Karahançer, "Segment bazlı özel çözümlerle de fark yaratmayı hedefliyoruz" diyor...



REFERANS NOKTASI

Yeni adıyla yola çıkan ama köklü bir mirası arkasına alan Referans Sigorta, sigorta sektöründe çevikliğiyle dikkat çekiyor. Trafik sigortasında uzun bir aranın ardından ruhsat alan ilk şirket olan Referans Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) için de güçlü geliyor. "Biz sadece poliçe kesmiyoruz, güven inşa ediyoruz" diyen Genel Müdür Oğuz Karahançer ile Referans Sigorta'nın müşteri ve acente odaklı vizyonunu konuştuk...

Sektörün köklü bir geçmişten gelen yeni bir oyuncusu olarak pazarda konumlanma stratejiniz nedir?

Öncelikle hatırlatmak isterim ki 162 yıllık geçmişiyle sektörün ilk ve en köklü sigorta şirketi olan Generali Sigorta'yı devralarak faaliyetlerimize devam ediyoruz. Referans Sigorta olarak sektöre yeni adımımızla girmiş olsak da devraldığımız bu tecrübeyi çevik yapımız ve yenilikçi anlayışımızla bugüne taşıyoruz.

Police arzının ciddi şekilde sıkıntılı olduğu bir dönemde pazarda faaliyet göstermeye başlamamız ve trafik sigortasında uzun süredir ilk kez ruhsat alan şirket olmamız, bizi acenteler için adeta yeni bir nefes haline getirdi. Mevcut piyasa dinamiklerini doğru okuyarak ve fırsatları iyi değerlendirerek, Türkiye'nin sigorta sektörüne yön veren şirketlerinden biri olmayı hedefliyoruz.

Resmi olarak faaliyete başladığınız ilk ayları nasıl değerlendirirsiniz? Beklentilerinizle kıyasladığınızda bu süreçte sizi şaşırtan bir gelişme oldu mu?

28 yıllık meslek hayatım boyunca ne mutlu bana ki gelişimin ve değişimin hiç durmadığı, her daim dinamik kalan bir sektörde çalışıyorum. Bu nedenle, sektörde neredeyse hiçbir gelişme artık beni şaşırtmıyor diyebilirim.

İlk aylarımız hazırlık ve ivedikle planlarımızı hayata geçirme dönemi oldu. Bu süreçte yoğun bir tempo, güçlü bir sahiplenme duygusu ve iş ortaklarımızdan gelen yüksek ilgiyle karşılaştık. Resmi faaliyetlerimize başlamamızla birlikte, belirlediğimiz stratejinin ve ortaya koyduğumuz vizyonun ne kadar isabetli olduğunu sahadaki yansımalarla net bir şekilde gözlemledik. Attığımız sağlam adımların karşılığında dağıtım kanallarımızdan gelen olumlu geri bildirimleri görmek ise beni fazlasıyla memnun etti.

Ekip yapısı ve organizasyonel hazırlık açısından ilk aylar size neler öğretti? Kadronuzdaki son gelişmeler hakkında da bilgiler verir misiniz?

Ekip yapımızı kurgularken verimliliği merkeze alan, hızlı karar alabilen ve teknolojiyle entegre çalışan bir yapı oluşturduk. Operasyonel süreçlerin dijitalleştirilmesi için dönüşüm sürecimizi hızla başlattık ve bu yöndeki çalışmalarımızı kararlılıkla sürdürüyoruz. Pandemiyle hayatımıza giren evden çalışma modelinin zamanla şirket kültürünü zedelediğine yakından tanık olduk. Bu nedenle, ofisten çalışma modeline geçerek hem kurum içi etkileşimi artırmayı hem de ortak bir aidiyet duygusu oluşturmaya hedefledik. Bu dönüşümle birlikte insan kaynağımızı daha verimli kullanarak, daha fazla ve daha doğru işi kısa sürede yapma imkânı elde ettik. Deneyimli, işinde uzman, dinamik ve birbirini tamamlayan bir ekiple yola çıktık. Şimdi, bu güçlü yapı üzerine yeni bir şirket kültürü inşa etme sürecindeyiz.

“Referans Sigorta, bireysel branşlara ve teknoloji odaklı büyümeye odaklanıyor.”

Yeni girdiğiniz trafik sigortası segmentinde nasıl bir fark yaratmayı hedefliyorsunuz? Müşterilerin trafik sigortasına yaklaşımı nasıl?

Trafik sigortası branşındaki önceliğimizi, dağıtım kanallarımızın en temel beklentisi olan poliçeye erişim üzerine kurduk. Tüm dağıtım kanallarımızın bu yöndeki ihtiyacını hızlı



ve etkin bir şekilde karşıladık, karşılamaya da devam edeceğiz. Ancak biz sadece mevcut ihtiyaca yanıt vermekle kalmak istemiyor, aynı zamanda bir değer sunmayı amaçlıyoruz. Bu doğrultuda müşterilerimizin gelecekte karşılaşılabileceği riskleri ve gereksinimlerini de göz önünde bulundurarak, ek teminatlarla kapsamı genişletip, imkanlarımız doğrultusunda daha bütüncül bir koruma sunmaya hedefliyoruz.

Trafik sigortasının ardından hangi sigorta ürünlerini piyasaya sunmayı planlıyorsunuz? Ürün portföyünüzde neler öne çıkıyor?

Trafik sigortasının ardından, ağırlıklı olarak bireysel müşteri gereksinimlerine yanıt verecek ürünleri portföyümüze dahil etmeyi planlıyoruz. Bu kapsamda, mevcut portföyümüzde güçlü olduğumuz elementer ürünlerin yanı sıra özellikle TSS'nin önümüzdeki dönemde en çok konuşulan ve talep gören ürünlerden biri olacağına inanıyoruz. Buna ek olarak, yalnızca yaygın ürünlerle değil, segment bazlı özel çözümlerle de fark yaratmayı hedefliyoruz. Farklılaşan müşteri profillerinin ihtiyaçlarını doğru analiz eden, hızlı ve esnek ürünler üzerinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

“Acentelerimizin ve iş ortaklarımızın ihtiyaçlarını dinleyen, önemseyen ve buna uygun aksiyon alan bir yapı sunmamız da bizi farklılaştıran önemli bir özellik.” →



Mevcut rekabet ortamında sizi farklı kılan en önemli özellikleriniz neler?

Mevcut rekabet ortamında bizi farklı kılan yetkinliklerimizin başında, dağıtım kanallarımızla kurduğumuz güçlü ilişki yönetimi geliyor. Bu ilişkileri sadece ticari bir zeminde değil, samimiyeti ve güveni esas alarak inşa ediyoruz. Sürdürülebilir üretim yaklaşımımız sayesinde, geçici çözümler yerine istikrarlı ve uzun vadeli iş birlikleri kurmayı önemsiyoruz.

2025 yıl sonu için hedefiniz nedir?

2025 yıl sonu için temel hedefimiz, hem insan kaynağı hem de teknolojik altyapımız açısından şirketimizi uçtan uca yeniden yapılandırmak. Bu kapsamda, yetkin ve uyumlu bir ekip yapısı oluşturarak organizasyonel verimliliği artırmak önceliklerimiz arasında yer alıyor.

Diğer yandan, teknolojik altyapımıza yaptığımız yatırımlarla süreçlerimizi sadeleştirmeye, operasyonel otomasyonu güçlendirmeye ve güçlü bir dağıtım kanalı oluşturmaya odaklanıyoruz. Yeniden yapılanma sürecimizle birlikte, kurum içerisindeki bu dönüşümün sahaya da yansımaları sağlayarak, sağlam temellere dayanan sürdürülebilir bir büyüme ivmesi yakalamayı amaçlıyoruz.

Hedef kitlenizi büyütmek adına ne tür stratejiler uygulamayı düşünüyorsunuz?

