

Sigortacılığın dijital dönüşümünde yerli güç: Venhancer

TSB: Güçlü bilançolar sektöre güveni artırıyor

QTeam hayatın yanında, her anında!

Türkiye Sigorta, Mobil Plus ile dijital deneyimi bir üst seviyeye taşıyor

**smart
awards**

2025 kazananları sahneye çıkıyor!

29 EYLÜL 2025

**14. Sigorta Haftası
Swissôtel İstanbul**

Gökhan Koca
Garanti BBVA Emeklilik
Genel Müdürü

**Garanti BBVA Emeklilik
dijital BES'te liderliğiyle
dönüşüme öncülük ediyor**

ADIMIZDAN ALDIĞIMIZ GÜÇLE YANINIZDAYIZ!

Milyonların güvencesi Türkiye Sigorta olarak 5. yılımızı kutlamanın gururunu yaşıyoruz. Adımızdan aldığımız güç ve sorumlulukla çalışmaya ve daima yanınızda olmaya devam edeceğiz.



*Birlikte,
nice
yillara...*

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 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



Zihni sigortalamak

Bu yazının başlığının ilham perisi, AXA Türkiye'nin desteklediği milli sporcumuz Bengisu Avcı. Dünyanın en zorlu açık su parkurlarından oluşan Oceans 7 serisini tamamlayan ilk Türk olmayı başaran bu genç sporcudan hikayesini dinledik. Bu başarı, sadece fiziksel bir dayanıklılığın değil; zihinsel gücün, inancın ve tutkunun bir ürünü. Röportaj sırasında söylediği bir cümle ise dikkat çekici: "Keşke zihnimi sigortalayabilsem."

İşte bu cümle, sadece sporcular değil, hayatın herhangi bir yerinde sınırlarını zorlayan herkes için çok şey anlatıyor. Beden yorulur, kaslar tükenir ama insanı ayakta tutan, zihindir. Ve evet, bazen zihni sigortalamak gerekir.

Kapağımızda yer alan Garanti BBVA Emeklilik, dijital BES'teki liderliğini pekiştirmiş durumda. Genel Müdür Gökhan Koca, "BES artık sadece bir birikim değil, güçlü bir yatırım aracıdır" diyor.

Bu sayınızda bir diğer konduğumuz olan teknoloji girişimi Venhancer'ın hedefleri iddialı: Türkiye'den çıkan bir Turcorn olmak.

Ve bu ay gerçekleşecek Smart-i Awards törenini hatırlatalım. 29 Eylül'de İstanbul Swissôtel'de sektör temsilcileriyle buluşacağımız bu özel gün, sigortacıların sadece ürün değil; değer, yaratıcılık ve ilham ürettiği bir sahne olacak. Büyük veriden yapay zekâya, müşteri deneyiminden dijital dönüşüme kadar sigorta sektörünü ileri taşıyan tüm projeler burada konuşulacak.

Sigorta sektörünün tüm paydaşlarının bir araya geleceği bu özel günde siz de yerinizi alın; ilham veren projeleri dinleyin, geleceği birlikte şekillendireceğiniz yeni iş birlikleri ve güçlü bir network için orada olun.

İyi okumalar!

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

EYLÜL 2025



14

KAPAK

Garanti BBVA Emeklilik, dijital BES'te liderliğiyle dönüşüme öncülük ediyor

Dijital BES başvurularında yüzde 44 pazar payıyla lider olan Garanti BBVA Emeklilik'in bu başarısı, sadece teknolojik değil stratejik bir dönüşümün göstergesi olarak nitelendiriliyor. Genel Müdür Gökhan Koca, "BES'i sadece bir birikim değil, aynı zamanda güçlü bir yatırım aracı olarak tanıtıyoruz" diyor...

38 KAYHAN ÖZTÜRK



INSURTECH 2.0 OLASILIKLARI KEŞFET

Smart-i Awards 2025:
Sigortada Yeniliğin Ödül Gecesi

12

Smart-i Awards 2025 kazananları sahneye çıkıyor!

Sigorta sektörünün en başarılı projelerini ödüllendirirken; ilham verici paneli ve sürprizleriyle unutulmaz bir deneyim sunacak.

18

Venhancer: Sigortacılığın dijital dönüşümünde yerli güç

Yeni yazılımı Velura ile sigortacılık deneyimini yeniden şekillendirme iddiasını taşıyan şirketin hedefi, bir Türk unicorn'u olmak...

22

TSB: Güçlü bilançolar sektöre güveni artırıyor

24

Türkiye Sigorta Mobil Plus ile dijital deneyimi bir üst seviyeye taşıyor

26

Neova'dan finansal büyüme ve NeoSiber güvenlik atağı



28

Bengisu Avcı: Zihnimi sigortalamak isterdim

30

Anadolu Sigorta, sağlık ve yangında fark yarattı

32

Türk Reasürans vergi rekortmenleri listesinde

34

Anadolu Hayat Emeklilik, aktif büyüklük rekoru kırdı

36

QTeam hayatın yanında, her anında!

40

DÜNYA EKRANI

42

Zurich Türkiye'de sağlık ve finansal koruma tek poliçede

BES katkı payınızı artırın, Teknosa'dan 100.000 TL'lik hediye çeki kazanma şansını yakalayın.

1 Ağustos - 31 Ekim tarihleri arasında her 2.000 TL ve üzeri katkı payı artışına 1 çekiliş hakkı sizi bekliyor. Garanti BBVA Mobil ya da Garanti BBVA Emeklilik Mobil'den hemen katkı payınızı artırabilirsiniz.



5 kişiye 100.000 TL,

10 kişiye 50.000 TL,

15 kişiye 20.000 TL'lik
Teknosa hediye çeki



Bu kampanya Milli Piyango İdaresi Genel Müdürlüğü'nün 30 Temmuz 2025 tarihi ve e-E-58259698- 255.01.02-75805 sayılı izniyle düzenlenmektedir. 1 Ağustos (00.01)-31 Ekim 2025 (23.59) tarihleri arasında bireysel emeklilik sözleşmeleri için aylık ödeme tutarı kampanya dönemi içerisinde en az 2.000 TL artırılması durumunda Katkı Payı Artış Kampanyası'na katılma hakkı kazanılabilir. Kampanya tarihleri arasında Garanti BBVA ya da Garanti BBVA Emeklilik, Garanti BBVA İnternet, Garanti BBVA Mobil ya da sesi onay üzerinden bireysel emeklilik sözleşmesine katkı payı artışı yapan katılımcılara, kampanya süresi içerisinde katkı payı artışı tahsilatı gerçekleşmiş olması kaydıyla, sözleşme başına yaptıkları her 2.000 TL ve katları tutarındaki katkı payı artışı için bir (1) çekiliş hakkı verilecektir. Her 2.000 TL ve katları artış bir (1) çekiliş hakkı olup, maksimum en fazla katılım hakkı her gerçek kişi için 10 adettir. Çekiliş 4 Aralık 2025 tarihinde, saat 11.00'de, U2 Tanıtım ve Promosyon Hizmetleri Tic. Ltd. Şti.'nin (U2 Tanıtım) Sütüce Mah. Bayrak Sok. No: 4- A Beyoğlu-İstanbul adresinde, noter huzurunda ve isteyen herkesin katılımına açık olarak gerçekleştirilecektir. 29 Eylül 2025 tarihinde gerçekleştirilecek çekiliş sonucunda 5 kişi 100.000 TL, 10 kişi 50.000 TL, 15 kişi 20.000 TL değerinde Teknosa hediye çeki kazanacaktır. Hediye çekleri 31 Temmuz 2026 tarihine kadar Teknosa mağazalarından yapılacak alışverişlerde kullanılabilir. Hediye çeki tarihinden başkası tarafından kullanılamaz, nakde çevrilemez. Kart, hamiline düzenlenmiş olup, kartı ibraz eden kişi hak sahibi sayılır. Kartın kaybedilmesi, çalınması ve kart bilgilerinin üçüncü şahıslarla paylaşılması halinde Teknosa'nın herhangi bir sorumluluğu bulunmamaktadır. Bu durumlarda kart yeniden düzenlenmez ve bakiye iadesi yapılmaz. Tarihler 10 Aralık 2025 tarihinde Türkiye gazetesinde ilan edilecektir. Çekilişten sonra asil ve yedek tarihliğin kampanyaya katılım esnasında belirttikleri adreslerine Milli Piyango İdaresi'nin kuralı gereği bilgilendirme amacıyla U2 tarafından taahhütlü posta kanalıyla tebliğat yapılacaktır. 18 yaşından küçükler kampanyaya katılamaz, katılmış ve kazanmış olsalar bile ikramiyeleri verilmez. Ayrıntılı bilgi garantibbvaemeklilik.com.tr'de.

AXA Türkiye'den topluma 3 bin 312 saatlik katkı

AXA Grubu'nun global çapta düzenlediği "AXA İyilik Haftası" kapsamında AXA Türkiye'nin 935 çalışanı, gönüllü olarak toplam 3 bin 312 saatini toplumsal sorumluluk projelerine ayırdı. Geçen yıla göre gönüllü sayısı yüzde 89, ayrılan süre yüzde 42, etkinlik sayısı ise yüzde 117 artış gösterdi.

AXA, 2010'dan bu yana gerçekleştirdiği bu özel haftayla çalışanlarını, "İnsanlık için değerli olanı korumak" amacı doğrultusunda harekete geçiriyor. Türkiye'de ise fidan dikiminden tekerlekli sandalye bağışına, ileri dönüşümden çevre dostu temizlik atölyelerine kadar pek çok etkinlik düzenlendi. AXA Türkiye'nin tüm bölgelerinde yürütülen bu projelerle sosyal fayda üretildi.

AXA Türkiye Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı Onur Koçkar, bu gönüllü seferberliği, "AXA ola-



rak yalnızca sigorta çözümleri sunmakla kalmıyor; toplumumuz için sorumluluk hissediyoruz. Gönüllü ekiplerimizin bu

özverili katkısı, sadece bugüne değil yarına da değer katıyor" sözleriyle değerlendiriyor.

Millî Reasürans'a kredi notu artışı

Sigorta sektörüne yönelik değerlendirmeleriyle öne çıkan uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu AM Best, Türkiye'nin köklü reasürans şirketi Millî Reasürans Türk Anonim Şirketi'nin (Millî Re) kredi notunu yukarı yönlü revize etti.

Şirketin finansal güç notu (FSR) C+ (Marjinal) seviyesinden C++ (Marjinal) seviyesine, uzun vadeli ihraççı kredi notu (ICR) ise B- (Marjinal) seviyesinden B (Marjinal) seviyesine yükseldi. AM Best ayrıca, uzun vadeli ICR görünümünü pozitifçe çevirdi. FSR görünümü ise durağan olarak korundu.

AM Best not artışlarının, özellikle Millî Re'nin konsolide bilanço yapısındaki iyileşmeden ve riske göre ayarlanmış sermaye gücündeki artıştan kaynaklandığını açıkladı.

Son 5 yılda şirketin hem konsolide hem de konsolide olmayan bazda ortalama öz sermaye karlılığının (ROE) yüzde 35'in üzerinde seyrettiğini vurgulayan AM Best, bu performansın yüksek faiz ortamının getirdiği yatırım gelirleri ve döviz kurlarındaki gelişmelerle desteklendiğini belirtti.

Türkiye reasürans ekosisteminde güvenilir ve güçlü konumlarını koruduklarını belirten Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, "AM Best'in not artışı, finansal gücümüzün ve istikrarlı performansımızın uluslararası ölçekte de teyidi oldu" dedi.



Fikret Utku Özdemir

VAKIFBANK MOBİL İLE YER VE ZAMAN FARK ETMEZ

VakıfBank Mobil ile 500'e yakın bankacılık işlemini dilediğiniz zaman dilediğiniz yerde kolayca gerçekleştirebilirsiniz.

VakıfBank, daima sizinle.

#dijitalkolaylaştırır



Kafede KAREKOD ile ÖDEME



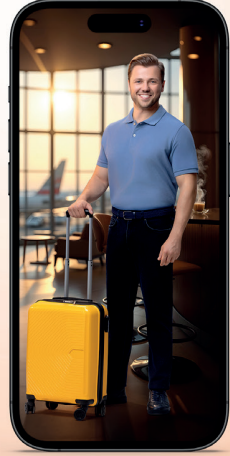
Evde BENİM YERİM



Tatilde ÖDEME İSTE



İşte VİNOV



Yolculukta SKY LİMİT



Hemen İndirin
Google Play

Hemen İndirin
App Store

İndirmek için karekodu okutun



VakıfBank

MAPFRE Sigorta, güven tazeledi

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings, MAPFRE Sigorta'nın ulusal sigortacı finansal güçlülük notunu AA+(tur), görünümünü ise durağan olarak teyit etti.

Raporda, MAPFRE Grubu'nun Türkiye pazarına inanç ve taahhüdünü sürdürdüğü vurgulanırken; MAPFRE Sigorta'nın güçlenen sermaye yapısı ve başarılı finansal performansı bu bağlılığın somut bir göstergesi olarak değerlendirildi.

MAPFRE Sigorta'nın MAPFRE Grup için önemli bir iştirak olarak konumlandırıldığı reyting raporunda, şirketin grubun kurumsal yönetim, operasyonel destek ve risk yönetimi konularındaki uzmanlığından faydalandığı vurgulandı.

MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Erdiç Yurtseven, kredi değerlendirmesiyle ilgili şu açıklamayı yaptı: "Fitch'in bu teyidi sadece finansal gücümüzü değil, aynı zamanda disiplinli yönetim anlayışımızın ve uzun vadeli stratejimizin bağımsız bir onayıdır. MAPFRE Grubu'nun Türkiye'ye stratejik bağlılığının da bir göstergesi olan bu gelişme, önümüzdeki dönemde de sürdürülebilir değer yaratma hedefimize olan inancımızı pekiştirdi. MAPFRE Sigorta olarak yılın kalan bölümünde de güçlü finansal yapımızı ve operasyonel verimliliğimizi artırarak, paydaşlarımıza değer yaratma vizyonumuzu ileriye taşımaya devam edeceğiz."