Devaldığımız yapıda dağıtım kanalı sayısı, çeşitliliği ve ilişki yönetimi açısından geliştirilmesi gereken alanlar söz konusuydu. Bu doğrultuda hedef kitemizi büyütmek adına öncelikli stratejilerimizden biri de dağıtım kanallarımızı hem sayısal hem de niteliksel olarak geliştirmek olacak. Acentelerimiz başta olmak üzere tüm iş ortaklarımızla olan ilişkilerimizi güçlendirmeyi önceliklerimiz arasında görüyoruz. Bununla birlikte, Türkiye genelinde bölge yapılanmamızı genişleterek sadadaki erişimimizi ve etkinliğimizi artırmayı hedefliyoruz. Bu sayede, daha geniş bir müşteri tabanına ulaşarak, farklı müşteri profillerinin ihtiyaçlarına karşılık verebilmeyi ve sürdürülebilir bir büyüme yakalamayı amaçlıyoruz.

Sektörde henüz yeterince karşılanmamış bir ihtiyaca yönelik özel bir ürün planlamanız var mı? Uzun vadede Referans Sigorta'yı sektörde nerede görüyorsunuz?

En temel hedefimiz, adımızdan da aldığımız ilhamla, sektörün referans noktası olmak. Sektördeki gelişmelerin yön verdiği değil, sektöre yön veren asli oyuncu olmayı amaçlıyoruz. Bu doğrultuda, elementer branşlarda yürüttüğümüz geliştirmele-re ek olarak sağlık branşında da çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Hem şirket içi ekiplerimizle hem de iş ortaklarımızla birlikte, müşterilerimizin sadece beklentilerini karşılayan değil, bir adım ötesine geçen çözümler üretmeye odaklanıyoruz.

“ Uzun vadede Referans Sigorta'yı; güçlü dağıtım ağı, müşteri odaklı çözümleri ve teknolojik altyapısıyla sektörün yönünü belirleyen, ilham veren bir marka olarak konumlandırıyoruz. ”

Müşterilerinize ve sektöre vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Referans Sigorta olarak amacımız yalnızca poliçe kesmek değil; güven inşa etmek, sürdürülebilir ilişkiler kurmak ve sektöre değer katmak. Bu yüzden erişilebilirliğe ve açık iletişime büyük önem veriyoruz. Müşterilerimiz yaşadığı deneyimleri farklı platformlar üzerinden bizimle paylaşıyor; biz de bu geri bildirimleri titizlikle izleyip aksiyona dönüştürüyoruz. Hedefimiz, hangi kanaldan gelirse gelsin müşterilerimizin bize kolayca ulaşabildiği ve sorunlarının hızla çözülebildiği bir yapı oluşturmak. Bu amaçla sürekli iyileşen, değer yaratan, kapsayıcı ve çözüm odaklı bir yapı kurmak önceliğimiziz.

İBRAHİM KÖLEOĞLU, REFERANS SİGORTA'DA

Sigorta sektörünün deneyimli ismi İbrahim Köleoğlu, Referans Sigorta Teknik ve Reasürans Genel Müdür Yardımcısı unvanıyla göreve başladı. Köleoğlu, şirketin dijital dönüşüm ve sürdürülebilir büyüme hedeflerine liderlik edecek.

İstanbul Erkek Lisesi mezunu Köleoğlu, Boğaziçi Üniversitesi Matematik Bölümü'nü bitirdi. 1999'da Kibar Holding'de kariyerine başlayan Köleoğlu, Aktif Yatırım Bankası ve Neova Sigorta'da çeşitli üst düzey görevler üstlendi. Son olarak Emaa Sigorta'da görev yapan Köleoğlu, Temmuz 2025 itibarıyla Referans Sigorta'daki görevine başladı. 📌



mobilim
Doğa'da

Acenteliğiniz Artık Avucunuzun İçinde!

Tüm acente
operasyonlarını tek noktadan
dijital olarak yönetebilirsiniz.

Mobilim Doğa'da Sizi Neler Bekliyor?

Kullanıcı Dostu Hızlı Ekranlara Kolay Ulaşın

Hızlı Teklif ve Poliçe Oluşturun

Performansınızı Anlık Takip Edin

Üretim Takibi Yapın

Yenilikleri Kaçırmayın

Hasar Sürecini Adım Adım İzleyin

Anlık Bildirimlerle Haberdar Olun

Kampanya Duyurularını Kaçırmayın



Hayat ve kaskoda yüzde 100 dijital deneyim imkanı

Garanti BBVA, "Radikal Müşteri Perspektifi" anlayışıyla ürün ve hizmetlerini uçtan uca dijitalleştirmeye devam ediyor. Prim İadeli Hayat Sigortası başvuru ve poliçe süreçleri artık baştan sona mobil uygulama üzerinden tamamlanabiliyor...



Emeklilik

Garanti BBVA Emeklilik, sevdiklerini beklenmedik risklere karşı güvence altına almak isteyenler için sunduğu Prim İadeli Hayat Sigortası ürününü artık Garanti BBVA Mobil üzerinden ulaşılabilir hale getirdi. Müşteriler, hayat sigortası işlemlerini şubeye gitmeden, istedikleri zaman ve yerden uçtan uca dijital olarak tamamlayabiliyor.

Bu ürün, poliçe süresi boyunca vefat teminatıyla finansal koruma sağlarken, sigorta süresi sonunda ödenen primleri Amerikan dolarına endeksli olarak iade ediyor. Aylık 50 dolardan başlayan ödemelerle hem bugünü güvence altına alıyor hem de geleceğe yatırım imkânı sunuyor. Ayrıca ortalama yüzde 27'ye varan vergi avantajı sağlayarak avantajlı bir birikim modeli oluşturuyor.

Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Gökhan Koca, ürünle ilgili şu açıklamayı yaptı: "Prim İadeli Hayat Sigortası'nı dijital platformlarınıza taşıyarak müşterilerimizin bu ürüne dakikalar içinde ulaşmasını sağlıyoruz. 'Radikal Müşteri Perspektifi' anlayışımızla dijitalleşmeyi her alana entegre ediyoruz."



Gökhan Koca

TÜZEL MÜŞTERİLER İÇİN DİJİTAL KASKO

Garanti BBVA, KOBİ ve ticari müşterilerine yönelik sigorta hizmetlerinde de dijitalleşme adımlarını sürdürüyor. Yeni uygulamayla tüzel müşteriler, Garanti BBVA Mobil veya İnternet Bankacılığı üzerinden kasko poliçelerini tamamen dijital olarak oluşturabiliyor. Süreç, sigorta şirketi aracılığıyla yürütülüyor ve müşterilere kapsam, teminat, muafiyet gibi konularda dijital ortamda detaylı bilgilendirme sağlanıyor. Bu sistem, zamandan ve operasyonel maliyetlerden ciddi tasarruf imkânı sunuyor.

Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı Cemal Onaran, bu yeni hizmeti şöyle değerlendirdi: "Tüzel müşterilerimize kredi kullanımından teminat mektubuna kadar birçok çözümü dijitalleştirdik. Şimdi kasko işlemlerini de 'görünmez' olacak kadar akıcı, ama 'hatırlanacak' kadar pozitif bir deneyime dönüştürdük. Hedefimiz, her temasta empati temelli bir dijital müşteri deneyimi yaratmak." 🌐



Cemal Onaran



Şimdi Yolculuk **DAHA GÜVENLİ**

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

Sigortada 2030 vizyonu: **Dünya liginde ilk 10**

TSB, 2025-2030 dönemini kapsayan stratejik yol haritasını açıkladı. Dijitalleşmeden tasarruf bilincine, koruyucu sağlık sigortalarından gömülü sigortacılığa kadar uzanan yeni projelerle hedef, iki kat büyüyerek 4.2 trilyon TL prim üretimine ulaşmak ve en büyük 10 sigorta pazarından biri olmak...

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 2025-2030 dönemine yön verecek stratejik hedeflerini kamuoyuyla paylaştı. “Arama Konferansı Sonuç Raporu”yla duyurulan yol haritası, sektörün iki kat büyümesini, yüzde 4.7 penetrasyon oranına ulaşılmasını ve 4.2 trilyon TL prim üretimini hedefliyor. Uzun vadeli vizyonun merkezindeyse küresel sigorta liginde ilk 10 ülke arasına girme iddiası var.

TSB Başkanı Uğur Gülen, bu vizyonu şöyle anlatıyor: “Sigorta sektörü olarak önümüzdeki 5 yılda sürdürülebilir büyümeyi, toplumsal farkındalığı ve dijital dönüşümü önceliklendiriyoruz. 100’ü aşkın paydaşımızın katkısıyla hazırladığımız bu yol haritası, Türkiye’nin küresel rekabetteki konumunu güçlendirecek.”

Yeni dönem stratejileri yalnızca ekonomik büyümeyi değil, aynı zamanda toplumun her kesimine sigortacılık bilincini yaymayı hedefliyor. Dijitalleşme, inovasyon ve kapsayıcı çözümler ile sektör, bireylerin yaşamına daha fazla dokunan bir yapıya evriliyor.



Uğur Gülen

► ÖNCELİKLİ 8 PROJE

Sektörün geleceğini şekillendirecek projeler; teknolojiyi merkeze alan, kullanıcı dostu ve toplumsal refahı gözetken bir yapıda kurgulandı. İşte öne çıkan başlıklar:

- **Tamamlayıcı emeklilik sistemi:** Bireysel emeklilik ve sigorta entegrasyonu ile tasarruf bilincinin artırılması.
- **Yenilikçi sigorta ürünleri:** Mevcut ve yeni risklere karşı dijital çözümlerin geliştirilmesi.
- **Eğitim ve kültür dönüşümü:** Mesleki sertifikasyon, istihdamın teşviki ve sektörde nitelikli insan kaynağının artırılması.



Türkiye
Sigorta Birliği

- **Gömülü sigortacılık:** Finansal hizmetlerle sigortanın entegre edilerek kullanım kolaylığının sağlanması.
- **Sağlık sigortalarında koruyucu yaklaşım:** Tedavi odaklı sistemden, önleyici sağlık hizmetlerine geçiş.
- **Zorunlu ürünlerin geliştirilmesi:** Yasal düzenlemelerle sigorta kapsamının genişletilmesi.
- **Hasar dosya bilgi/takip ekranı:** Şeffaf ve hızlı hasar süreçleri için dijital altyapı.
- **Birikimli hayat sigortaları:** Uzun vadeli birikim ve koruma ürünlerinin yaygınlaştırılması.



Gençlere geleceğin kapısını aralayan program

AXA Türkiye ve TSEV iş birliğiyle hayata geçen “Tam da Sigortacı Olma Zamanı” Deneyim Programı, farklı disiplinlerden üniversite öğrencilerini sigortacılık dünyasıyla tanıştırıyor. AXA Türkiye İnsan Kaynakları Başkanı Zeynep Ergenç, “Bu program sadece bir eğitim değil; geleceğin liderlerini bugünden keşfetme yolculuğu” diyor...

AXA Türkiye’nin, sigorta sektörüne genç yetenekleri kazandırmak ve nitelikli insan kaynağı açığını kapatmak amacıyla hayata geçirdiği “Tam da Sigortacı Olma Zamanı” Deneyim Programı, Türkiye Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) iş birliğiyle hayata geçiriliyor.

Sigortacılığa merak duyan ve kariyer planlamasında farklı alanları da keşfetmek isteyen üniversite öğrencisi genç yetenekleri sigortacılıkla tanıştıracak program, çok yönlü içeriği ve uygulamalı yapısıyla örnek bir eğitim modeli sunuyor.

2 Eylül-14 Ekim tarihleri arasında düzenlenecek olan program, haftada iki gün fiziksel olarak gerçekleşecek ve 30 kişilik katılımcı kontenjanıyla sınırlı olacak. Sigorta odağının dışındaki istatistik, matematik, mühendislik ve hukuk gibi farklı alanlardan genç yeteneklere açık olan programın eğitim kadrosu TSEV, AXA Türkiye ve AXA Yetkinlik Akademisi (AYA) bünyesindeki uzman isimlerden oluşacak.

Programda sigortacılıkla ilgili temel bilgiler anlatılırken; AXA Türkiye’nin sektörel uygulamaları, gerçek örnek olay



analizleri ve mülakat simülasyonlarıyla birlikte profesyonel hayata dönük birçok eğitim içeriğiyle katılımcılara çok yönlü bir deneyim sunulacak. Eğitim sonunda başarılı bulunan adaylara, departmanları yerinde gözlemlene imkânı da tanınacak.

GENÇLERLE BULUŞMA NOKTASI

“Tam da Sigortacı Olma Zamanı” Deneyim Programı, gençler tarafından yeterince keşfedilmemiş bir alan olan sigortacılığı tanıtmayı, bilgiyi paylaşma alanları yaratmayı ve sigortacılığı gençler için bilinçli bir kariyer tercihi haline getirmeyi amaçlıyor. Aynı zamanda sektöre ilgiyi artırarak, geleceğin sigortacılık profesyonellerini desteklemeyi hedefliyor. Katılımcılara sektörü yerinde deneyimleme imkânı tanıyarak, alanla ilgili bilgilerini pekiştirmelerine ve sektöre daha bilinçli bir bakışla yaklaşmalarına katkı sağlıyor.

AXA Türkiye İnsan Kaynakları Başkanı Zeynep Ergenç, programla ilgili

şu değerlendirmeyi yapıyor: “Bugünün gençlerine yalnızca meslek değil, vizyon kazandırmakla yükümlüyük. ‘Tam da Sigortacı Olma Zamanı’ Deneyim Programı, gençleri bilgiyle buluşturmanın ötesinde; onları geleceğe hazırlayan bir gelişim yolculuğu. Artan doğal afetler, dijital tehditler ve ekonomik belirsizlikler çağında sigortacılık hiç olmadığı kadar önemli. Programda yer alacak her üniversiteli, sadece deneyim kazanmakla kalmayacak, aynı zamanda sigortacılığın geleceğinde de söz sahibi olacak. Geleceğin liderlerini bugünden keşfetmek için sabırsızlanıyor, ‘Tam da Sigortacı Olma Zamanı’ diyoruz.”

AXA Türkiye, bu programla yalnızca gençlere deneyim sunmakla kalmıyor, aynı zamanda sektörün sürdürülebilir gelişimine de katkı sağlıyor. Kuruluşların gençlere sadece istihdam değil, değer yaratma sorumluluğu taşıdığı anlayışıyla hareket eden şirket, TSEV ile birlikte sektöre nitelikli yeni isimler kazandırmayı hedefliyor.

MAPFRE, 2030 hedefini 6 yıl önce fazlasıyla yakaladı

MAPFRE Grup, 2024 yılında enerji tüketimini yüzde 27 azaltarak 2030 sürdürülebilirlik hedefini şimdiden geride bıraktı. Ayrıca, biyoçeşitlilik temelli projelerle global karbon ayak izinin yüzde 80'ini dengeledi. MAPFRE Türkiye ise 661.42 ton karbondioksit miktarındaki karbon ayak izini çevre projeleriyle tamamen telafi ederek yılı sıfır karbonla kapattı...

MAPFRE Grup, 2024 yılında enerji tüketimini yüzde 27 oranında azalttı. Böylece şirket, 2030 yılı için belirlediği yüzde 16 hedefini şimdiden geride bırakmış oldu. MAPFRE, karbon emisyonlarını düşürme stratejisi kapsamında 2050 yılına kadar “net sıfır” hedefiyle ilerliyor.

Son gelişmeyle birlikte şirketin elektrik ve fosil yakıt tüketimi 40 milyon kWh azaldı ve yaklaşık 10 bin ton karbondioksitin atmosfere salımı engellendi. Türkiye’de de MAPFRE Sigorta, 2024 yılında karbon ayak izini yüzde 38 oranında azaltarak iklim değişikliğiyle mücadelede önemli bir ilerleme kaydetti.