Erdiç Yurtseven

AgeSA, yüzde 104 büyüdü



Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörü oyuncularından AgeSA, 2025 yılı ikinci çeyrek finansal sonuçlarını açıkladı. Gönüllü BES'te 282 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşarak özel sektör şirketleri arasında liderliğini sürdüren AgeSA, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 49.4 büyümeye kaydetti.

Şirket, hayat ve ferdi kaza sigortası alanında ise 10.6 milyar TL prim üretimiyle yüzde 64'lik büyümeye gösterdi ve yüzde 13.3 pazar payıyla özel sektör şirketleri arasında liderliğini pekiştirdi. Yasal Finansal Raporlama Standartları'na (SFRS) göre şirketin 2025 ikinci çeyrek konsolide net dönem kârı ise 2.6 milyar TL olarak gerçekleşti.



SİGORTA HAFTASI

● #SigortaKıymetBilmektir

29 Eylül - 5 Ekim 2025



*Türkiye
Sigorta Birliği*

Doğa Sigorta'nın gelecek vizyonu

Doğa Sigorta İcra Kurulu ile bölge, bölüm ve birim yöneticileri, Sapanca NG Enjoy Otel'de üç gün süren strateji toplantısında buluştu. Toplantının ilk gününde 2025 yılının ilk yarısındaki başarılı performans değerlendirildi ve ikinci yarı ile 2026 yılına dair yol haritası belirlendi.

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, dengeli portföy yapısı sayesinde güçlü ve sürdürülebilir mali sonuçlar elde ettiklerini belirtti. Gölpınar'ın paylaştığı bilgilere göre brüt prim üretiminde yüzde 57 artışla 12.3 milyar TL'ye ulaşılırken, aktif büyüklük yüzde 63 artışla 19 milyar TL oldu. Vergi öncesi kâr yüzde 163 artışla 1.07 milyar TL, net kâr ise yüzde 97 artışla 783 milyon TL seviyesine çıktı. Gölpınar ayrıca, 6.5 milyar TL tutarında hasar ödemesi yaparak müşterilerinin yanında olmayı sürdürdüklerini vurguladı.

"Sermaye yeterlilik oranımızın yüzde 115 olması da müşterilerimiz ve paydaşlarımıza güven veriyor" diyen Gölpınar, yeni hayata geçirilen Mobilim Doğa uygulamasının acentelerin operasyonlarını tek noktadan kolaylıkla yönetmesini sağladığını da vurguladı.

Doğa Sigorta Mali ve İdari İşler Genel Müdür Yardımcısı Kuntay Baydar da toplantı kapsamında şirketin kuruluşundan bugüne geçen 10 yıllık gelişimini sunum eşliğinde aktardı. Satış ve Bölgeler Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay ise acente dağıtım kanalı stratejilerini detaylandırdı.



Kuntay Baydar

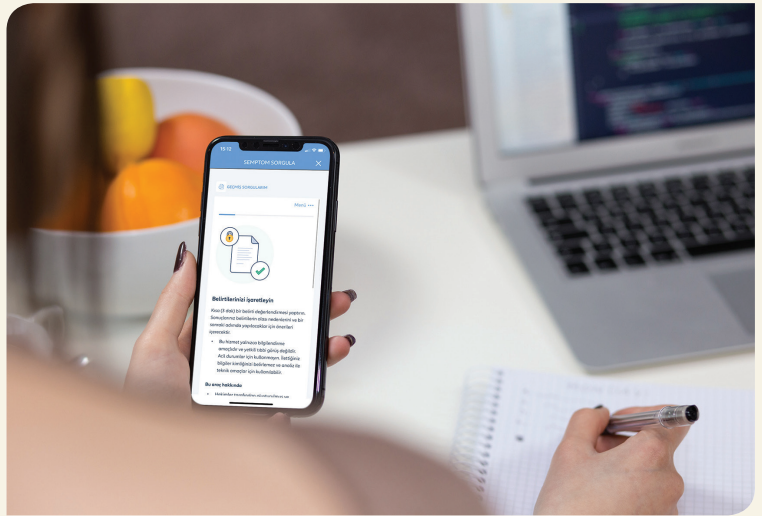
Workshop'larla devam eden programda beş farklı çalışma grubu, yeni fikir ve süreç geliştirme önerilerini yönetime sundu. Tüm bu projelerin 2025 sonuna kadar hayata geçirilmesine karar verildi.

Allianz'ın sağlık müşterileri semptomlarını sorgulayabiliyor

Allianz Türkiye, dijital sağlık hizmetleri alanındaki yatırımlarına bir yenisini ekledi. Sağlık müşterilerinin değişen ihtiyaçlarını karşılamak ve onların yaşam boyu sağlık partneri olma hedefini güçlendirmek üzere geliştirilen yapay zekâ destekli "Symptom Sorgulayıcı", Allianz'ın mobil uygulaması üzerinden hizmet vermeye başladı.

Bu yeni özellik sayesinde kullanıcılar, cep telefonları üzerinden yaşadıkları semptomları anında sorgulayarak doğru bilgilere ulaşabiliyor, gerektiğinde online uzman doktor randevusu olarak tamamen dijital sağlık hizmeti deneyimi yaşayabiliyor.

Veri güvenliğine azami önem veren çözüm uluslararası sertifikalarla desteklenirken, müşteriler bu hizmetten poliçe süresi boyunca ücretsiz ve sınırsız yararlanabiliyor.



AKLIN YOLU BES



Anadolu Hayat Emeklilik'ten bireysel emeklilik yaptırarak; altın, gümüş, döviz ve hisse senedi gibi farklı yatırım araçlarının tümüne ulaşabilir, bu yatırım araçlarının sunduğu getiri fırsatına ek olarak %30 devlet katkısından faydalanabilirsiniz.

*Mevzuatta belirlenen koşullar dâhilinde.



Smart-i Awards 2025

kazananları sahneye çıkıyor!

Smart-i Awards 2025, sigorta sektörünün yaratıcılıkla harmanlanmış en başarılı projelerini ödüllendirirken; ilham verici paneli ve sürprizleriyle katılımcılarına unutulmaz bir deneyim sunmaya hazırlanıyor. Yapay zekâdan büyük veriye, müşteri deneyiminden dijital dönüşüme kadar sektörü dönüştüren tüm başlıklar, bu sahnede konuşulacak...

Sigorta sektörünün inovasyon odaklı ilk ve tek ödül programı Smart Insurance Awards (Smart-i Awards) bu yıl dördüncü kez düzenleniyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin Ana Sponsor olduğu, Türkiye Sigorta'nın Altın Sponsor, RS Otomotiv'in Ödül Sponsoru olarak desteklediği Smart-i Awards 2025 töreni, 14. Sigorta Haftası ve 4. Uluslararası Sigorta Zirvesi kapsamında 29 Eylül 2025'te gerçekleşiyor. Türkiye'den ve dünyadan sektörün en güçlü isimleri aynı gün Swissôtel İstanbul'da olacak.

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 (nesnelerin interneti) gibi teknolojilerin iş modelleri ve müşteri deneyimleri üzerindeki etkileri, bu yılki başvurulara yön verdi.

GÜÇLÜ JÜRİ

Yarışmanın güçlü ve deneyimli jüri kadrosu, projeleri iki aşamalı bir sistemle

INSURTECH 2.0

OLASILIKLARI KEŞFET

Karar Vericiler Hazır!

Abdullah Çetin
Akıllı Yaşam Dergisi
Yazı İşleri Müdürü

Ali Tuğrul Uzun
KPMG Türkiye
Sigortacılık Sektörü Lideri

Berrin Dinç
Türkiye Sigorta Acenteleri
Federasyonu Başkan Yardımcısı

Doç Dr. Hasan Meral
Marmara Üniversitesi
Öğretim Üyesi

Nihal Asker
RS Holding
Yönetim Kurulu Üyesi

Rahim Ak
Habertürk
Finans Editörü

Selcen Doğan Gür
Sigorta ve Reasürans Brokerleri
Derneği Yönetim Kurulu Üyesi

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

Şebnem Yalçinkaya
Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı
Müdürü

değerlendirdi. 2025 seçici kurulunda yer alan isimler şöyle: Akıllı Yaşam Yayın Danışmanı Abdullah Çetin, KPMG Türkiye Sigortacılık Sektörü Lideri Ali Tuğrul Uzun, Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu Başkan Yardımcısı Berrin Dinç, Marmara Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Hasan Meral, RS Holding CEO'su Nihal Asker, Habertürk Finans Editörü Rahim Ak, Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Selcen Doğan Gür, İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı ile Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Müdürü Şebnem Yalçinkaya.

SİGORTACILIĞIN GELECEĞİNE BAKIŞ

Smart-i Awards 2025 ödül töreni, sadece ödüllerle değil bir panelle de sektörün geleceğine ışık tutacak. Altın Sponsor Türkiye Sigorta ev sahipliğinde düzenlenecek "InsurTech 2.0: Teknoloji ve İnovasyonla Sigortacılığın Geleceğini Şekillendirmek" başlıklı panelde, yapay zekâdan müşteri deneyimine, yeni nesil sigortalıdan dijital iş birliklerine kadar birçok önemli konu masaya yatırılacak.

Panelin moderatörlüğünü Prof. Dr. Selim Yazıcı yapacak. Türkiye Sigorta

Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Çiğdem Kılıç, Turkcell Dijital İş Servisleri, Genel Müdürü Gürkan Arpacı, Treomind Yönetici Ortağı Hakan Tarhan ve UiPatch Türkiye ve Doğu Avrupa Başkan Yardımcısı Tuğrul Cora da konuşmacı olarak yer alacak.

BAŞVURU GELİRLERİ "GELECEĞİN ARILARI"NA

Yarışmanın başvuru gelirleri, her yıl olduğu gibi bu yıl da Türk Eğitim Vakfı'nın WBN Türkiye "Geleceğin Arılan" burs fonuna aktarılıyor. Böylece mühendislik fakültesinde okuyan genç kızlara eğitim desteği sağlanıyor.

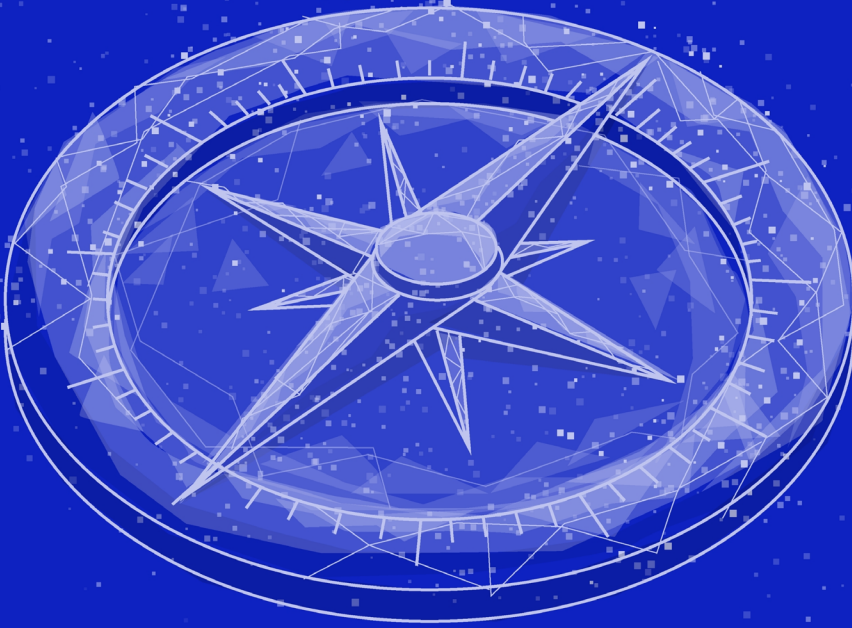
KAPADOKYA'DA BALON TURU ÇEKİLİŞİ

Tüm sektör paydaşlarının geniş katılımıyla gerçekleşecek törende, bir de çekiliş yapılacak. Ürgüp Belediyesi, NFT üzerinden yapılacak çekilişle bir talihliye Kapadokya'da 2 kişilik konaklama ve balon turu hediye edecek.

Smart-i Awards 2025, yalnızca bir ödül töreni değil aynı zamanda ilham veren fikirlerin, iş birliklerinin ve teknolojik dönüşümün merkezi. Sigorta sektörünün tüm paydaşları bu özel günde 29 Eylül 2025'te Swissôtel'de buluşuyor!

INSURTECH 2.0 OLASILIKLARI KEŞFET

Smart-i Awards 2025:
Sigortada Yeniliğin Ödül Gecesi



HEMEN KAYDOL | LCV
smartiawards.com

Ödül Töreni

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

Ana Sponsor



Altın Sponsor



Ödül Sponsoru



smart*i*
awards

Emekliliğin geleceği dijitalde yazılıyor

Dijital BES başvurularında yüzde 44 pazar payıyla lider olan Garanti BBVA Emeklilik'in bu başarısı, sadece teknolojik değil stratejik bir dönüşümün göstergesi olarak nitelendiriliyor. Genel Müdür Gökhan Koca, "BES'i sadece bir birikim değil, aynı zamanda güçlü bir yatırım aracı olarak tanıtıyoruz" diyor...



Gökhan Koca
Garanti BBVA Emeklilik
Genel Müdürü

Garanti BBVA Emeklilik, bireysel emeklilik, hayat ve sağlık sigortacılığı alanlarındaki güçlü konumunu; yenilikçi ürünleri, dijitalleşme yatırımları ve müşteri odaklı yaklaşımıyla daha da ileri taşıyor.