BIYOÇEŞİTLİLİK

MAPFRE Grup, karbon stratejisini yalnızca emisyon telafisine değil; emisyonların azaltılması, çevresel etkilerin iyileştirilmesi ve doğayla iş birliği ilkelerine dayandırıyor. MAPFRE, bu vizyon doğrultusunda biyoçeşitlilik temelli projelerle önemli bir başanya imza attı. Grup, 2024 yılı itibarıyla global karbon ayak izinin yaklaşık yüzde 80’ini dengelemiş durumda.

TÜRKİYE’DE DE SIFIR KARBON AYAK İZİ

Bu küresel yaklaşımın Türkiye’deki yansıması da dikkat çekici boyutlara ulaştı. MAPFRE Sigorta, 2024 yılında 661.42 ton CO₂ olarak hesaplanan karbon ayak izini, destek verdiği çevre projeleri sayesinde tamamen dengeleyerek yılı sıfır karbon ayak iziyle tamamladı.

MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Erdinç Yurtseven, konuyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “2024 yılında biri Türkiye, diğeri de Meksika’da olmak üzere iki projeye katkı sağlayarak, yıllık karbon ayak izimizi tamamen nötrlemeyi başardık. Balıkesir ve Manisa’da kurulu Soma III Rüzgar Enerjisi Santrali projesiyle 40 ton karbon salımını dengele-



Erdinç Yurtseven

dik. Meksika’daki Candelaria II Orman Yönetimi projesiyle de biyoçeşitliliğin korunmasına ve ekolojik bağlantıların güçlendirilmesine katkı sunduk. Ayrıca, vakfımız Fundación MAPFRE liderliğinde ve MAPFRE gönüllülerinin katılımıyla çevre için somut aksiyonlar almaya devam ediyoruz. Bu kapsamda geçtiğimiz günlerde TURMEPA iş birliğiyle gerçekleştirdiğimiz kıyı temizliği etkinliğinde, gönüllülerimizin katkısıyla yaklaşık 100 kg atık toplayarak önemli bir çevresel farkındalık yarattık. Bu gibi çalışmalarla hem çevreye doğrudan katkı sağlıyor hem de sürdürülebilir bir gelecek için toplumsal bilinci güçlendiriyoruz.”

KÜRESELDE ÖNCÜ

MAPFRE’nin sürdürülebilirlik alanındaki kararlılığı S&P, FTSE ve Sustainability Yearbook 2025’te tescillendi. S&P Global’in Kurumsal Sürdürülebilirlik Değerlendirmesi’nde 9 puanlık artışla 81 puan olarak dünya çapında ilk 10 sigorta şirketi arasına giren MAPFRE, Sustainability Yearbook’a üst üste altıncı kez dahil edildi. FTSE4Good Index’te de sektör ortalamasını aşarak 3.9 puan elde eden grup, aynı zamanda Karbon Saydamlık Projesi’nde (CDP) “Liderlik” (A) derecesinin sahibi oldu.



Ray Akıllı KOBİ’de yüksek teminat, hızlı teklif ve kapsamlı asistans

KOBİ’lerin tüm risk yönetimini tek bir polişe üzerinden karşılayan Ray Akıllı KOBİ sigortası, müşteri ihtiyaçları doğrultusunda güncellenerek; yüksek teminat limiti, ek asistans hizmetleri ve operasyonel kolaylıklarla sunuluyor...

Ray Sigorta, ekonominin belkemiğini oluşturan KOBİ’ler için geliştirdiği “Ray Akıllı KOBİ” ürününü yeniden tasarladı. Müşteri beklentileri ve sektör ihtiyaçları doğrultusunda güncellenen ürün, zengin teminat seçenekleri ve genişletilmiş asistans hizmetleriyle KOBİ’lerin risk yönetimini kolaylaştırırken, yeni yapısıyla acentelere de önemli operasyonel avantajlar sunuyor. Böylece hem müşteriler hem de acenteler için sigortacılık süreçleri daha hızlı, kolay ve verimli bir yapıya kavuşuyor.

DAHA GENİŞ KAPSAMLI SİGORTA

Farklı sektörel ihtiyaçlara göre özelleştirilebilen Ray Akıllı KOBİ; mini, standart ve geniş paket seçenekleriyle her işletmenin maliyet beklentisine uygun farklı alternatiflerle sigortalılara tam güvence sunuyor. Ray Sigorta olası risklere karşı sağladığı teminat limitlerini artırırken; su, elektrik, çilingir ve dijital asistan desteği gibi yeni ek hizmetlerle müşterilerine sunduğu asistans ayrıcalıklarını da genişletti.

“SEKTÖR OLARAK HEPİMİZİN SORUMLULUĞU”

Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan, ürünün yenilenme süreci ve sektörel katkısına dair şu bilgileri paylaştı: “Bugün Türkiye ekonomisinin belkemiğini oluşturan KOBİ’lerimiz doğal afetler, yangın ya da hırsızlık gibi ciddi risklerle başa çıkmak zorunda. Dolayısıyla yalnızca sigortalı olmak değil; doğru ürünle, doğru teminatla koruma altında olmak gerekiyor. Güncellenen Ray Akıllı KOBİ ürünümüzle tam da bu ihtiyaca cevap veriyoruz.”

KOBİ’LERDE SİGORTALILIK ORANI YÜZDE 30

Türkiye’de KOBİ’lerin sigortalı olma oranının hâlâ yüzde 30 seviyelerinde seyrettiğine dikkat çeken Koray Erdoğan, bu alandaki potansiyelin altını şöyle çizdi: “KOBİ’lerde sigortalılık oranı düşük ve bu tabloyu değiştirmek için en büyük rol acentelerimize düşüyor. Biz de bu süreci kolaylaştırmak adına acentelerimize özel dijital çözümler geliştiriyoruz.



Koray
Erdoğan

RayExpress mobil uygulamamızda teklif süreçlerini hızlandıran yeni özellikler hayata geçirdik. Artık müşteri talebine uygun teminat ve limitlerle otomatik teklifler birkaç saniyede oluşuyor. Kullanıcı dostu arayüzümüz ve süreç verimliliğini artıran uygulamalarımızla acentelerimizin yanında duruyoruz.”

RAY SİGORTA, “TÜRKİYE’NİN EN İYİ İŞVERENLERİ” LİSTESİNDE

Ray Sigorta, çalışanlarını merkeze alan kapsayıcı ve sürdürülebilir insan kaynakları politikaları, şeffaflaştırılmış ilişki anlayışı, güvene dayalı kurum kültürü ve çalışan gelişimini önceleyen uygulamalarıyla öne çıkıyor. Çalışan deneyimi alanında küresel otorite olarak kabul gören Great Place To Work Enstitüsü, Ray Sigorta’ya “Türkiye’nin En İyi İşverenleri 2025” listesinde yer vererek Great Place To Work sertifikasıyla taçlandırdı. Şirket, geçen yıl da Great Place to Work Enstitüsü tarafından hazırlanan; çalışanların fikirlerinin değer gördüğü, inovasyonu organizasyon kültürüne entegre eden ve dijital dönüşümde öne çıkan iş yerlerini belirleyen “Best Workplaces Innovation By All” listesinde kendine yer bulmuştu.



BNP Paribas Cardif Emeklilik, bireysel emeklilik fonlarındaki başarılı yönetimiyle Altın Boğa Ödülleri'nde "Emeklilik Yatırım Fonları Getiri Lideri" ödülünü kazanarak dikkat çekti. Şirket, sürdürülebilirlik temalı yeni fonları ve dijitalleşme vizyonu ile BES katılımcılarına yüksek getiri ve güçlü müşteri deneyimi sunmayı hedefliyor...



Gökhan Sertsöz
BNP Paribas Cardif Türkiye Banka
Sigortacılığı ve Acente Sigortacılığı
Genel Müdür Yardımcısı

Yüksek getiri ve sürdürülebilirlik odaklı fonlarla BES'te liderlik yolculuğu

Bireysel emeklilik sistemi (BES), uzun vadeli birikimlerin güvenilir biçimde değerlendirilmesi için stratejik öneme sahip. BNP Paribas Cardif Emeklilik, yatırımcı odaklı fon yönetimi anlayışıyla sektörde öne çıkıyor. Şirketin 2024 yılında en yüksek getiri sağlayan OKS Agresif Değişken Fonu "Altın Boğa" ödülüne layık bulundu. BNP Paribas Cardif Emeklilik, sürdürülebilirlik temalı yeni fonları ve dijital BES uygulamalarıyla fark yaratıyor.

BNP Paribas Cardif Türkiye Banka Sigortacılığı ve Acente Sigortacılığı Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Sertsöz ile yaptığımız bu röportajda, şirketin fon yönetim stratejisini, dijitalleşme vizyonu ve müşteri odaklı yaklaşımlarını konuştuk...

BES fon yönetim stratejinizi ve ödül alan fonlarınızı anlatır mısınız?

BES, uzun vadeli ve dinamik bir müşteri iletişimi gerektiren

finansal bir hizmet sektörüdür. BES'te katılımcıların değer verdiği en önemli konu ise birikimlerinin uzun vadeli bu sistemde güvenilir ve onlara kazanç sağlayacak şekilde başarıyla yönetilmesidir. BNP Paribas Cardif Türkiye olarak bizim de en temel stratejimiz, müşterisine değer yaratan bir şirket olmak. Bireysel emeklilik fon yönetimini, portföy yönetimi sektörünün tecrübeli ve yenilikçi şirketi olan TEB Portföy Yönetimi aracılığıyla katılımcılarımıza sunuyoruz. Kurucusu olduğumuz yüksek getirili BES fonlarımızla da üst sıralarda yer alarak yatırımcılarımızın yüzünü güldürüyoruz.

Son olarak 2024 yılında sağladığı getiriyle rakiplerini geride bırakan BNP Paribas Cardif Emeklilik OKS Agresif Değişken Fonumuz, Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği (TSPB) tarafından düzenlenen Altın Boğa Ödülleri'nde "Emeklilik Yatırım Fonları Getiri Lideri" ödülüne layık görülerek başarısını kanıtladı. OKS Agresif Değişken Emeklilik Yatırım Fonumuz, 2024 yılında işlem gününe göre sağladığı yüzde 94.59 net getiriyle Türkiye'nin en yüksek performans gösteren emeklilik yatırım fonu oldu. Bu başarı, 31 Aralık 2024 itibarıyla yayımlanan 30 Aralık 2024 tarihli veriler baz alınarak belirlendi. Risk değeri 5-7 aralığı olarak belirlenen bu fon, portföyündeki varlıklar bakımından "agresif" bir yatırım stratejisiyle yönetiliyor.

Fonun yatırım stratejisi; paylar, kamu ve özel sektör borçlanma araçları, repo-ters repo, altın ve benzeri kıymetli madenlere ve diğer para ve sermaye piyasası araçları ile bu araçlara ve finansal endekslere dayalı yurt içi türev araçlara yatırım yaparak bu varlık sınıfları arasındaki getiri farklarından faydalanma amacını taşıyor. Ağırlıklı olarak yurtiçi ortaklık payları ve uzun vadeli borçlanma araçlarına yatırım yapan bu fonumuz, portföyün riskten korunması ve/veya yatırım amacıyla kaldıraç yaratan işlemler gerçekleştirebilirken, vadeli işlem piyasalarında uzun/kısa pozisyonlar alabiliyor. Yabancı para ve sermaye piyasası araçlarına yatırım yapılmayan bu fon, portföyüne dahil edilen döviz cinsinden ihraç edilmiş para ve sermaye piyasası

araçları fon portföy değerinin devamlı olarak yüzde 80'i ve fazlası olmayacak şekilde yönetiliyor.

Diğer yatırım fonlarınızın içeriği ve getirilerini de paylaşılabiliyor musunuz?

Yine farklı yatırım stratejileriyle oluşturduğumuz BPH Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonumuz, BZY Teknoloji Sektörü Değişken Emeklilik Yatırım Fonumuz, BNB Mutlak Getiri Hedefli Değişken Emeklilik Yatırım Fonumuz ve BNA Altın Emeklilik Yatırım Fonumuz da 2024 yılında sağladıkları yüksek getirilerle dikkat çekiyor.

BPH Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonumuz, Borsa İstanbul'da işlem gören şirketlerin büyüme ve değer kazanma potansiyelinden faydalanmayı hedefliyor. Disiplinli ve analiz odaklı bir yaklaşımla yönettiğimiz bu fon, 2024 yılında yüzde 61 yıllık getiri sağlayarak, BEFAS'ta (Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu) işlem gören tematik olmayan hisse senedi fonları arasında üçüncü sırada yer aldı.

BZY Teknoloji Sektörü Değişken Emeklilik Yatırım Fonumuz, portföyünün en az yüzde 80'ini teknoloji sektöründe faaliyet gösteren yerli ve yabancı şirketlerin ortaklık paylarına ve/veya borçlanma araçlarına yatırıyor. Fon, 2024 yılında yüzde 47'lik getiri sağlarken, kurulduğu günden beri getirisi yüzde 287'ye ulaştı.

BNB Mutlak Getiri Hedefli Değişken Emeklilik Yatırım Fonumuz, esnek varlık dağılımıyla farklı piyasa koşullarına uygun, istikrarlı getiri sağlamayı amaçlıyor. 2024 yılında yüzde 55, son 3 yılda yüzde 162, 5 yılda ise yüzde 278 getiri sağlayarak BIST KYD 1 Aylık Mevduat Endeksi'nin yüzde 84 üzerine çıktı.

BNA Altın Emeklilik Yatırım Fonumuz ise portföyünü altın ve altına dayalı yatırım araçlarından oluşturuyor. 5 yıllık getiri oranı yüzde bin 32'ye ulaşarak, uzun vadeli yatırımcılar için güçlü bir alternatif olduğunu ortaya koydu.





Biraz da yeni sürdürülebilirlik temalı BES fonunuz hakkında bilgi verir misiniz?

BNP Paribas Cardif Emeklilik olarak yatırım odaklı ürün gamımıza bir yenisini daha eklemiş bulunuyoruz. 15 Mayıs 2025 itibarıyla BEFAS platformunda BSR koduyla işlem görmeye başlayan “Sürdürülebilirlik Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu”muz hem sürdürülebilirlik temasına hem de uzun vadeli yatırım hedeflerine katkı sağlamak amacıyla geliştirildi.

Fonun portföyünde yer alan varlıkların yüzde 80’ini sürdürülebilirlik temasına uygun yatırım fonu katılma payları oluşturuyor. Böylece katılımcılarımız, etik yatırım kriterleriyle şekillenen bu fon aracılığıyla hem birikimlerini büyütme hem de çevresel ve sosyal etkilere duyarlı yatırımlara katkı sağlama imkânına sahip oluyor.

Bu fon yatırımcılara ne gibi avantajlar sunuyor?

“Büyüme”, “teknoloji” ve “sürdürülebilirlik”, BNP Paribas Cardif’in stratejik planında yer alan en önemli temalar. Bu yeni fon, uzun vadeli ve dengeli yatırım anlayışıyla tüm BES katılımcılarına hitap ediyor. Etik ve çevresel değerlere duyarlı portföy yapısıyla şekillenen fon, aynı zamanda finansal getiriyi önceleyen bir anlayışla yönetiliyor.

Katılımcılarınızı fon seçimi ve yönlendirme konusunda nasıl destekliyorsunuz?

BES katılımcılarıyla uzun yıllara dayalı bir iletişim ve hizmet kalitesi sunmak gerektiğini düşünüyoruz. Bu kapsamda, BES planlarımızı müşterilerimizin segmentine ve meslek gruplarına göre avantajlı hale getiriyoruz. Talep ve ihtiyaçlara hızlı

yanıt verebilmek adına “Özel Müşteri Yönetimi” hizmeti sunuyoruz.