Geçen yılın sonunda göreve gelen Genel Müdür Gökhan Koca, bu kısa sürede şirketin stratejik dönüşümüne yön verirken, fon yönetiminden dijital satışlara, tamamlayıcı sistemlerin entegrasyonundan müşteri deneyimine kadar birçok alanda dikkat çekici adımlar atılmasına öncülük ediyor.

Koca ile 2025'in ilk yarısını sektör liderliğiyle kapatan şirketin önümüzdeki dönem hedeflerini, dijitalleşme vizyonunu ve BES'in geleceğine dair öngörülerini konuştuk...

Garanti BBVA Emeklilik'in stratejik vizyonunu nasıl tanımlarsınız? Lider pozisyonuna geldiğiniz 25 Aralık 2024'ten bu yana bu vizyonda ne gibi gelişmelere odaklandınız?

Garanti BBVA Emeklilik olarak üç ana faaliyet alanımız olan bireysel emeklilik, hayat ve sağlık sigortacılığı alanlarında sektör liderliği hedefliyoruz. Bireysel emeklilik alanında müşteri tabanımızı genişletmek adına Garanti BBVA müşterileri arasında penetrasyonumuzu artırmaya ve yeni müşteri kazanımına; fon büyüklüğümüzü artırmak adına da katkı payı ve ek katkı payı artışına odaklanarak üretim kapasitemizi artırmaya öncelik verdik.

Hayat sigortacılığı alanında kredi bağlantılı ürünlerde prim üretimimizi artırmak için "Kredi Ödeme Güvencesi" penetrasyonumuzu; kredi ilişkisiz ürünlerde ise prim üretimimizi artırmak için Prim İadeli Hayat Sigortası, Kazançlı Yaşam Sigortası, Grup Hayat Sigortası, Garantör Hayat Sigortası, Kredi Kartı Ödeme Güvencesi Sigortası, Kritik Kadın/Erkek Hastalıkları Sigortası, Ameliyat Sigortası gibi ürünlerimizin penetrasyonunu artırmaya yoğunlaştık.

Elbette tek önceliğimiz bunlar değil. Müşterilerimizin sigorta ürünlerimizle kendilerine sağladıkları güvenciyi sürdürebilmelerini önemsiyor ve poliçelerini her yıl yenilemeleri için de çeşitli avantajlar sunuyoruz.

Sağlık sigortacılığı alanında ana hedefimiz ise diğer iki faaliyet alanımızla orantılı bir pazar payına ulaşmak. Bunun

için konsantre olduğumuz ürün de Grup Tamamlayıcı Sağlık Sigortası. Burada da diğer alanlardaki başarılarımıza ulaşmak adına mevcut müşterilerimiz arasında penetrasyonu artırma ve poliçe yenileme oranlarını iyileştirme konusundaki çalışmalarımıza devam ediyoruz.

2025 yılının ilk 6 ayını genel olarak nasıl değerlendiriyorsunuz? Şirketin büyümesine en çok katkı sağlayan ürün veya hizmetler hangileri oldu?

Şirket olarak 2025'in ilk yarısında güçlü bir performans sergiledik. Önümüze koyduğumuz hedefleri azim ve kararlılıkla gerçekleştirdiğimiz bir dönemdi.

Bireysel emeklilik alanında gönüllü BES ve otomatik katılım sistemi (OKS) toplamına bakıldığında yüzde 17.3 pazar payıyla geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 8.4 artışla 3.3 milyon katılımcıya ulaştık. Fon büyüklüğünü de yüzde 59 artışla 221.9 milyar TL'ye ulaştırarak yüzde 14.2 pazar payı elde ettik.

“ 18 yaş altı BES'te 34 binin üzerinde yeni katılımcı ve yüzde 25.7 pazar payıyla sektöre en çok katılımcı dahil eden şirket olduk. BES'i her zaman hem geleceğe yapılan anlamlı bir yatırım olarak göstermeyi hedefliyoruz hem de somut faydaları anlatıyoruz. Bununla birlikte çocukların ve gençlerin gündeminde yer bulan okula dönüş, ara tatil, karne gibi dönemlerde onların ihtiyaç ve isteklerine hitap edebilecek kampanyalar düzenliyoruz. ”

İlk 6 ayda bankasürans kanalında 16.5 milyar TL ile sektördeki en yüksek katkı payının sahibi olduk. Yine aynı süre zarfında 7.8 milyar TL ile sektörün en yüksek ek katkı payı toplayan şirketiz.

OKS katılımcı sayısı, işveren sayısı ve fon büyüklüğünde en çok pazar payı kazanan şirket olduk. OKS'de katılımcı sayımız geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 8.8 artarak 1.8 milyona, fon büyüklüğü de yüzde 49 artarak 14.1 milyar TL'ye ulaştı.

Hayat sigortaları toplam prim üretimimizi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 100 büyütürken 7 milyar TL'ye ulaştık. Kredi bağlantılı ürünlerdeki prim üretiminde yüzde 104, birikimli ürünlerde yüzde 84 ve ihtiyaca yönelik ürünlerde yüzde 108 artış kaydettik.

İlk 5 ayda bankasürans kanalı toplam prim üretiminde 6.8 milyar TL ve yüzde 14.5 pazar payıyla, kredi bağlantılı hayat sigortası prim üretiminde 4.6 milyar TL ve yüzde 13 pazar payıyla, birikimli hayat sigortası prim üretiminde de 1.4 milyar TL ve yüzde 21 pazar payıyla özel sektör lideri olduk.

Garantör, Grup Hayat Sigortası, Grup Kritik Hastalıklar Sigortası ve Grup Ameliyat Sigortası gibi ürünlerdeki önemli



çalışmalarla prim üretimimizi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 115 artırarak 705 milyon TL'ye çıkardık.

Garanti BBVA Emeklilik fonlarının performansını nasıl değerlendiriyorsunuz? Hangi fonlar öne çıktı?

Gönüllü BES fonlarımızın az da olsa sektörün üzerinde getiri sağladığını söyleyebiliriz. İlk 6 ayda fonlarımız ortalama yüzde 22.4 getiri sağlarken sektör ortalaması yüzde 22.3'tü. OKS fonlarımız ise sektörün oldukça üzerinde getiri sağladı. Aynı dönemde fonlarımız yüzde 14.4 getiri sağlarken sektör ortalaması yüzde 13.2'yd.

Gönüllü BES fonlarımızdan en yüksek getiriye sağlayan üç fonumuz sırasıyla yüzde 39 ile Altın Katılım Emeklilik Yatırım Fonu, yüzde 35 ile Karma Emeklilik Yatırım Fonu ve yüzde 25 ile de Para Piyasası Emeklilik Yatırım Fonu oldu. En yüksek getiri sağlayan ikinci fonumuz olan Karma Emeklilik Yatırım →



Kritik kadın hastalıklarına karşı önlem almak istiyorsanız, birlikte yaparız!

Garanti BBVA Mobil ya da Garanti BBVA Emeklilik web sitesinden ayda 50 TL'den başlayan ödemelerle jinekolojik kanser türleri, meme kanseri, tiroit kanseri gibi tedavisi uzun ve masraflı olan hastalıklara karşı kendinizi ve sevdiklerinizi finansal güvence altına alın.



Fonu, aynı dönemde yüzde 26.9 kazandıran Euro kurunun üzerinde getiri sağladı. İlk 6 ayda BIST 100 yüzde 1.2 kazandırırken, aynı dönemde Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu ile yüzde 6.4 getiri sağladık. Böylece BIST 100 Endeksi ve yüzde 4.2 getirisi olan Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu Endeksi'nin üzerinde bir performans sergiledik. Aynı dönemde Altın Katılım Emeklilik Yatırım Fonu ve Para Piyasası Emeklilik Yatırım Fonu katılımcısı en çok artan fonlar oldu.

Finans ve emeklilik sektöründe dijital dönüşümün rolü sizin için nedir? Emekliliğe yönelik dijital çözümler konusunda öne çıkan projelerinizden bahsedermisiniz?

Dijitalleşme, Garanti BBVA Emeklilik'in stratejisinin merkezinde yer alıyor. Satış ve hizmet süreçlerimizde dijital kanalların payı hızla artıyor. Müşterilerimize her geçen gün daha fazla işlemi, daha kolay ve kesintisiz bir şekilde dijitalden sunmak için çalışıyoruz. Yapay zekâ başta olmak üzere en güncel teknolojileri iş modellerimize entegre ederek müşteri deneyimini sürekli geliştiriyoruz.

Katılımcılar artık BES'i bankacılık işlemlerinin doğal bir parçası olarak görüyor. Biz de bu ihtiyacı erken fark ederek uzun süredir tüm BES işlemlerinin Garanti BBVA Mobil üzerinden yapılmasını sağlıyoruz. Sadece 3 adımda BES'e başlamak mümkün. Bugün dijital BES başvurularında yüzde 44 pazar payıyla lider konumdayız.

2024'te büyük ilgi gören dijital kampanyalarımıza bu yıl da devam ediyoruz. Müşterilerimiz ayda bin TL katkı payıyla BES'e başlayabiliyor, Bonus Kart ile yaptıkları ödemelerde 8 bin TL'ye kadar bonus kazanabiliyor. Elektronikten giyime, tatilden gıdaya kadar birçok sektörde hediye çekleri de sunuyoruz.

BES'i sadece bir birikim değil, aynı zamanda güçlü bir yatırım aracı olarak tanıtıyoruz.

“ Katılımcılarımızın fonlarını Otomatik Fon Koçu hizmetimizle aktif şekilde yönetiyor, 87 bine yakın müşterimizin 17 milyar TL'yi aşkın fonunu portföy uzmanlarımızla değerlendiriyoruz. Bu sayede piyasadaki dalgalanmalara hızlı uyum sağlanabiliyor. ”

İhtiyaç ve beklentilerin hızla değiştiği bir dönemde müşteri deneyimini iyileştirmek için hangi yenilikçi adımları atıyorsunuz?

Dijitalleşen dünyanın gerektirdiği tüm yenilikleri müşterilerimizle buluşturmak için hız kesmeden çalışıyoruz. Müşterilerimiz, bireysel emeklilik alanında Garanti BBVA Mobil'den kolayca sözleşme başlatabiliyor, birikimlerine ait güncel durumunu görüntüleyebiliyor, katkı payını değiştirebiliyor veya ek katkı payı yatırabiliyor.

Bu uçtan uca dijital deneyimi hayat sigortacılığı alanında da müşterilerimize sunmak için sıkı bir takvim ile çalışıyoruz. Bu yıl içerisinde Kritik Kadın Hastalıkları Sigortası, Kritik Erkek Hastalıkları Sigortası, Prim İadeli Hayat Sigortası ve Ameliyat Sigortası ürünlerimizi Garanti BBVA Mobil'den satmaya başladık. Önümüzdeki dönemde bu kanala elverişli tüm ürünlerimizi de bu kapsama eklemeyi hedefliyoruz.

“ Sağlıklı Yaşa platformumuzla müşterilerimize sağlıklı ve dolu dolu bir yaşam için ayrıcalıklı fırsatlar sunuyoruz. On binlerce kişinin faydalandığı bu program kapsamında; sağlıklı beslenme, yoga, meditasyon, gezi gibi alanlarda indirim ve avantajların yanı sıra ücretsiz etkinlikler de yer alıyor. ”

İlk yarının verileri ışığında, 2025'in ikinci yarısı için hedefleriniz neler?

Stratejik vizyonumuzun en önemli parçalarından biri dijitalleşme. Şu anda birçok ürünümüzü dijital kanallardan özel avantajlarla sunuyoruz. Önümüzdeki dönemde de bu kanallardan müşterilerimizin pek çok ihtiyacına hitap edebilecek geniş bir ürün yelpazesi sunmaya devam edeceğiz. Bunu ya-



Sağlıklı Yaşa ile kendinize iyi bakın

parken yalnızca bireysel değil, kurumsal müşterilerimize de dokunmayı, tüm taleplerine cevap bulabilecekleri bir kurum olmayı hedefliyoruz. Sadece satış esnasında değil, satış sonrasında da hem dijital kanallarımız hem de gelişmiş müşteri hizmetleri ağıımız sayesinde müşteri memnuniyetimizi en üst seviyede tutmayı ve önümüzdeki dönemde bunu daha da iyileştirerek yola devam etmeyi hedefliyoruz.

Önümüzdeki dönemde sektörü etkilemesini beklediğiniz, ekonomik gelişmeler veya müşteri davranışları üzerine öngörüleriniz neler?

Geçen yıl sisteme birçok esneklik kazandırıldı. Haziran 2024'te hayata geçen "temlik" uygulamasıyla katılımcılar, kredi çekerken birikimlerini teminat olarak gösterebilmeye başladı. Şu ana kadar temlik uygulaması kapsamında 497 milyon TL'lik kredi kullanımı için BES teminat olarak gösterildi.

Aynı yılın temmuz ayında yürürlüğe giren "kısmen ödeme" uygulaması ise evlilik, konut alımı veya doğal afet kaynaklı nakit ihtiyacı durumlarında katılımcıların birikimlerinin yüzde 50'sini çekebilmesine olanak tanıdı. Şu ana kadar kısmi çekiş uygulaması kapsamında BES'ten 384 milyon TL'lik ön ödeme alındı.