Fon dağılımı konusunda doğrudan yönlendirme yerine, piyasa koşulları ve fonların gelişimiyle ilgili bilgi paylaşımı yapıyoruz. Böylece müşterilerimiz, kendi risk algılarına uygun fon tercihini daha bilinçli şekilde yapabiliyor.

Düzenli bilgilendirme kapsamında; aylık fon bülteni, devlet katkısı bilgileri ve 3 ayda bir SMS bilgilendirmeleri sunuyoruz. Ayrıca, BES birikim özetini içeren hesap bildirim cetvellerini tercih doğrultusunda e-posta veya SMS ile paylaşıyoruz.

Çağrı merkezimiz de müşterilerimizle sürekli temas halinde. BES fonlarının uzun vadeli yönetimi açısından bu ilişkilerin sürekli ve şeffaf olması gerektiğini müşterilerimize her platformda hatırlatıyoruz.

Dijitalleşme alanında yaptığınız çalışmalar neler?

2024 yılının ağustos ayında dijital BES dönemini başlattık. Nisan 2025 itibarıyla dijital BES sistemimizi yeni müşterilere de açtık. Artık 18 yaş üstü tüm bireyler fiziki temas gerekmeden sadece birkaç adımda BES hesabı açabiliyor.

Katılımcılarımız, web sitemiz veya CepteCardif uygulaması üzerinden “Plan 13 – Anahtar Emeklilik BES Planı”nı seçerek BES’e dahil olabiliyor. Katkı payı ödemelerini diledikleri kredi kartıyla yapabiliyor, yüzde 30 devlet katkısından faydalanabiliyorlar.

Bu proje, müşteri odaklı yaklaşımımızın, dijitalleşme vizyonumuzun ve yalın süreç geliştirme hedefimizin önemli bir göstergesi.

Sompo'dan sektöre yeni acente ve sigortalı kazandıran model

Sompo Sigorta, özellikle oto ve bireysel ürünler özelinde etkili olan yeni acentelik modeliyle kısa sürede önemli sayıda acentenin sisteme dahil olmasını sağladı. Yeni modelin de katkısıyla şirketin ilk 6 aylık prim üretimi 1.7 milyar TL'ye ulaştı...

Sompo Sigorta, yaygınlaşan yeni acentelik modeli ile sigorta hizmetlerini Türkiye'nin her köşesine ulaştırmaya devam ediyor. Şirket, acente ağını genişletirken, sigorta sektörüne de dinamik ve kapsayıcı bir yaklaşım kazandırıyor.

Rekabetçi fiyatları ve güçlü hasar yönetimiyle öne çıkan bu model, acentelere sadece daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşma fırsatı sunmakla kalmıyor, aynı zamanda müşteri memnuniyetini artıran sürdürülebilir bir iş modeli vaat ediyor.

78 il ve yaklaşık 500 ilçede faaliyet gösteren bin 800'ü aşkın yeni nesil acentesiyle hizmet sunan Sompo Sigorta, yılın ilk yarısında yalnızca bu proje üzerinden pek çok yeni sigortalıya ulaştı. Bu güçlü performans, yeni nesil acentelik modelinin büyüme stratejisinde kilit rol oynadığını ortaya koydu. Şirket, modeli daha fazla acenteye yayarak bu başarıyı sürdürülebilir kılmayı hedefliyor.

HIZLI, KOLAY VE ERİŞİLEBİLİR

Yeni nesil acentelik modeli, başvuru sürecindeki pratikliği ve düşük başlangıç kriterleriyle dikkat çekiyor. Minimum yatırım beklentisiyle kısa sürede başvuru yapılabilen sistem, özellikle girişimci acenteler için cazip fırsatlar sunuyor. Dijital başvuru altyapısı sayesinde hızlıca tamamlanan süreçler, farklı şehirlerden birçok yeni acentenin sisteme kolaylıkla dahil olmasını olanak tanıyor. Sompo Sigorta, sektöre yeni adım atmak isteyen tüm acenteleri başvuruya davet ediyor.

SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME

Sompo Sigorta'nın dijital altyapısıyla entegre çalışan yeni acentelik modeli, başta küçük şehirler olmak üzere pek çok bölgede sigorta hizmetlerine erişimi kolaylaştırıyor. Kasko, trafik, DASK, ferdi kaza, konut, tehlikeli hastalıklar, tamamlanıcı sağlık, seyahat ve yabancı sağlık sigortaları gibi geniş bir ürün yelpazesi sunan model sayesinde acenteler, tüm işlemlerini dijital ortamda hızlı ve etkin bir şekilde yapabiliyor. Üretim ve performans kriterlerini karşılayan acenteler ise süreç içerisinde bölge acenteliği yapısına dahil olma şansı yakalıyor.



Burak Bayhan

"TÜRKİYE'NİN HER KÖŞESİNDEYİZ"

Sompo Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, yeni modelin sektör ve acentelere sağladığı katkıyı şöyle değerlendirdi:

"Yeni acentelik modelimizle Türkiye genelinde sigorta hizmetlerimizi daha fazla noktaya taşıdık. Bugün, modelin hem sigortalılar hem de acenteler açısından önemli bir değer yarattığını görüyoruz. Sompo Sigorta olarak dijital altyapımızın sağladığı olanaklarla her ölçekteki acentemize eşit fırsatlar sunmayı önemsiyoruz. Amacımız; yaygın, erişilebilir ve sürdürülebilir bir sigorta hizmet ağı kurarak, ülkemizin her köşesine güvence ulaştırmak. Sompo Sigorta olarak bu model aracılığıyla yalnızca acente ağımızı genişletmekle kalmıyor, aynı zamanda sigorta sektöründe kapsayıcı ve teknoloji odaklı bir büyüme yaklaşımını hayata geçiriyoruz."

Smart-i Awards'a katıl, sektörün geleceğinde söz sahibi ol!

Sigorta sektörünün en inovatif yarışmasına katılmak için son ay! TSB destekli Smart-i Awards 2025, sektöre yön veren projeleri ödüllendirecek. Başvurunu hemen tamamla, dijitalleşen dünyada sen de iz bırak!

INSURTECH 2.0
OLASILIKLARI KEŞFET

smart-i awards

ADAYLARI
SİZ BELİRLİYORSUNUZ!
Aday Öner!

Başvuru için Son Gün
29 Ağustos 2025
Ödül Töreni
29 Eylül 2025 | 17:00 - 19:00

Ana Sponsor

Türkiye Sigorta Birliği



Ayrıntılı Bilgi ve Başvuru için
smartiawards.com | sigorta@smartiawards.com

Sigorta sektörünün inovasyon odaklı ilk ödül programı Smart Insurance Awards (Smart-i Awards) bu yıl dördüncü kez düzenleniyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) üst üste üçüncü kez ana sponsorluğunu üstlendiği yarışmanın başvuruları için son tarih 29 Ağustos 2025. Kazananlar, 29 Eylül 2025'te, Sigorta Haftası'nın ilk günü düzenlenecek ödül töreninde açıklanacak.

"INSURTECH 2.0 - OLASILIKLARI KEŞFET"

Yarışmanın bu yılki teması olan "InsurTech 2.0: Olasılıkları Keşfet", dijital teknolojilerin sigortacılıktaki dönüştürücü etkisini odağına alıyor. Yapay zekâ, büyük veri, IoT gibi teknolojilerin iş modelleri ve müşteri deneyimleri üzerindeki etkileri, bu yılki başvurulara yön verecek.

10 ayrı kategoride başvurulara açık olan Smart-i Awards'a şu kurumlar katılabilir: Sigorta ve bireysel emeklilik şirketleri, sigorta sektörüne ürün, hizmet veya altyapı sağlayan firmalar, teknoloji odaklı girişimler-InsurTech'ler ve ajanslar.

BU YIL BİR İLK:

ÖNERİYLE ADAY GÖSTERİLEN LİDERLER

Smart-i Awards, bu yıl sadece proje başvurularını değil, öneriyle aday gösterilen liderleri de değerlendirmeye alıyor. Sektör çalışanları tarafından aday gösterilen isimler şu dört kategoride ödüllendirilecek: Yılın Sigorta Lideri, Yılın Dönüşüm Lideri, Yılın Genç Lideri ve Yılın İlham Veren Kadın Lideri.