Önümüzdeki yıl hayatımıza girmesini beklediğimiz tamamlayıcı emeklilik sistemi (TES) ise sistemi çok büyük oranda etkileyecek. TES, halen birçok ülkede uygulanmakta olan, ikinci basamak sosyal güvenlik sistemi. Bildiğiniz gibi tüm dünyada ortalama yaşam süresi artıyor. Yaşlılık süresinin uzaması, daha uzun süre emekli maaşına ve sağlık güvencelerine gereksinim duymak anlamına geliyor. Fakat ne yazık ki insan ömrünün uzadığı, doğurganlığın azaldığı mevcut düzende, çalışanların ödediği primler bu güvencenin verilmesi için gereken tasarruflara yetmiyor. Bu yüzden de sosyal güvenlik sistemleri alarm veriyor. Bu sebeple, birinci basamak denilen -bizim SGK olarak bildiğimiz- devletin garantisi altında çalışan sistemlere ek emeklilik yapıları çıkarmak gerekiyor. İkinci basamak, bizdeki adıyla TES, işte tam da bu sebeple gündeme geldi.

2017 yılında hayatımıza giren OKS de benzer ihtiyaçlarla

ortaya çıkmış bir çeşit ikinci basamak emeklilik sistemi. Genel olarak dünyada çalışan başarılı ikinci basamak emeklilik sistemi modellerinden en önemli farkı, işveren katkısı olmaması ve çıkış opsiyonu bulunması. Yani çalışanın emeklilik yaşına kadar zorunlu olarak sistemde kalmasına gerek olmaması. Bu iki eksikliğin sisteme katılımı sınırladığı düşünüldüğü için değişikliğe ihtiyaç duyuldu.

Yepyeni bir model olarak sunulacak TES, hem dolaylı olarak Türkiye'de tasarrufların artması yoluyla refahı artıracak ve hane halkına ekonomik fayda sağlayacak hem de doğrudan çalışanların çok cazip teşviklerle para biriktirerek ilerleyen yaşlarında çalıştığı günlerdekine yakın bir gelir elde ederek daha güvenli ve mutlu bir dönem geçirmesine olanak tanıyacak.

TES'e ilişkin kapsam henüz net değil. OKS, 2017'den bu yana yaklaşık 9.9 milyon katılımcıyla yaklaşık 98 milyar TL fon büyüklüğüne ulaştı. Buradan yola çıkarak, TES hayatımıza girdiğinde, 10 yıl içerisinde gayri safi yurt içi hasıla içindeki payının yüzde 10'a, katılımcı sayısının da 2 yılda 20 milyona ulaşacağı öngörülüyor.

©





venhancer



Erdem Çalışkan
Venhancer CEO'su

Kurucusu Erdem Çalışkan liderliğinde kısa zamanda hızla büyüyen Venhancer; yazılım, siber güvenlik ve altyapı alanlarında uçtan uca dijital çözümleriyle sigorta sektörüne yeni bir vizyon kazandırmak istiyor. Yeni yazılımı Velura ile sigortacılık deneyimini yeniden şekillendirme iddiasını taşıyan şirketin hedefi, bir Türk unicorn'u (Turcorn) olmak...

Sigortacılığın dijital dönüşümünde yerli güç: Venhancer

Dijitalleşmenin sigorta sektöründeki etkisi her geçen gün artarken, bu dönüşümün merkezinde yer alan teknoloji firmalarının katkısı da dikkat çekiyor. Bu alanda öne çıkan şirketlerden biri de Venhancer.

2021 yılında kurulan şirket, kısa sürede Türkiye'nin önde gelen sigorta şirketlerine uçtan uca teknoloji çözümleri sunan önemli bir oyuncu haline geldi.

Sigortacılık teknolojileri alanında Türkiye'nin en büyük

oyuncularına hizmet veren Venhancer, geliştirdiği yenilikçi çözümlerle sektördeki dijital dönüşüme yön veriyor.

Şirket, tamamen kendi mühendislik ekibi tarafından geliştirilen VH Velura ana sigortacılık yazılımı, acente portalı, yapay zekâ destekli fraud önleme sistemleri ve yine kendi imzasını taşıyan akıllı asistanı VH Clara ile sigorta süreçlerini uçtan uca dijitalleştiriyor.

Venhancer CEO'su Erdem Çalışkan ile şirketin kuruluş hi-



kayesini, sigorta sektörüne sundukları çözümleri, yapay zekânın etkisini ve global hedeflerini konuştuk...

Sizi ve Venhancer'ı kısaca tanıyabilir miyiz? Kuruluş hikayeniz nasıl gelişti?

Makine mühendisiyim. Uzun yıllar perakende ve teknoloji sektörlerinde yöneticilik yaptım; Türkiye'de ve yurtdışında farklı şirketlerde görev aldım. 2021 yılının sonunda ise artık kendi vizyonumu hayata geçirme kararı aldım ve Venhancer'ı kurdum.

Finans ve sigorta odaklı uygulamalar geliştirerek işe başladık. Bu alanlardaki ihtiyaçları iyi analiz ettik ve zamanla altyapı, güvenlik ve yapay zekâyı da kapsayan bir hizmet yelpazesine ulaştık. Bugün Venhancer; üretim gücünü kendi bünyesinde barındıran, mühendisliğini dışarıdan değil, tamamen içeriden sağlayan bir teknoloji firması konumunda.

Sigorta sektörüne yönelik hangi çözümleri sunuyorsunuz?

Venhancer, sigortacılık sektöründe hem operasyonel süreçleri hem de müşteriyle buluşma noktalarını dönüştürüyor. Dijital dağıtım kanallarına yönelik geliştirdiğimiz çözümlerle sigorta şirketlerinin erişimini genişletiyor, satış ve hizmet süreçlerini daha etkin hale getiriyoruz.

Yazılım geliştirme gücümüz, kullanıcı deneyimini önceliklendiren UI/UX tasarımı yaklaşımımızla birleşerek, sigortacılık ürünlerinin dijital dünyada en doğru, hızlı ve anlaşılır şekilde sunulmasını sağlıyor. Böylece sigorta şirketleri, müşterilerine güven veren, kesintisiz ve modern bir dijital deneyim sunabiliyor.

En son önemli çalışmalarımızdan biri de kendi Ar-Ge'mizle geliştirdiğimiz Velura adlı sigortacılık yazılım framework'ü (yazılım iskeleti). Bu framework üzerinde acente uygulamaları, ürün tanımlama sistemleri, hasar yönetim araçları gibi modüller çözümler geliştiriyoruz. Hedefimiz, sektöre modern, hızlı, yapay zekâ destekli ve kullanıcı dostu sistemler kazandırmak.

Clara adını verdiğimiz bir yapay zekâ destekli bilgi asistanımız da sigorta satışından poliçe oluşturmaya, provizyon ve hasar süreçlerine kadar birçok alanda kullanılabilir.

Şirketlerin altyapı ve siber güvenlik alanlarında da aktif olarak hizmet veriyoruz. Monitoring servislerimizle kesintisiz sistem

takibi sağlıyoruz. Çünkü sigortacılıkta süreklilik çok kritik.

Yapay zekâ destekli fraud (dolandırıcılık) çözümlerimiz ise riskleri proaktif şekilde tespit ederek şirketleri milyarlarca liralık potansiyel kayıptan koruyor.

“ Venhancer kendi imzasını taşıyan yeni ana sigortacılık yazılımı VH Velura ile elementer ve hayat sigortasındaki süreçleri dijitalleştirip hızlandırırken, bu süreçlerde yaşanan kullanıcı kaynaklı hataları minimuma indirmeyi hedefliyor. VH Velura'nın parametrik ekran mimarisi, low-code yaklaşımıyla yeni ürünlerin haftalar yerine günler içinde hayata geçirilmesini sağlıyor. ”

Venhancer'ın müşteri portföyü nasıl şekilleniyor?

Türkiye'deki neredeyse tüm büyük sigorta şirketleriyle çalışıyoruz. Kimi zaman yazılım, kimi zaman siber güvenlik, kimi zaman da altyapı çözümleriyle katkı sağlıyoruz. Hem elementer, hem hayat hem de sağlık sigortası branşlarında aktif projeler yürütüyoruz. Dijital dağıtım kanallarına yönelik uygulamalarda da oldukça fazla iş yapıyoruz. Kısacası, uçtan uca bir teknoloji üreticisiyiz ve sektörün dijital dönüşümüne doğrudan katkı sağlıyoruz.

Sigorta sektörünün teknolojiye adaptasyonu hakkında ne düşünüyorsunuz?

Sigorta teknolojileri, bankacılıkla kıyaslandığında henüz geriden geliyor. Ancak hem dünyada hem Türkiye'de bu alanda büyüme potansiyeli çok yüksek. Özellikle dijital dağıtım kanalları, yapay zekâ entegrasyonu ve sürdürülebilir altyapı alanlarında ciddi bir yatırım ihtiyacı var. Büyük şirketler bu dönüşümü başlatmış durumda ama orta ve küçük ölçekli şirketlerin de bu sürece dahil olması gerekiyor. Aksi takdirde pazar, teknolojik olarak daha sürdürülebilir olan oyunculara kayacaktır. →



“ Venhancer staj programları, mentorluk ve kariyer koçluğu süreçleriyle genç yazılımcıların profesyonel gelişimlerini destekliyor, başarılı öğrenciler için işe yerleşme fırsatı sunuyor. ”

Venhancer olarak sektöre nasıl bir katkı sağlıyorsunuz? Neden sizinle çalışılmalı?

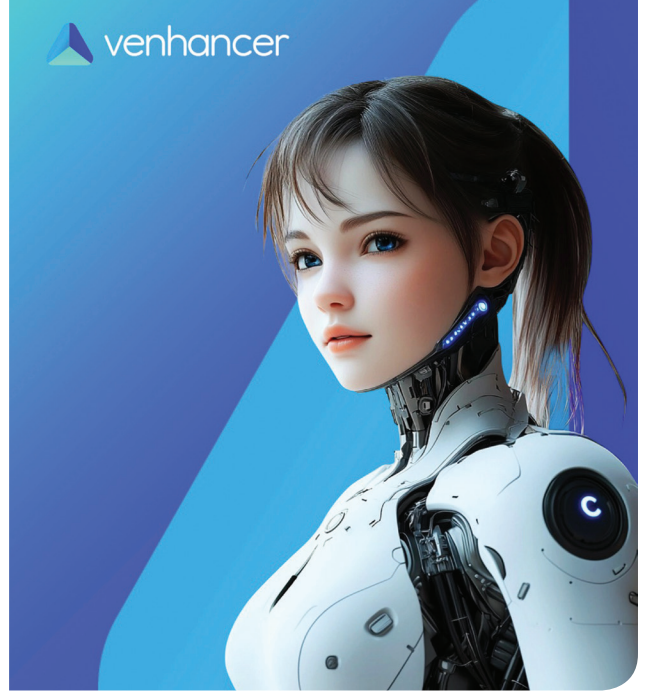
Biz sadece yazılım üreten bir firma değiliz. Sigortacılık alanında derin bir uzmanlığa sahibiz. Bu domain bilgisini, uçtan uca teknoloji çözümleriyle birleştirebilen nadir şirketlerden biriyiz. Üstelik yazılımın yanı sıra altyapı ve siber güvenlik gibi hayati konuları da kapsayan bir hizmet bütünlüğü sunuyoruz. Yani sadece bir çözüm değil, sürdürülebilir bir dijital dönüşüm ortağıyız.

Global pazarlarda neler yapıyorsunuz?

Şu anda Avrupa ve Azerbaycan pazarlarına odaklanmış durumdayız. Hollanda’da bir ofisimiz bulunuyor. Türkiye’de geliştirdiğimiz ürün ve bilgi birikimini yakın coğrafyalara ihraç etmeye çalışıyoruz. Güney Afrika gibi uzak pazarlarda da geçmişte işlerimiz oldu. Ancak önceliğimiz şu an Türkiye’den yurt dışına doğrudan ihracat.

Venhancer’ı 5 yıl sonra nerede görüyorsunuz?

Hedefimiz, Türkiye’den çıkmış bir unicorn (Turcorn) olmak. Yazılım kaslanımızı, mühendislik altyapımızı ve yapay zekâ yetkinliklerimizi bu yönde geliştiriyoruz. T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından başlatılan Turcorn 100 programına katılmayı planlıyoruz. Şu anda Türkiye’de 6 resmi Turcorn (milyar dolar değerlemeye ulaşan ve Türkiye’de faaliyet gösteren teknoloji tabanlı girişimler) var. Biz de sigorta teknolojileri alanında bu ligde yer almak istiyoruz.



SAĞLIK SİGORTASI İÇİN İNTERAKTİF VE MOTİVE EDİCİ BİR DENEYİM

Venhancer, Türkiye’de bir ilke imza atarak kez geliştirdiği oyunlaştırılmış sağlık sigortacılığı yazılımıyla da kullanıcıların sağlık sigortası süreçlerini interaktif ve motive edici bir deneyime dönüştürüyor. Şirket, yine geliştirdiği mobil sigortacılık ve risk yönetim uygulamalarıyla sektörün dijital altyapısını bütüncül bir şekilde güçlendirmeyi amaçlıyor.





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.



Güçlü bilançolar sektöre güveni artırıyor

Türkiye Sigorta Birliği verilerine göre sigorta sektörü 2025'in ilk yarısında, aktif büyüklük ve özsermaye artışında dikkat çeken bir ivme yakalayarak hem finansal istikrarını güçlendirdi hem de yatırımcı güvenini pekiştirdi. Aktif büyüklük 2.9 trilyon TL'ye ulaştı, sermaye gücü yüzde 58 arttı...

2025 yılının ilk yarısında sigorta sektörü, güçlü sermaye yapısı ve büyüyen bilançosuyla istikrarını pekiştirdi. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre sektörün toplam aktif büyüklüğü yüzde 56 artarak 2.9 trilyon TL'ye yükseldi. Aynı dönemde özsermaye büyüklüğü yüzde 58 artışla 324.1 milyar TL'ye ulaştı. Bu performans, sektörün ekonomik risklere karşı dayanıklılığını artırırken, uzun vadeli finansman sağlama kapasitesini de güçlendirdi.

SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME İÇİN SAĞLAM TEMEL

Sermaye yapısındaki bu güçlenme, sigorta şirketlerinin yükümlülüklerini güvenle yerine getirmesini sağlarken, yeni yatırım stratejileri için de sağlam bir zemin oluşturdu. Güçlü bilançolar sayesinde sektörde hem yatırımcı güveni arttı hem de sermaye verimliliği yönünde önemli adımlar atıldı.

PRİM ÜRETİMİNDE YÜZDE 51 ARTIŞ

Yılın ilk yarısında toplam prim üretimi 576.3 milyar TL'ye ulaşarak geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 51 arttı. Hayat dışı branşların toplam içindeki payı yüzde 86 olurken, hayat ve bireysel emeklilik branşlarının payı yüzde 14 seviyesinde oluştu. Hayat dışı segmentte en yüksek prim üretimi yüzde 23 trafik, yüzde 22 sağlık ve yüzde 16 yangın/doğal afetler branşlarında kaydedildi.

YATIRIM GELİRLERİ DENGELİYOR

2025'in ilk yarısında yatırım gelirleri, teknik kârlılık üzerindeki baskıyı önemli ölçüde telafi etti. Ancak önümüzdeki dönemde faiz oranlarında olası düşüş olasılığı doğrultusunda bu katkının azalabileceği öngörüülüyor. Bu yüzden sürdürülebilir kârlılığın anahtarı, teknik kârın güçlendirilmesi olacak. Etkin hasar yönetimi, doğru fiyatlama ve rezerv politikaları sektörde uzun vadeli kârlılığın temel unsurları arasında öne çıkıyor.



Uğur Gülen

"EKONOMİYE UZUN VADELİ KAYNAK SAĞLIYORUZ"

TSB Başkanı Uğur Gülen, sektörün performansını şöyle değerlendirdi: "Sigorta sektörü aktif büyüklüğünü 2.9 trilyon TL'ye çıkararak yalnızca finansal istikrarını güçlendirmekle kalmadı, aynı zamanda ekonomimize uzun vadeli ve sürdürülebilir kaynak sağlamaya devam etti. Güçlü bilanço yapısı ve artan sermaye gücüyle sektörümüz, hem sigortalılar hem de yatırımcılar için güven ortamını pekiştiriyor. Bu sayede bireylerin ve işletmelerin risklerini daha etkin bir şekilde yönetmesine, aynı zamanda ülke ekonomisinin dayanıklılığının artmasına katkı sağlıyoruz. Önümüzdeki dönemde en temel önceliğimiz, sigortalılık oranlarının daha da yükselmesi ve sektörün ekonomiye katma değerini artırması olacak. Bu doğrultuda, dijitalleşme, ürün çeşitliliği ve müşteri odaklı yaklaşımlarımızı güçlendirerek daha geniş kitlelere ulaşmayı hedefliyoruz. Sigorta sektörü hem sosyal refahın yükselmesi hem de sürdürülebilir büyümenin desteklenmesi açısından stratejik bir rol üstleniyor. Biz de bu sorumluluğun bilinciyle hareket ederek, ülkemizin uzun vadeli kalkınma hedefleriyle uyumlu şekilde ilerlemeyi sürdüreceğiz."





“RAY BEEEEEE!”

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

Mobil Plus ile dijital deneyim bir üst seviyeye taşınıyor

Türkiye Sigorta, yapay zekâ destekli yeni mobil uygulamasıyla sektörde fark yaratıyor. Modern arayüzü ve kullanıcı odaklı tasarımıyla dikkat çeken uygulama, bireysel emeklilik ve sigorta işlemlerini hızlı, kişiselleştirilmiş ve erişilebilir hale getiriyor..

Türkiye Sigorta, mobil uygulamasında yepyeni bir döneme adım atıyor. Devreye alınan Türkiye Sigorta Mobil Plus, modern tasarımı, yapay zekâ destekli fonksiyonları ve kullanıcı dostu deneyimiyle sigorta ve bireysel emeklilik işlemlerini her zamankinden daha hızlı ve pratik hale getiriyor.

Baştan sona yenilenen tasarımıyla dikkat çeken Mobil Plus'un modern, sade ve akıcı arayüzü sayesinde kullanıcılar, sigorta ve bireysel emeklilik işlemlerini çok daha kolay yapabiliyor.

Yeni nesil grafiklerle zenginleştirilen "Birikim" menüsü, birikimleri anlaşılır ve keyifli bir şekilde takip etme imkanı sunuyor.

Mobil Plus, yapay zekâ desteğini de kullanıcı deneyiminin merkezine taşıyor. Kişiselleştirilmiş "BES Birikim Hikayesi" özelliği, her kullanıcıya özel birikim yolculuğunu görselleştiriyor ve ara ödeme fırsatlarını görmeyi sağlıyor.

Yapay zekâ destekli fatura okuma fonksiyonu ise sağlık harcamalarına ait faturaları otomatik algılayarak yükleme sürecini zahmetsiz hale getiriyor.

ŞEFFAF VE HIZLI

Yenilenen mobil uygulamayla fon değişikliği sadeleştirilmiş ekranlarla hızlıca yapılabilir. Toplu ödeme kolaylığı sayesinde geçmiş, gelecek ve ara ödemeler tek seferde akıllı bir şekilde mümkün oluyor. Sağlık teminatları, poliçe detayları ve anlaşmalı kurum bilgileri tek dokunuşla erişilebilir hale geliyor. Anlık takip özelliğiyle tüm hasar aşamalarının şeffaf bir şekilde izlenebiliyor, eksik evrak yükleme ve tazminat adınlarını da canlı izleme imkanı sağlanıyor.

Uygulama üzerinden konuma en yakın anlaşmalı oto servis ve çekici bilgilerine anında ulaşılabilir. Çekici izleme özelliğiyle çekicinin anlık takibi sağlanabilir, dövize endeksli hayat poliçesi detayları incelenebilir, nöbetçi eczane ve anlaşmalı kurum listeleri de uygulamaya giriş yapmadan görüntülenebilir. Uygulamaya eklenen geri bildirim fonksiyonu sayesinde kullanıcılar görüş ve



Çiğdem Kılıç

önerilerini kolayca iletebiliyor. Böylece Mobil Plus sürekli gelişen, kullanıcı odaklı bir platform haline geliyor.

"BİR UYGULAMADAN FAZLASI"

Türkiye Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Çiğdem Kılıç, Mobil Plus'ın yalnızca bir mobil uygulama değil, dijital bir yaşam asistanı olduğunu şöyle vurguluyor: "Yapay zekâ destekli BES birikim hikayesi, fatura okuma teknolojisi, akıllı doküman anlama gibi fonksiyonlarla sektörde birçok 'ilk'e imza atıyoruz. Bu sayede hem müşteri memnuniyetini hem de dijital verimliliği en üst seviyeye taşımayı hedefliyoruz."

BİLGE DESTEĞİ

Uygulamanın entegre dijital asistanı Bilge, kullanıcıların işlemlerini daha hızlı ve verimli yapabilmesi için yardımcı oluyor. Sadece bir tıkla işlemlerinizin durumunu öğrenip yönlendirebilir, sorularınıza anında yanıt bulabiliyorsunuz.



 **MAPFRE Sigorta**

İstikrarın da sigortası MAPFRE Sigorta.

Uluslararası Kredi Derecelendirme Kuruluşu
Fitch Ratings Finansal Güçlülük değerlendirmesinden
bu yıl da **AA+ aldık**, istikrarlı başarımızı bir yıl daha
ileri taşıdık. Gücümüzü koruyarak, başarılarımızla
hayata değer katmak için çalışıyoruz.

- ⊕ Güçlü ve yaygın iş ortağı ağı
- ⊕ Alanında uzman ekipler
- ⊕ Güçlü sermaye ve finansal performans

www.mapfre.com.tr

☎ 0850 755 0 755

    
MAPFRESIGORTA



Neova'dan finansal büyüme ve NeoSiber güvenlik atağı

2025'in ilk yarısında yüzde 50.6 artışla 14.1 milyar TL prim üretimine ulaşan Neova Sigorta, 1.2 milyar TL'lik net kârıyla dikkat çekti. Finansal büyümesini sürdüren şirket, dijitalleşme vizyonunun bir adımı olarak NeoSiber Güvenlik Sigortası'nı devreye aldı...

Neova Sigorta, 2025'in ilk yarısında hem finansal performansı hem de ürün geliştirme çalışmalarıyla dikkat çekti. Şirket, yılın ilk 6 ayında yüzde 50.6 artışla 14.1 milyar TL prim üretimine ulaştı. Net kârı 1 milyar 215 milyon TL olan şirketin aktif büyüklüğü 36 milyar TL'ye yükseldi. Öz sermaye kârlılığı ise yüzde 22 artış gösterdi.

Bu dönemde acente kanalı yüzde 67 ile prim üretiminde en yüksek paya sahip olurken, bankasürans ve broker kanalları da sırasıyla yüzde 65 ve yüzde 63 büyüme gösterdi. Neova Sigorta; sağlık, kasko ve ferdi kaza branşlarında sektör ortalamasının üzerinde büyüdü.

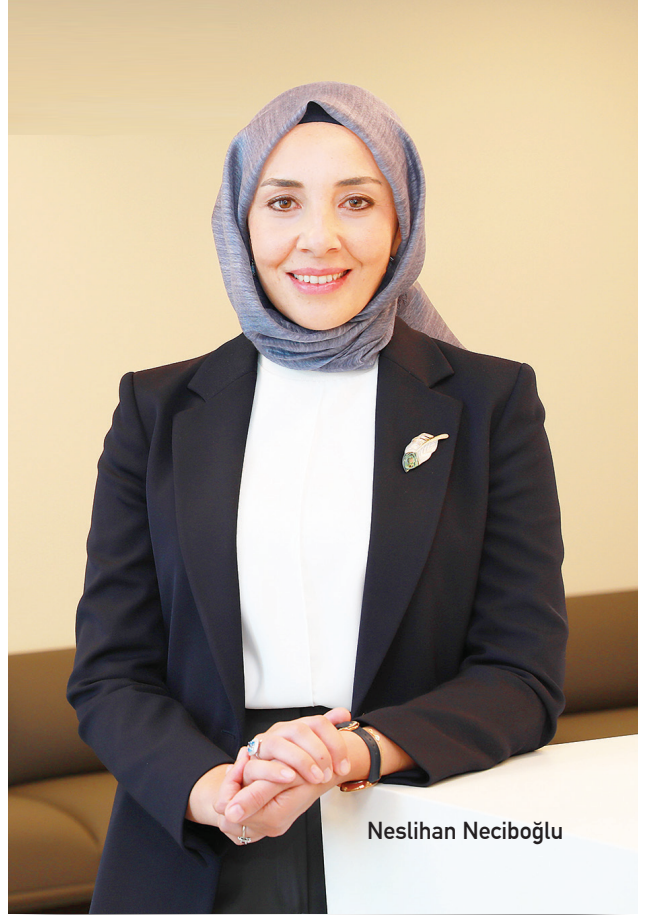
NEOSİBER İLE DİJİTAL TEHDİTLERE YANIT

Neova Sigorta, dijital dünyadaki risklere karşı NeoSiber Güvenlik Sigortası ile bireyleri ve işletmeleri güvence altına alacak yeni bir ürün geliştirdi. KOBİ'lerden bireylere kadar geniş bir hedef kitleye hitap eden NeoSiber, sadece hasar anına değil, proaktif risk önleme ve farkındalık oluşturmaya da odaklanıyor.

NeoSiber, yüksek teminatlı poliçeler için siber güvenlik danışmanlığı hizmeti de sunuyor. Danışmanlık süreci, sigortalılara gönderilen öz değerlendirme anketiyle başlıyor ve elde edilen skorlar doğrultusunda şirketlerin dijital güvenlik düzeyleri analiz edilerek rehberlik sağlanıyor. Bu süreç, sadece poliçeyi değil, kurumsal dijital olgunluğu da kapsayan bütünsel bir güvenlik yaklaşımını beraberinde getiriyor.

BİREYLER İÇİN DE GÜVENCE VAR

NeoSiber yalnızca işletmeler için değil, bireyler için de kapsamlı teminatlar sunuyor. Kimlik hırsızlığı, çevrimiçi dolandırıcılık, alışveriş sahtekârlığı, siber gasp gibi tehditlere karşı güvence sağlarken, dijital veri kaybı durumunda veri kurtarma masraflarını karşılıyor. Çalışan bireyler için, siber saldırılar nedeniyle yaşanabilecek gelir kaybı da ücret ikame teminatıyla poliçe kapsamına dahil ediliyor. Müşteriler "Avantaj" ve "Premium" paket seçenekleriyle teminat düzeyini belirleyebiliyor.



Neslihan Neciboğlu

NEOSİBER İÇİN ÖZEL BİR EKİP KURULDU

Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, finansal sonuçlar ve NeoSiber ürünüyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "2025'in ilk yarısında kaydettiğimiz artışlar, müşteri odaklı ürün geliştirme stratejimizin ve teknolojiye dayalı iş yapış biçimimizin bir sonucu. Bu başarı, dağıtım kanallarıyla kurduğumuz güçlü iş birliğinin yansıması. NeoSiber Güvenlik Sigortası ile ise bireylerin ve işletmelerin dijital güvenliğini en üst seviyede korumayı hedefliyoruz. Sadece zarar anında değil, her an destek olan ve farkındalık yaratan bir yapıyı hayata geçirdik."

NeoSiber'in geliştirilmesi ve sürdürülebilirliği için Teknopark İstanbul'daki Ar-Ge yapılanması kapsamında özel bir ekip kurulduğunu belirten Neciboğlu, bu yapının teknolojik gelişmeleri takip ederek ürünü sürekli güncel tutacağını ifade etti. ©

Sevgidir yuvayı yuva yapan, Türk Nippon'dur onu sıcak tutan!