En çok öneri alan adaylar, jüri değerlendirmesi sonucunda ödüle hak kazanacak.

TEKNOLOJİ VE İNOVASYON PANELİ: SEKTÖRÜN GELECEĞİ KONUŞULACAK

Türkiye Sigorta, bu yıl ödül programının Altın Sponsoru olarak projeye destek veriyor. Aynı zamanda, ödül töreni kapsamında düzenlenecek olan "Teknoloji ve İnovasyonla Sigortacılığın Geleceğini Şekillendirmek" temalı panele de ev sahipliği yapacak.

Panelde, sigorta sektöründe teknolojinin dönüştürücü etkisi, dijitalleşme trendleri ve gelecek vizyonları sektörün lider isimleri tarafından ele alınacak.

GENÇ KIZLAR DA KAZANIYOR

Smart-i Awards, ilk gününden bu yana bir sosyal sorumluluk projesi olarak da konumlanıyor. Yarışmanın 2025 yılı başvuru gelirleri, Türk Eğitim Vakfı'nın "WBN Türkiye Geleceğin Anıları" burs fonuna aktarılacak. Bu fon, mühendislik fakültelerinde eğitim gören genç kızlara burs desteği sağlıyor.

KAPADOKYA TATİLİ

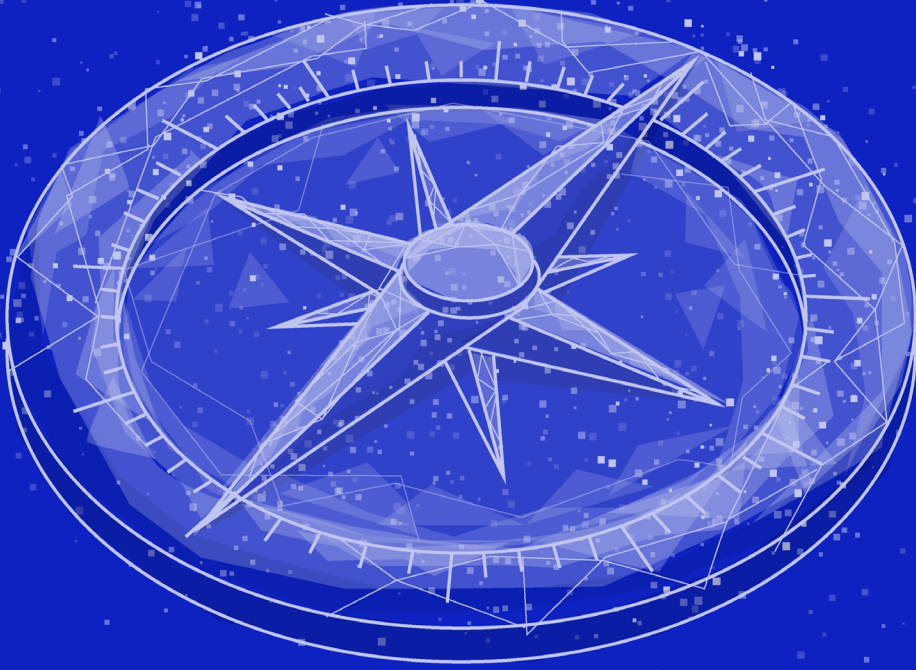
Tüm sektör paydaşlarının geniş katılımıyla gerçekleşecek törende, bir de çekiliş yapılacaktır. Ürgüp Belediyesi, salonda bulunan bir talihliye, Kapadokya'da iki kişilik konaklama ve balon turu armağan edecektir.

Ödül programını desteklemek ve şirketinize özel fırsatlardan yararlanmak için sigorta@smartiawards.com üzerinden iletişime geçebilirsiniz.

Detaylı bilgi ve başvuru: www.smartiawards.com

INSURTECH 2.0 OLASILIKLARI KEŞFET

SIRADAN OLANIN ÖTESİNE
BAKMAYA VAR MISIN?



Başvuru İçin Son Gün

29 Ağustos 2025

Ödül Töreni

29 Eylül 2025 | 17:00 - 19:00
Swissotel The Bosphorus İstanbul

Ana Sponsor



Altın Sponsor



Destekleyen Kuruluşlar



Başvuru İçin | smartiawards.com

**smart
awards**

DÜNYA EKRANI

REASÜRANS RİSK paylaşımında yeni dönem

Dünyanın önde gelen reasürans şirketlerinden Munich Re, 2025'in ikinci çeyreğinde analist beklentilerini önemli ölçüde aşan bir performans gösterdi. Şirket, ikinci çeyrekte yaklaşık 2.1 milyar Euro net kâr elde etti. Bu tutar, piyasa analistlerinin öngördüğü 1.624 milyar Euro'nun çok üzerinde gerçekleşti.

Munich Re, bu güçlü finansal performansın temel etkenlerinden biri olarak, mal-kaza reasürans segmentinde büyük hasarların beklenenden çok daha düşük gerçekleşmesini gösterdi. Küresel özel sigorta alanında da büyük hasar frekansının ortalamasının altında kalması, şirketin hasar yükünü hafifletti. 2025'in ilk çeyreğinde özellikle Kaliforniya'daki orman yangınları ve Amerika kıtasındaki şiddetli hava olayları nedeniyle küresel sigorta piyasası sarsılmıştı. Aracı kurum Aon'un verilerine göre, yılın ilk yarısı şimdiye kadarki en yüksek ikinci doğal afet hasar dönemini oluşturdu ve bu kayıpların yaklaşık yüzde 90'ı ABD'den kaynaklandı.

Buna karşın Munich Re, ilk yarı toplamında yaklaşık 3.2 milyar Euro net kâr açıklamayı beklediğini ve 2025 mali yılı için daha önce belirlediği 6 milyar Euro kâr hedefini koruduğunu duyurdu.

RİSK PAYLAŞIMINDA YENİ DENGİ

Munich Re'nin bu güçlü çeyrek performansı, küresel reasürans piyasalarında son yıllarda yaşanan sertleşme trendiyle doğrudan bağlantılı. 2022'de başlayan bu süreçte reasürans sözleşmeleri daha katı hale gelirken; teminat eşikleri yükseltilmiş, şartlar ve koşullar baştan tasarlanmıştı.

ORMAN YANGINLARI VE İKİNCİL AFETLERDE DÖNÜŞÜM

Munich Re gibi büyük reasürörler artık daha düşük risk profiline sahip orman yangınlarına daha az maruz kalıyor ve sık yaşanan hava olaylarından kaynaklanan hasarlarda risklerini önemli ölçüde azaltıyor. Şirketin ikinci çeyrek açıklamaları, bu yeni dönemin ilk somut sonuçlarını da gözler önüne seriyor.

Munich Re'nin finansal dayanıklılığı ve stratejik konumlanışı, küresel sigorta-reasürans piyasalarında yeni bir denge ve sürdürülebilir büyüme modelinin habercisi olarak yorumlanıyor.



Yüzde 90 doğrulukla risk noktası tahmini

Colorado Eyalet Üniversitesi'nin kasırga araştırma ekibi, 2025 Atlantik kasırga sezonuna ilişkin tahminini revize ederek 8 kasırga ve 3 büyük kasırga öngördü. Bu tahmin, Global Weather Oscillations (GWO) adlı daha az bilinen ancak yüksek doğruluk iddiasıyla dikkat çeken özel bir tahmin şirketinin verileriyle örtüşüyor.

Eski ABD Hava Kuvvetleri meteoroloğu David Dilley tarafından yönetilen GWO, kasırgaların yaklaşık 100 mil hassasiyetle nerede karaya çıkacağını tahmin edebildiği iddiasında. Şirket, bu bilgiyi sadece yıllık 400 dolar karşılığında abonelerine sunuyor. GWO'nun yüzde 90'a varan doğruluk iddiası, müşterileri arasında güven kazanmış durumda. Florida merkezli danışmanlık firması Disaster-Smart'ın CEO'su Darius Grimes da bu tahminleri kullanarak sezon öncesinde hazırlık yaptıklarını ifade ediyor.