Hayalini kurduğunuz eve sahip oldunuz ve yuvanızı kurdunuz.

Türk Nippon Sigorta'ya gelin, evinizi ve eşyalarınızı, doğal afetlerden yangına, hırsızlıktan su basmasına kadar tüm risklere karşı koruyalım. Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.

ONLINE PSİKOLOG HİZMETİ
8 Seans psikoterapi paketi ücretsiz.

ONLINE DİYETİSYEN HİZMETİ
8 Seans diyetisyen kontrolü ücretsiz.



“Zihnimi sigortalamak isterdim”



Ocean's 7 parkurlarını geçen ilk Türk yüzücü Bengisu Avcı, AXA Türkiye'nin desteğiyle yalnızca fiziksel sınırları değil, risk algısını da aştı. Avcı'ya göre sigorta sadece kaza anı için değil, zihinsel yükü hafifletmek için de bir destek. Avcı, AXA Türkiye ile çıktığı yolculukta bunu gerçek anlamda deneyimlediğini söylüyor...

AXA Türkiye'nin değerler ortağı Bengisu Avcı, açık su yüzme dünyasının en zorlu parkurlarından biri olarak kabul edilen Ocean's 7 serisini tamamlayarak Türk spor tarihinde bir ilke imza attı.

Bengisu Avcı, bu tarihi yolculuğu AXA Türkiye ile birlikte yalnızca sportif bir hedef olarak değil, iklim değişikliğine ve çevresel risklere dikkat çekmek amacıyla gerçekleştirdi. “Gelecek neden bir risk olsun ki?” mottosuyla yüzerek hem doğaya hem de gelecek nesillere olan sorumluluğu vurguladı. 15 saat süren bu zorlu mücadelede 30 kilometreyi aşan bir mesafeyi yüzerek tamamlayan Avcı ile bu iş birliğinin ona kattıklarını, sporcu sigortalarının önemini ve gelecekteki projelerini konuştuk...

Açık su yüzücülüğüne ilginiz nasıl başladı? Bu yolculuğun başında sizi en çok motive eden şey neydi?

Benim için deniz her zaman özgürlüğün simgesiydi. Çocuktan beri suda olmayı, dalgaların içinde kaybolmayı çok sevdim. Açık su yüzücülüğüne ilgim de bu özgürlük arzusundan doğdu. Havuzda sınırlarla çevrili olmak yerine sonsuz denizin içinde kendimi keşfetmek beni daha çok heyecanlandırdı. Bu yolculuğun başında en büyük motivasyonum, sınırlarımı görmek ve kendime “imkansız” dediğim şeylerin aslında yapılabilir olduğunu kanıtlamaktı.

Bengisu Avcı

Oceans Seven parkurunu tamamlama fikri nasıl doğdu?

Oceans Seven'ı ilk duyduğumda kulağa neredeyse imkansız gelen bir hayal gibiydi. Dünyanın en zorlu açık su parkurlarından oluştuğunu bilmek beni hem korkuttu hem de inanılmaz cezbedi. "Bunu başarabilir miyim" sorusu kafamda yankılandıkça daha çok üzerine gitmek istedim. Hazırlık süreci fiziksel antrenman kadar zihinsel dayanıklılık gerektiriyordu. Soğuk sular, saatlerce süren yalnızlık, akıntılar ve beklenmedik doğa koşullarıyla mücadele ettim. Her etap bana hem bedenimin hem de zihnimin sınırlarını öğretti.

Tsugaru Kanalı'nda yüzmek nasıl bir deneyimdi? En unutulmaz etap hangisiydi?

Tsugaru Kanalı, dalgaları ve güçlü akıntılarla gerçekten efsanevi bir mücadeleydi. Fiziksel olarak çok yıpratıcıydı. Çünkü sürekli yön değiştiren akıntılarla boğuşmak zorunda kaldım. Zihinsel olarak da "asla bitmeyecekmiş" gibi hissettiren bir etap oldu. Ama aynı zamanda bana dayanıklılığın, pes etmemenin gerçek anlamını gösterdi.

Unutulmaz etap dendiğinde ise her parkurun ayrı bir hikayesi var ama Kuzey Kanalı benim için en özeliydi. Buz gibi sulara karşı verdiğim mücadele, hayatımda kendime en çok gurur duyduğum anlardan birini yaşattı.

Yaşadığınız en büyük kişisel kırılma anı neydi?

Her sporcunun yolculuğunda kırılma anları olur. Benim için en büyük kırılma, ilk ciddi başarısızlıkla yüzleştiğim andı. Çok çalışmış olmama rağmen bir parkuru tamamlayamamıştım. O gün yorgunluk, hayal kırıklığı ve güpheyle doluydum. Ama zamanla anladım ki aslında o başarısızlık, bana dayanıklılığın gerçek tanımını öğretti. Pes etmek yerine yeniden hazırlanmak, daha güçlü dönmek bana bugün geldiğim noktayı kazandırdı.

AXA Türkiye ile yollarınız nasıl kesişti? Ve bu iş birliğiniz size neler kattı?

AXA Türkiye ile yollarımız, hayallerimin peşinden koşarken kesişti. Onlar sadece bir sponsor olmadı; değerlerime, azmime ve inancıma ortak oldular. Bu iş birliği bana yalnızca maddi destek değil, aynı zamanda güçlü bir motivasyon ve "arkanda seni sonuna kadar destekleyen bir ekip var" duygusunu kattı. Bir sporcu için bu çok kıymetli.

Sadece bir sponsorluk ilişkisi kurmadık. AXA Sigorta ile benim için çok değerli olan iklim değişikliği, denizlerin korunması gibi konularda birlikte farkındalık yaratmak üzere yola çıktık. Benim sponsorluk tanımım her zaman şuydu: "Seninle bu yolda birlikte yürümeye hazırım." Medya ekibimle çalışmaya başladığımdan beri bu anlayışla ilerledim ve bu yüzden de yalnızca içime sinen, gençlere ilham verecek iş birliklerine "evet" dedim.

AXA Sigorta'nın desteğini en çok ne zaman ve nasıl hissettiniz?

Daha ilk parkur olan Molokai geçişine bile başlamadan, AXA Türkiye "Sana inanıyoruz" diyerek yanımda oldu. Bu benim için çok kıymetliydi çünkü bu geçişler ciddi anlamda tehlikeli.



Sporcular arasında dünyada hep aynı soru sorulur: "Sigortanı nereden yaptırıyorsun?" Çünkü riskler gerçek. Kuzey Kanalı'ndaki geçişimde eşim acil servise kaldırıldı ve 11 gün hastanede yattı. O süreçte AXA ekibiyle sürekli iletişimdeydim. Henüz ne olduğu belli bile değirken, hiçbir soru sormadan "Merak etme Bengisu, biz buradayız" dediler. İşte bu gerçek bir destek.

Sizce Türkiye'de sporcu sigortaları ne durumda? Gözlemlerinizi neler?

Kendi branşımdan örnek verebilirim. Açık su yüzme gibi ekstrem sporlar hala riskli görülüyor ve bu alanda eksikler var. Daha önce farklı bir sigorta şirketiyle Hawaii'ye gittiğimde denizanası teması sonucu hastaneye gitmek zorunda kaldım ama sigortam orada geçerli olmadığı için hastaneye alınmadım. İrlanda'daki geçişlerde tamamlayıcı sigortam sayesinde hiç sorun yaşamadım. Tedavi hemen başlatıldı. Benim branşımı yapanlara o yüzden öneriyorum. Yarışmalar organizasyonlar tarafından düzenlense bile bu sporlar hala riskli kategoride değerlendiriliyor. Oysa köpekbalığı saldırısı gibi olaylar neredeyse hiç olmuyor. Sadece 2019'da küçük bir türle bir temas yaşandı. Ama yine de önlem almak şart. Ben çok memnundum, içim çok rahattı, sadece yüzmeyi düşündüm.

Sırada "Nerenizi sigortalamak istediniz" gibi esprili ama düşündürülen bir sorumuz var...

Keşke zihnimizi sigortalayabilsek. Sanırım aklımlı ve zihnimi sigortalamak isterdim. Çünkü kazandığım tüm değerler, anılar zihnimde. Hiçbirini unutmak istemem. AXA Türkiye de bu yolculuğu bir kitap ya da belgesele dönüştürme konusunda bana destek olmayı düşünüyor. Bu benim için çok kıymetli. Zaten bu spordan para ya da madalya kazanmıyoruz. Asıl kazandığımız şeyler, yaşadığımız o eşsiz deneyimler. Bu yüzden aklımlı sigortalamak isterdim diyebilirim.

Gelecekte başka projeler olacak mı?

6 yaşından beri yüzüyorum, milli sporcuyum. Bu hep böyleydi, bundan sonra da değişmeyecek. Daha yapılacak çok şey var. AXA Türkiye de bu yolculukta benimle yürümeye devam edeceğine taahhüt etti.

ANADOLU SİGORTA

sağlık ve yangında fark yarattı

2025'in ilk 6 ayında yüzde 41 büyümeyeyle 44.5 milyar TL prim üreten Anadolu Sigorta, 5.2 milyar TL net kâr açıkladı. Aktif toplamı 111.9 milyar TL'ye ulaşan şirket, ikinci çeyrekte kârlılığını artırarak güçlü finansal yapısını pekiştirdi. Sağlık ve yangın, en yüksek prim üreten branşlar oldu...

İkinci yüzyılına giren Anadolu Sigorta, kârlılık odaklı üretim stratejisi doğrultusunda sürdürülebilir büyüme odağını koruyor. 2025'in ilk yarısında ortaya koyduğu bu güçlü finansal tablo da şirketin uzun vadeli hedeflerine sağlam adımlarla ilerlediğinin göstergesi olarak nitelendiriliyor.

2025'in ilk 6 ayında güçlü bir performans sergileyen Anadolu Sigorta, prim üretimini geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 41 artırarak 44.5 milyar TL'ye taşıdı. Kârlılığını da istikrarlı şekilde sürdüren şirket, yılın ilk yarısında 5.2 milyar TL net kâr elde etti.

Anadolu Sigorta'nın aktif toplamı 111.9 milyar TL'ye ulaşırken, yatırıma yönlendirilen portföy büyüklüğü yılbaşından bu yana yüzde 15.1 artışla 63.9 milyar TL oldu. Şirketin öz sermaye toplamı ise 31.5 milyar TL'ye yükseldi. Ortalama öz sermaye kârlılığı da yüzde 36.4 olarak gerçekleşti.

ANADOLU SİGORTA	06.2025	06.2024	Değişim (%)
			06.25-06.24
KAZA	944.782.966	575.014.071	64,3
HASTALIK/SAĞLIK	10.087.493.178	5.566.429.660	81,2
KARA ARAÇLARI	8.621.805.898	6.868.241.138	25,5
HAVA ARAÇLARI	174.196.235	408.857.076	-57,4
SU ARAÇLARI	1.064.105.968	786.474.967	35,3
NAKLİYAT	1.000.149.928	807.616.347	23,8
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	8.948.262.439	6.724.293.408	33,1
GENEL ZARARLAR	3.390.650.722	2.549.040.767	33,0
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	8.016.222.010	5.647.026.899	42,0
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	174.002.321	261.629.723	-33,5
GENEL SORUMLULUK	1.377.582.345	882.083.755	56,2
KREDİ	28.015.203	23.312.229	20,2
KEFALET	21.626.569	71.494.953	-69,8
FINANSAL KAYIPLAR	319.687.258	213.225.432	49,9
HUKUKSAL KORUMA	300.375.100	160.353.000	87,3
HAYAT DIŞI TOPLAM	44.468.958.139	31.545.093.428	41,0
HAYAT	0	0	
GENEL TOPLAM	44.468.958.139	31.545.093.428	41,0

2025 yılının ikinci çeyreğinde şirketin net kârı 3 milyar TL'ye ulaştı. Bu tutar, 2025 birinci çeyreğine göre yüzde 31.2, geçen yılın aynı çeyreğine göre ise yüzde 15.1 artış anlamına geliyor. Aynı dönemde hasar/prim oranında 3.4, bileşik rasyoda ise 1.9 puanlık iyileşme sağlandı.

Açıklanan verilere göre Anadolu Sigorta'nın en yüksek prim ürettiği branş 10.1 milyar TL ile "hastalık/sağlık" oldu. Onu sırasıyla 8.9 milyar TL ile "yangın ve doğal afetler", 8.6 milyar TL ile "kara araçları" ve 8 milyar TL ile "kara araçları sorumluluk" branşları izledi.

EMTİA BRANŞINDA ZİRVEDE

Anadolu Sigorta, Türkiye Sigorta Birliği'nin Haziran 2025 sonu verilerine göre emtia branşında en yüksek prim üretimine ulaşarak sektör liderliğini elde etti. 1 milyar TL'yi aşan prim üretimi, şirketin uzmanlık alanlarına ve müşteri güvenine dayalı güçlü performansını bir kez daha gözler önüne serdi. Emtia sigortalarında elde edilen bu başarı, Anadolu Sigorta'nın uzun yıllardır sürdürdüğü nakliyat sigortalarındaki liderliğinin doğal bir uzantısı olarak değerlendiriliyor. Şirketin dijital altyapısı da bu başarıda önemli rol oynadı. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Tokyürek, "Sektörde bir ilk olarak 2016 yılında hayata geçirdiğimiz dijital uygulamamız Ticari Şube ile sigortalılarımız, 7 gün 24 saat poliçe ve sertifika düzenleme, teklif alma ve süreç yönetimi gibi hizmetlere kolayca erişebiliyor. Bu sistem sayesinde hem hız hem güvenlik hem de müşteri memnuniyeti anlamında büyük avantaj sağlıyoruz" diyor.



Kerem Tokyürek

İŞİNİZİN DİJİTAL TARAFINDA

SİBER GÜVENCE NEOVA'DA

Siz de Neova'nın **NeoSiber Güvenlik Sigortası** ile işinizi güvence altına alın, dijital dünyada içiniz rahat olsun.



ÖZEL SİBER
GÜVENLİK
DANIŞMANLIĞI

444 1 636 | neova.com.tr

NEOVA
SİGORTA



Türk Reasürans

vergi rekortmenleri listesinde

Türk Reasürans, 2024'te Türkiye'nin en fazla vergi ödeyen şirketleri arasında yer aldı. 6'ncı kuruluş yılını kutlamaya hazırlandığı 2025'in ilk yarısında da istikrarlı büyümesini sürdüren şirket, aktif büyüklüğünü 35.7 milyar TL'ye, brüt prim üretimini ise 11.9 milyar TL'ye ulaştırdı...



Gelir İdaresi Başkanlığı, geçtiğimiz günlerde 2024 vergi-lendirme dönemine ilişkin en fazla vergi beyan eden mükellefler listesini yayınladı. Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın sermayesiyle kurulan Türk Reasürans, 2024 vergi döneminde Türkiye genelinde en fazla kurumlar vergisi ödeyen 100 şirket arasında 78'inci sırada yer aldı.

Kurulduğu günden bu yana sigorta sektöründe yerli kapasiteyi artırmaya ve ekonomik sürdürülebilirliğe odaklanan Türk Reasürans, dönem kârlarının desteğiyle 2024 yılı sonunda toplam öz kaynaklarını 6 milyar TL seviyesinin üstüne çıkardı. Aynı dönemde aktif büyüklüğünü 26.7 milyar TL'ye, net dönem kârını 3.1 milyar TL'ye yükselten Türk Reasürans, 14 ana branşta 17.1 milyar TL brüt prim üretti.

2024 sonunda reasürans payı düşülmüş sonuçlara göre yüzde 56 pazar payı elde eden şirket, 1.16 milyar TL'lik vergi ödemesiyle Türkiye genelinde en fazla kurumlar vergisi ödeyen 100 şirketten biri oldu. Türk Reasürans bu sonuçlarla birlikte, ismi açıklanan şirketler arasında listenin en genç kurumu unvanını da elde ederek dikkat çekti.

BÜYÜME YOLCULUĞUNA DEVAM

Türk Reasürans, 6'ncı yılını kutlamaya hazırlandığı 2025 yılının ilk yarısında da istikrarlı büyümesini sürdürüyor. Bağımsız denetimden geçmemiş sonuçlara göre, toplam öz kaynağını 7.8 milyar TL'nin üzerine çıkaran Türk Reasürans, aktif büyüklüğünü 35.7 milyar TL'ye, brüt prim üretimini ise 11.9 milyar TL'ye yükseltti. Şirketin ilk yarıda net dönem kârı ise 1.7 milyar TL olarak gerçekleşti.

"GÜVENİLİR BİR ÇATIYIZ"

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, sonuçları şu sözlerle değerlendirdi: "Elde ettiğimiz başarılar Türk Reasürans'ın sigorta sektörü için güvenilir bir çatı, iş ortakları için



Selva Eren

sağlam bir paydaş ve ülke ekonomimiz için güçlü bir destek konumunda olduğunu bir kez daha gösterdi. Kurumlar vergisi rekortmenleri arasında yer almanız, üzerimizdeki bu sorumlulukları daha da artırıyor. Kuruluşumuzun 6'ncı yılına yaklaşırken elde ettiğimiz finansal sonuçlar da büyüme yolculuğumuzun hızlı ve sağlam adımlarla ilerlediğinin kanıtı. Her adımımızda hem sektöre hem de ülke ekonomisine katkı sunma kararlılığımızı sürdüreceğiz."

Doğa sigorta

Geniřleyen Hizmet Ağımız ve Yeniliklerimiz ile Sağlığınızın Gvencesiyiz!

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile yaygın anlaşmalı özel hastane ağımızdaki, sağlık hizmetlerinden btcenizi yormadan rahatça faydalanabilirsiniz.

Police řartları çerçevesinde
"mr Boyu Yenileme Garantisi"
veriyoruz!

8-18 yaş arası
Çocukları ayrı
poliçelerde
sigortalıyoruz!

İlk sigortalanma
yaşını 56'dan 64'e
yükselttik!

Policeřini az kullanan
sigortalılara %25'e
varan indirim fırsatı
sunuyoruz!



0850 811 51 00



www.dogasigorta.com

Anadolu Hayat Emeklilik, aktif büyüklük rekoru kırdı

2025'in ikinci çeyreğinde aktif büyüklüğünü 323 milyar TL'ye çıkaran Anadolu Hayat Emeklilik; fon büyüklüğü, katılımcı sayısı, dijital ürün portföyü ve sürdürülebilirlik adımlarıyla güçlü bir performans sergiledi...

Anadolu Hayat Emeklilik, 2025'in ikinci çeyrek finansal sonuçlarını açıkladı. Şirket, aktif büyüklüğünü geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 48 artışla 323 milyar TL'ye, özkaynaklarını ise 9.6 milyar TL'ye çıkardı. Şirketin bireysel emeklilik sistemindeki toplam fon büyüklüğü 270 milyar TL seviyesine ulaştı.

3.1 milyonun üzerinde katılımcıya ulaşan Anadolu Hayat Emeklilik, 1.6 milyonu aşkın gönüllü BES katılımcısı ve 14.4 milyar TL'lik otomatik katılım fon büyüklüğüyle özel sermayeli şirketler arasında liderliğini sürdürdü. Ayrıca 360 bin çocuk katılımcı ile 18 yaş altı segmentte sektörde öncü konumunu pekiştirdi.

HERKES İÇİN GELECEK SİGORTASI

Hayat sigortası prim üretimini geçen yılın ikinci çeyreğine göre yüzde 70.7 artırarak 8.9 milyar TL'nin üzerine taşıyan Anadolu Hayat Emeklilik, dijitalleşme odağında da önemli yatırımlarını sürdürüyor. Şirketin AHE Online ve AHE Mobil platformları üzerinden satışa sunduğu ürün sayısı 11'e ulaştı. Bu ürünlerden en yenisi olan "Herkes için Gelecek Sigortası", yaşam teminatı ve düzenli tasarrufu bir araya getiriyor.

AHE Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak, dijitalleşme vizyonu ile ilgili şunları söyledi: "Hayat sigortası ve bireysel emeklilik sektöründe dijital yetkinliğe sahip lider şirket unvanımızı sürdürüyoruz. Ürün gamımızı dijital kanallardan genişleterek müşteri deneyimini geliştiriyor, kağıt tüketimini azaltarak çevresel etkimizi de azaltıyoruz."

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK RAPORU

Anadolu Hayat Emeklilik, Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) kapsamında ilk sürdürülebilirlik raporunu geçen temmuz ayında yayımladı. Kaygalak, bu adımı şöyle değerlendirdi: "Paydaşlarımız bu raporda sürdürülebilirlikle ilgili risklerimize, yönetim yaklaşımımıza ve stratejik vizyonumuza TSRS'ye uygun olarak ulaşabilecek. Bu şeffaflık anlayışıyla uzun vadeli değer yaratmayı sürdüreceğiz."

Fon çeşitliliği açısından da sektörde öncü adımlar atan şir-



Serkan Uğraş Kaygalak

ket, BES bünyesinde gümüşe dayalı ilk emeklilik yatırım fonunu kurarak bir başka ilki gerçekleştirdi. "AHE Gümüş Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu", portföyünü çeşitlendirmek isteyen katılımcılara alternatif bir yatırım fırsatı sunuyor.

BİLGİ GÜVENLİĞİNE ISO 27001 TESCİLİ

Bu arada Anadolu Hayat Emeklilik, ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi Sertifikası almaya hak kazandı. Şirketin ilk ISO belgesi olan bu sertifika, dijital güvenliğin kurumsal altyapıdaki önemini pekiştiriyor.

Kaygalak, "Bilgi güvenliğini kurum kültürümüzün temel unsurlarından biri olarak görüyoruz. Bu alandaki yetkinliklerimizi sürekli geliştirerek paydaşlarımıza güven veren bir dijital altyapı sunacağız" dedi.



Şimdi Yolculuk
DAHA GÜVENLİ

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



QTeam hayatın yanında, her anında!

QTeam, sadece sigorta ürünlerini değil; umudu, dayanışmayı ve güven duygusunu Türkiye'nin dört bir yanına taşıyor. QTeam etkinlikleri bir markalaşma çalışmasının ötesine geçip, aynı zamanda çok katmanlı bir sosyal temas ağı oluşturdu...

MaHer Holding çatısı altında faaliyet gösteren Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın öncülüğünde kurulan QTeam, 2025 yılına enerjik bir saha projesiyle damga vurdu. QTruck, QKaravan ve Quick Routes araçlarıyla donatılan ekip, festival alanlarından kamu kurumlarına, açılışlardan müzik etkinliklerine kadar geniş bir yelpazede halkla bir araya geldi. Söz konusu buluşmalar sadece sigortalılarla sınırlı kalmadı. QTeam; doktor, hemşire, polis, jandarma, savcı, idareci gibi pek çok kamu görevlisiyle temas kurarak moral ve güven verdi.

MaHer Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Bu saha hareketi, sigortacılığın sadece riskleri teminat altına almakla sınırlı bir iş olmadığını; toplumsal bağ kurmanın, dayanışmanın ve sahici iletişimin de en az poliçe kadar değerli olduğunu bir kez daha ortaya koydu" diyor.

"YOLA MOTORCULARLA ÇIKTIK, BUGÜN HERKESE YAN YANAYIZ"

Yaşar, QTeam'in çalışmaları ve saha serüveniyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Yıllar önce yola çıktığımızda hedefimiz motosiklet festivallerinde motorcularla bir araya gelmekti. Bugün geldiğimiz nokta çok daha geniş. Sadece motorcularla değil, Türkiye'nin dört bir yanındaki insanlarla temas halindeyiz. Yerel yöneticilerden kamu görevlilerine, vatandaşlarımızdan gençlerimize kadar herkesle bağ kuruyoruz. Acentelerimizle, iş dünyasının temsilcileriyle bir araya gelip ürünlerimizi tanıttık. Gittiğimiz şehirlerde sadece etkinliklerde değil, ekonomik katkı sağlayan açılışlar ve yatırımlarla da yer aldık."



tık. Gittiğimiz şehirlerde sadece etkinliklerde değil, ekonomik katkı sağlayan açılışlar ve yatırımlarla da yer aldık."

SOSYAL TEMAS AĞI

QTeam yolculuğunda, MaHer Holding iştirakleri Quick Sigorta, Corpus Sigorta Quick Hayat Sigorta, Quick Finans, QCAR Mobilite, OPAY Ödeme Sistemleri, MHR GYO, QC İnşaat şirketlerinin birçok yöneticisi ve çalışanı farklı etkinliklerde yer aldı. Şubat ayında Ataşehir ve Kocaeli'nde başlayan etkinlikler Ürgüp, Gaziantep Nurdağı, Antalya, Kaş, İstanbul, Gebze, Pendik, Kahramanmaraş, Ankara, Konya Meram, Selçuklu, Antalya-Korkuteli, Alanya, Bursa, Sivas-Suşehri, Koyulhisar, Göreme, Ürgüp-Aksalur, Fatsa, Diyarbakır, Şanlıurfa, İskenderun, Osmaniye, Kadirli, Çorum, Sinop, Samsun, Ordu, Artvin, Erzurum, Tokat-Niksar başta olmak üzere birçok il ve ilçede çeşitli ve birden fazla aktivitelerle gerçekleşti.

SIRADA NERELER VAR?

QTruck ve QKaravan'ın bundan sonraki durakları yine Türkiye'nin farklı şehirleri olacak. QTeam, aynı heyecan ve enerjiyle Çanakkale, Balıkesir-Ayvalık-Cunda, Muğla-Bodrum, Marmaris, Denizli, Ordu, Mersin-Tarsus, Elazığ, Kayseri başta olmak üzere birçok şehre ziyaret yapacak.

**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**



KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com

TARSİM'e yeni başkan

Tarım Sigortaları Havuzu'nun (TARSİM) Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine, Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Dr. Ahmet Bağcı atandı. 4 Ağustos 2025 tarihi itibarıyla yeni görevine başlayan Dr. Ahmet Bağcı'nın kamu yönetimi, ekonomi ve tarım sektörlerinde edindiği çok yönlü deneyimle TARSİM'e liderlik edeceği bildirildi.

1981 yılında Afyonkarahisar'da doğan Bağcı, Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü'nü bitirdi. Yüksek lisans eğitimini Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü ile İngiltere'deki Middlesex Üniversitesi'nde tamamladı. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Bölümü'nde doktora eğitimi alan Bağcı, Polis Akademisi ve TOBB ETÜ



Dr. Ahmet Bağcı

Üniversitesi'nde misafir öğretim üyeliği görevlerinde bulundu. Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Hazine ve Maliye Bakanlığı'nda uzman olarak çalıştı. Sırasıyla Sayıştay Başkanlığı'nda, Gençlik ve Spor Bakanlığı'nda ve Cumhurbaşkanlığı Genel Sekreterliği'nde çeşitli kademelerde görev aldı. Tarım Kredi Holding A.Ş'de Genel Müdür Vekilliği, Gübre Fabrikaları A.Ş'de Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği ile Tarım Kredi Kooperatifleri Genel Müdür Yardımcılığı görevlerinde bulundu. 2022 yılında Avrupa Birliği Brüksel Müşavirliği görevine başladı. 22 Haziran 2023 tarihli Cumhurbaşkanlığı Kararıyla Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı görevine atandı. İyi düzeyde İngilizce bilen Dr. Ahmet Bağcı, evli ve bir çocuk babası.