Coface, Lloyd's bünyesinde alacak sigortası sendikası kurdu

Ticari alacak sigortasında dünya çapında uzmanlığıyla bilinen Coface, Lloyd's of London nezdinde yeni bir sendika kurmak üzere resmi onayı aldı. Apollo Sendika Yönetimi tarafından yönetilecek olan Coface Lloyd's Sendikası, bu yılın sonuna kadar operasyonlarına başlamayı hedefliyor.

Kurulacak yapı, Coface'ın mevcut hizmet yelpazesini genişletmekle kalmayacak; aynı zamanda belirli pazar segmentlerine yönelik AA- dereceli sigorta çözümleri sunmasını mümkün kılacak. Coface, Lloyd's piyasasında alacak sigortası için önemli ölçüde kârlı büyüme potansiyeli gördüğünü vurguluyor.

STRATEJİK HEDEFLERLE UYUMLU GENİŞLEME

Coface İcra Kurulu Başkanı Xavier Durand, bu adımı grubun stratejik büyüme hedeflerinin önemli bir ayağı olarak tanımlıyor. Durand, konuyla ilgili yaptığı açıklamada şu ifadelerle yer verdi: "Coface Lloyd's Sendikası'nın kurulması, müşterilerimize sunduğumuz destek kapasitesini güçlendiriyor. Lloyd's platformu, kredi sigortasında ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir büyüme için güçlü bir zemin sunuyor. Bu proje, Power the Core stratejimizle tam uyum içinde ilerliyor."

APOLLO'DAN GÜÇLÜ İŞ BİRLİĞİ MESAJI

Yeni sendikanın yönetimini üstlenecek olan Apollo Sendika Yönetimi, daha önce de Lloyd's çatısı altında başarılı platform ortaklıklarına imza atmıştı. Apollo Grup CEO'su David Ibeson, Coface'ın yeni platform ortağı olarak Lloyd's'e katılmasını şu sözlerle değerlendirdi:

"Coface'ın pazar liderliği ile Apollo'nun sendika yapılandırma-daki deneyiminin birleşimi, Lloyd's için heyecan verici bir iş



birliğine zemin hazırlıyor. Bu iş birliği, sektörümüzün gelişimi açısından önemli bir adımdır."

DANIŞMANLIK GALLAGHER RE'DEN

Coface, sendika kurulum sürecinde Gallagher Re'den danışmanlık ve destek alıyor. Sigorta ve reasürans sektöründeki uzmanlığıyla tanınan Gallagher Re, bu proje kapsamında hem teknik hem de stratejik planlama alanında katkı sağlıyor.



ORMAN YANGINLARI yükselen yeni küresel risk oldu

Allianz Commercial'ın "Yükselen Risk Trendleri 2025" (Emerging Risk Trend Talk) raporu, şiddeti ve sıklığı artan orman yangınlarını küresel olarak yükselen yeni bir risk faktörü olarak değerlendiriyor ve şirketlerin varlıklarını ve operasyonlarını korumak için bu riske karşı farkındalıklarını artırması gerektiğinin altını çiziyor. Rapora göre orman yangınlarının maliyeti 10 yılda 6 kat arttı.

Ocak 2025'teki yıkıcı Los Angeles orman yangınlarının örnek gösterildiği rapora göre Batı ABD, Batı Kanada, Güney ve Doğu Avustralya ve Güney Avrupa, orman yangınlarına en çok maruz kalan coğrafi bölgeler. Ancak bu tür yangınlar artık Kanada'nın kuzey bölgeleri, İskandinavya ve Rusya'daki ormanlar da dahil olmak üzere daha önce riskli görülmemeyen yerlerde de meydana geliyor.

Raporu değerlendiren Allianz Türkiye Elementer Ticari Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Öktem Örkün, "Türkiye'nin ilk ve tek akredite deprem ve yangın test ve eğitim merkezi Allianz Teknik'te bu farkındalığı artırma hedefiyle önemli çalışmalar yürütüyoruz" dedi.

HDI Global'den Japonya'ya Parametrik Deprem Sigortası

A lmanya merkezli Talanx AG grubunun bir parçası olan HDI Global SE'nin Japonya şubesi, Japon Finansal Hizmetler Ajansı'ndan "parametrik deprem sigortası" sunmak üzere yetki aldı. Yeni ürün, parametrik risk transferi alanında uzmanlaşmış Descartes Underwriting iş birliğiyle geliştirildi.

HDI'nin Risk Finansmanı çözümlerine odaklanan birimi HDI Enablers da bu ürünün geliştirilme sürecinde aktif rol aldı.

Yeni parametrik sigorta ürünü, Japonya'daki işletmelerin deprem nedeniyle karşılaştığı doğrudan ve dolaylı kayıplara karşı güvence sağlamayı hedefliyor. Ürün kapsamında mülk hasarları, ani ve beklenmeyen iş durmaları, fiziksel olmayan etkiler gibi kayıplar teminat altına alınıyor.

Üstelik bu poliçede muafiyet veya asgari hasar tutarı şartı bulunmuyor. Böylece, deprem sonrası teminatların devreye girmesi için karmaşık değerlendirme süreçlerine gerek kalmıyor.

SHINDO ÖLÇEĞİNE DAYALI TAZMİNAT

Teminat sistemi, Japonya Meteoroloji Ajansı'nın kullandığı Shindo ölçeği temel alınarak yapılandırılmış durumda. Deprem sismik yoğunluğu, belirlenen eşik seviyelerini aştığında sigortalıdan sadece basit bir beyanname alınarak sabit ödeme yapılıyor. Bu sayede süreç çok daha hızlı ilerliyor, maddi olmayan zararlar da dikkate alınabiliyor, poliçe şartları ve tetikleyici kriterler açık şekilde tanımlanmış oluyor.



MARSH'TAN ORTA ÖLÇEKLİ AVRUPA ŞİRKETLERİNE ÖZEL SİBER SİGORTA PAKETİ

K üresel sigorta brokeri ve risk danışmanı Marsh, Avrupa Birliği üyelerinin yanı sıra İsrail, Norveç, Sırbistan ve Türkiye gibi ülkelerde faaliyet gösteren ve 500 milyon Euro'ya (yaklaşık 580 milyon ABD Doları) kadar geliri olan şirketlere özel geliştirdiği sigorta erişim platformu Cyber Unity'yi hayata geçirdi. Cyber Unity, 6 farklı global siber sigortacısından oluşan rekabetçi bir panel tarafından destekleniyor ve 5 milyon Euro'ya kadar limitler sunuyor.

Bu global sigortacıların hepsi uluslararası derecelendirme kuruluşları tarafından minimum A kredi notuna sahip şirketler. Ayrıca, sigortacı paneli veya Marsh'ın siber sigorta hizmetleri paketi aracılığıyla ek kapasiteye erişim imkanı sağlıyor. 500 milyon Euro'ya kadar cirosu olan şirketlerin siber sigortayı sağlama ve siber güvenlik boşluklarını kapatmaya yönelik



karşılaştıkları önemli engelleri de ortadan kaldırıyor.

Cyber Unity, son derece sadeleştirilmiş bir plasman süreci sunuyor. Marsh'ın sektör standartlarının ötesine

geçen kapsamlı ve tescilli siber poliçe özel şartlarının yanı sıra müşterilere daha geniş teminat seçenekleri sağlayan özel ek teminatlarla da destekleniyor.



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.



1925  2025

**ANADOLU
SİGORTA**



Anadolu Sigorta ile motosiklet tutkun koruma altında

Siz de Motosiklet Kasko Sigortanızı yaptırın,
aksiliklere karşı motosikletinizi güvence altına alın.
Hemen satış kanallarımızdan teklif alın.



Ayrıntılı bilgi: anadolusigorta.com.tr

0850  7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE  BANKASI