Unico Sigorta'da Batı Bölgeleri'ne deneyimli isim

Unico Sigorta'nın Batı Bölgeler Koordinatörlüğü görevine, sigorta sektörünün deneyimli ismi Cenk Gezer atandı. 18 Ağustos 2025 itibarıyla göreve başlayan Gezer; Batı Marmara, Doğu Marmara, Güney Marmara, Ege ve Akdeniz bölgelerinden sorumlu olacak.

Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu olan Cenk Gezer, kariyerine AXA Sigorta ve Güneş Sigorta'da satış ve bölge yönetimi alanlarında başladı. 2019 yılından itibaren Sompco Sigorta'da Marmara ve Batı İstanbul-Trakya bölgelerinde kıdemli yöneticilik yaptı.

Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, atamayla ilgili yaptığı açıklamada şu ifadelerle yer verdi:



"Bölgelerdeki varlığımızı güçlendirmek ve daha iyi hizmet sunabilmek için deneyimli insan kaynağına ihtiyaç

duyuyoruz. Cenk Gezer'in sektördeki birikimiyle Unico Sigorta'ya önemli katkılar sağlayacağına inanıyorum."



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?



1 Deprem gerçekleşir.



2 Kandilli Rasathanesi büyüklüğü doğrular.



3 Sigortalı riziko adresinin sigorta kapsamına alınabilir iller içerisinde olduğu teyit edilir.



4 Parametre tutuyorsa, işletmenin fiziksel zararı olup olmadığına bakılmaksızın ödeme yapılır.

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



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

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



DÜNYA EKRANI

SİGORTA ŞİRKETLERİ ve hava fotoğrafları üzerine yeni tartışma

Sigorta şirketleri, evleri uçaktan ve dronla görüntüleyerek risk analizi yapıyor. Kaliforniya'da gündeme gelen yeni yasa tasarısıyla, bu uygulamaların şeffaflık içinde yürütülmesi hedefleniyor...

ABD'de sigorta şirketleri, evleri kuş bakışı görüntüleyerek değerlendirme yapma yöntemine hızla yöneliyor. Dronlar ve uçaklarla çekilen bu görüntüler, yalnızca kasırga, dolu ve yangın gibi felaketlerden sonra hasar tespitinde değil; aynı zamanda poliçe yenileme ya da iptal kararlarında da kullanılıyor.

Ancak, özellikle Kaliforniya eyaletinde bu uygulama tepkilere neden oldu. Kaliforniya Meclisi'nde gündeme gelen bir yasa tasarısı, sigorta şirketlerine yeni yükümlülükler getirmeyi amaçlıyor. Buna göre şirketler, poliçe süresi boyunca hava görüntüsü alınıp alınmadığını sigorta sahiplerine bildirmek ve bu görüntülere nasıl ulaşılabileceğini açıkça anlatmak zorunda kalabilir.

Yasa teklifini sunan Meclis Üyesi Lisa Calderon, "Aşırı hava olayları nedeniyle birçok kişi poliçesinin yenilenmediğini fark etti. Bu kararlar, bazen yanlış ya da eksik bilgi içeren fotoğraflara dayanıyor" diyerek sigortalıların mağduriyetine dikkat çekiyor.

Sigorta şirketleri ise bu yöntemin zaten birçok sözleşmede yer aldığını, yüz yüze inceleme yerine havadan gözlem yapmanın daha pratik ve müdahalesiz olduğunu savunuyor. Ayrıca, afet sonrası daha hızlı müdahale için bu görsellerin değerli olduğunu belirtiyorlar.

Tüketici haklarını savunan kuruluşlar ise daha net kurallar talep ediyor. San Francisco merkezli United Policyholders, fotoğrafların tarih damgalı kopyalarının sigortalılara otomatik olarak verilmesini istiyor. Kurum, bunun sadece Kaliforniya'da değil, ülke genelinde geçerli olacak bir uygulama haline gelmesi için çalışıyor.

Son dönemde artan doğal afetler ve buna bağlı tazminat yükleri, bazı büyük sigorta şirketlerini Kaliforniya gibi bölgelerden çekilmeye itti. Bu durum, sigorta değerlendirmelerinde daha hassas yöntemlere geçilmesini sağlarken, şeffaflık ve bilgi paylaşımı ihtiyacını da beraberinde getiriyor.



Birleşme ve satın almalarda durgunluk

GlobalData'nın yayınladığı son analizlere göre, birleşme ve satın almalar, girişim sermayesi yatırımları ve özel sermaye işlemleri Ocak-Temmuz 2025 döneminde küresel çapta düşüş trendini sürdürdü. Tüm işlem türlerini kapsayan toplam hacim, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 2 azaldı.

Veriler detaylandırıldığında, birleşme ve satın alma faaliyetlerinin yüzde 1 gerilemeyle göreceli bir durağanlık gösterdiği, girişim sermayesi işlemlerinin ise yüzde 4 düştüğü görülüyor. En dikkat çekici gerileme ise yüzde 14 ile özel sermaye tarafında yaşandı.

GlobalData Baş Analisti Aurojyoti Bose, bu gelişmeleri şu sözlerle yorumladı:

"Anlaşma sayısındaki azalma, küresel piyasalardaki belirsizliklerin ve değişen ekonomik koşulların etkisini açıkça gösteriyor. Önümüzdeki aylarda bu eğilimin geçici mi yoksa kalıcı bir yavaşlamaya mı işaret ettiğini daha net göreceğiz."



ÇİN'DE PARANIN YENİ ROTASI SİGORTA

Çin'de banka faizlerinin düşüşü sonucu, mevduatların önemli bir kısmı sigorta ve emeklilik fonlarına kaydı. Sigorta şirketleri, özellikle yaşlanan nüfusa yönelik "gümüş ekonomi" hizmetlerine yatırım yapıyor...

Çin'deki düşük banka mevduat faizleri, tasarruf sahiplerini geleneksel bankalardan uzaklaştırıp sigorta ve yatırım kuruluşlarına yönlendiriyor. Reuters'ın aktardığı veriler, bu eğilimin iç tüketimi canlandırmada sigorta sektörünü kritik bir araç haline getirdiğini gösteriyor.

Temmuz ayında banka mevduatlarında 1.1 trilyon yuanlık düşüş yaşanırken, sigorta ve yatırım kuruluşları bu dönemde 2.1 trilyon yuan tutarında yeni mevduat artışı elde etti.

Analistler, vadesi dolacak 90 trilyon yuan değerindeki term vadeli mevduatın yaklaşık 10 trilyon yuan kadar bir kısmının hisse senetlerine, sigorta poliçelerine ve emeklilik fonlarına kayabileceğini öngörüyor.

Sigorta firmaları özellikle sağlık ve yaşlı bakım hizmetlerine yoğunlaştı. Bu alan, "gümüş ekonomi" kapsamında hızla büyüyen



bir pazar olarak ön plana çıkıyor. Düzenleyici teşvikler ve tüketici eğilimleri, sigortacıların bu dönüşümde aktif rol almasını sağlıyor.

Çinli sigorta devi Ping An ise bu trendin güçlü bir göstergesi. Net kârı yüzde 8.8 düşüş gösterse de yeni iş değerinde yüzde 40 oranında artış elde ederek, özellikle yaşlı bakım ve sağlık hizmetlerine yönelik talebin etkisiyle önümüzdeki dönemlerde büyüme potansiyeli yüksek bir yol haritası çizdi.

Küresel *evcil hayvan sigortası* pazarı hızla büyüyor



Küresel evcil hayvan sigortası pazarına dair kapsamlı analizler yapan MarketsandMarkets'in raporuna göre, 2024 yılında yaklaşık 12.51 milyar dolar değerinde olan bu alan, 2025'te 14.35 milyar dolar seviyesine ulaştı. Pazarın, 2030 yılına kadar yıllık yüzde 15.7 bileşik büyüyerek 29.80 milyar dolara yükselmesi bekleniyor.

Bu büyüme, evcil hayvan sahipliğinin artması, veteriner hizmetleri maliyetlerinin yükselmesi ve evcil hayvanlara yönelik daha güçlü sağlık koruma taleplerinin artmasıyla ilişkilendiriliyor. Aynı zamanda dijitalleşme ve sigorta ürünlerinin kişiselleştirilmesi de pazarı destekliyor.

Farmers Insurance'ta büyük veri ihlali

ABD merkezli sigorta şirketi Farmers Insurance, üçüncü taraf bir hizmet sağlayıcısının sistemine düzenlenen siber saldırı sonucunda 1.1 milyondan fazla müşterisine ait kişisel verilerin sızdırıldığını duyurdu.

Şirketten yapılan açıklamada, olayın 29 Mayıs 2025'te tespit edildiği ve tedarikçi tarafından 30 Mayıs'ta Farmers'a bildirildiği belirtildi. Siber saldırının

doğrudan Farmers sistemlerine değil, dış kaynaklı bir iş ortağının altyapısına yönelik olduğu vurgulandı.

Yetkililer, saldırıda isim, adres, doğum tarihi, sürücü belgesi bilgileri ve bazı kullanıcıların sosyal güvenlik numaralarının son dört hanesinin ele geçirildiğini açıkladı. Şirket, şu ana kadar verilerin kötüye kullanıldığına dair bir bulguya rastlanmadığını bildirdi.



Etkilenen müşterilere olayla ilgili bilgilendirme mektupları gönderilirken, Farmers ayrıca 24 ay boyunca ücretsiz kimlik koruma ve kredi izleme hizmeti sunma kararı aldı.

Sağlık ve finansal koruma *tek poliçede*

Zurich Türkiye, dünyada bir ilke imza atarak kredi koruma ve sağlık sigortasını tek üründe birleştirdi. “Kredim ve Sağlığım Güvende”, yatarak tedavi gören bireylerin hem sağlık masraflarını karşılıyor hem de kalan kredi borcunu teminat altına alıyor...



TEB

Zurich Türkiye, hem finansal hem de sağlık risklerini aynı anda teminat altına alan, dünyada ilk ve tek olan bir sigorta ürününü hayata geçirdi. “Kredim ve Sağlığım Güvende” adıyla sunulan bu yeni ürün, kredi süresi boyunca bireylerin yatarak tedavi görmesi durumunda hem sağlık masraflarını karşılıyor hem de kalan kredi borcunu ödüyor.

SAĞLIK VE KREDİ GÜVENCESİ TEK PAKETTE

Yeni ürün, yatarak tedavi ve kredi koruma teminatını tek pakette sunarak, özellikle kredi kullanan bireylerin en büyük endişelerinden biri olan “hastalık nedeniyle borç ödeme zorluğu” riskini ortadan kaldırmayı hedefliyor. Cerrahi veya dahili nedenlerle 3 gün ve üzeri süren hastane yatışlarında hem tedavi masrafları karşılanıyor hem de sigortalının kalan kredi borcu poliçe kapsamında Zurich tarafından ödeniyor.

DİJİTAL ASİSTANS DESTEĞİ

Sadece finansal güvenceyle sınırlı kalmayan ürün, kullanıcılarına sınırsız online medikal danışmanlık, psikolojik destek ve diyetisyen hizmeti gibi dijital asistans olanakları da sunuyor. Böylece bireyler, hem fiziksel hem de ruhsal sağlıklarını destekleyecek hizmetlere erişim sağlayabiliyor.

“YİNE BİR İLKE İMZA ATTIK”

Yeni ürünle ilgili değerlendirmede bulunan Zurich Türkiye CEO’su Yılmaz Yıldız, ürünün sadece Türkiye’de değil dünyada da bir ilk olduğunu vurgulayarak şunları söyledi:

“Zurich Türkiye olarak müşterilerimizin sadece bugünü değil, yarını da güvence altına alan çözümler geliştirmeyi sürdürüyoruz. Daha önce Türkiye’de ilk defa bireysel ve KOBİ siber güvenlik sigortası, gerçek evcil hayvan sigortası gibi ürünlerle pazarda öncü olduk. Şimdi de çok değerli iş ortağımız TEB ile birlikte, kredi ve sağlık güvencesini tek



Yılmaz Yıldız

üründe buluşturduk. Bu, hem ülkemiz hem de küresel sigorta sektörü için örnek teşkil edecek bir yenilik.”

İLK ETAPTA TEB ŞUBELERİNDE

Yeni ürün ilk etapta TEB şubeleri üzerinden Uzun Süreli Kredi Sağlık Sigortası adıyla müşterilere sunulmaya başladı. Zurich Türkiye, bu tür yaratıcı çözümlerle sektörde müşteri ihtiyaçlarına birebir yanıt veren ürünler geliştirmeye ve sigortayı hayatın vazgeçilmez bir parçası haline getirmeye devam etmeyi hedefliyor.



**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

ROTA SİZDE GÜVENCE BİZDE

Anadolu Sigorta Karavanlara Özel Kasko Sigortası ile hem yurt içi hem yurt dışı yolculuklarda beklenmedik risklere karşı karavanınızı koruyun.

STANDART KASKO TEMİNATLARINA EK OLARAK KARAVANLARA ÖZEL TEMİNATLAR POLİÇE KAPSAMINDADIR

15 Güne Kadar
Schengen
Ülkelerinde Geçerli
Yurt Dışı Seyahat
Teminatı*

Çekme ve Moto
Karavan Hırsızlık
Teminatı

Güneş Enerji Paneli,
Mover, Uydu ve
Tente Teminatı

**15 güne kadar Schengen ülkesi
seyahatlerinde yılda birden fazla
kez tekrarlanabilir.*

Ayrıntılı bilgi: anadolusigorta.com.tr



Anadolu Sigorta Çağrı Merkezi:
0850 724 0850




Detaylı bilgi
için QR kodu
okutun.