

InsurTech 2.0 rüzgarı esti



Smart-i Awards 2025 sahiplerine kavuştu

Kasko, Sağlık ve Trafik Sigortalarında Peşin Fiyatına Taksit Avantajları!

Kasko ve
sağlık
sigortalarında

Trafik
sigortasında

TAKSİT

TAKSİT



Detaylı bilgi için
QR kodu okutun.

#SigortanızBiziz

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.

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



Birlikte dönüştürüyoruz!

Bilgi, görünür olmadıkça anlam kazanmaz. Sigorta sektörünün nabzını tutan yayımlar, yenilikleri ve başarı öykülerini kamuoyuyla buluşturuyor, aynı zamanda gelecek vizyonuna katkı sunuyor. İşte Erişim Medya'nın çatısı altında bulunan Sigorta Gündem, Akıllı Yaşam ve PSM gibi mecralar da yalnızca haber yapmakla kalmıyor, sektörün değişim ve dönüşümüne de rehberlik ediyor.

Bu yıl dördüncüsünü düzenlediğimiz sektörün en vizyoner ödül programı Smart-i Awards da bu bütünün önemli bir parçası. Bu programda sadece ödül dağıtılmıyor, aynı zamanda bilgi, vizyon ve ilham da paylaşıyor. Bu yüzden

Smart-i Awards'ın sektöre sağladığı katkıyı sadece bir günlük etkinlikle sınırlamamak gerekiyor. Bu organizasyonu, bir kültürün, bir anlayışın ve bir gelecek vizyonunun yansıması olarak görüyoruz.

Bu sayımızda Smart-i Awards'a başvurup ödül alan projelere yer veriyoruz. Yüzlerce başvuru, titizlikle yürütülen değerlendirme süreçleri ve sektörün önde gelenlerinden oluşan güçlü bir jüri... Her bir projenin ardında eminimiz büyük emek var.

Başta Türkiye Sigorta Birliği olmak üzere, bu anlamlı organizasyona destek veren tüm sponsorlarımıza, jüri üyelerimize, organizasyonu titizlikle hazırlayan çalışma arkadaşlarımıza ve elbette emek veren herkese teşekkür ediyoruz. Ödül alan şirketleri ve emeği geçen ekipleri ve değerli liderleri gönülden kutluyoruz.

Bu yıl 8'incisi düzenlenecek Mastercard PSM Awards için de geçen ay başvuruların başladığını ve bu ayın sonuna kadar devam edeceğini hatırlatalım. Projelerinizi bir an önce gönderin, Türkiye'nin en prestijli ödül platformlarından birinde siz de yerinizi alın ve finansal ekosistemin dönüşümüne ilham verin!

Ve elbette Sigorta Haftası'na da değinmeden geçmeyelim. Sigorta bilincinin artırılması, sektörün öneminin daha geniş kitlelere anlatılması ve güven temelli bir geleceğin inşası adına bu haftanın ayrı bir yeri var. Biz de yayınlarımızla, etkinliklerimizle ve projelerimizle bu bilincin gelişmesine katkı sunmayı sürdüreceğiz. Tüm sektör paydaşlarının Sigorta Haftası'nı kutluyor, hep birlikte daha güçlü bir sigorta ekosistemi için çalışmaya devam edeceğimizi bir kez daha vurgulamak istiyoruz.

Bariş Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

EKİM 2025



34

KAPAK

InsurTech 2.0 rüzgarı esti: Smart-i Awards 2025 sahiplerine kavuştu

Smart-i Awards 2025, “InsurTech 2.0: Olasılıkları Keşfet” temasıyla sigorta sektöründe inovasyonun ve teknolojinin öncülerini ödüllendirdi. 34 ödülün sahiplerini bulduğu tören, panel oturumları ve sosyal sorumluluk katkılarıyla da ses getirdi...

12 KAYHAN ÖZTÜRK



Teknoloji sigorta sektörünü nasıl değiştiriyor?

TSB tarafından düzenlenen 4. Uluslararası Sigorta Zirvesi’nde sektörün dijital dönüşümü, yapay zekâ kullanımı ve finansal dayanıklılık konuları ele alındı.

14

“Yapay zekâyı insanın yanına konumlandırıyoruz”

18

Türkiye Sigorta’da güvenin ve başarının 5 yıllık yolculuğu

20

AXA’dan zihin sağlığın için “Kendine İyi Bak”

22

Unico Sigorta ile tedavinin yanı sıra yaşam kalitesi de güvence altında

24

Quick Finans ve SmartI’dan 2. El Oto Raporu

26

Türk Reasürans’ta yönetim değişikliği ve yeni vizyon

28

Türk Dünyası sigortacılığında yeni dönem

30

“Gençler doğru bilgiye hızla ulaşmak ve tercihlerini bağımsız yapmak istiyor”

38

Smart-i Awards 2025 kazanan projeler

54

Artık dijital ortamda da Prim İadeli Hayat Sigortası yaptırmak mümkün

56

Payten Payment Gateway sigorta sektöründe hacim rekoru kırdı

58

Türk Nippon acentelerine Kıbrıs motivasyonu

60

Türk Eximbank’ta Katılım Esaslı Alacak Sigortası dönemi başladı

62

DÜNYA EKRANI

66

TSEV’de mezuniyet coşkusu

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 tarihli 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 sesli 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 talihten 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 tebligat yapılacaktır. 18 yaşından küçükler kampanyaya katılamaz, katılmış ve kazanmış olsalar bile ikramiyeleri verilmez. Ayrıntılı bilgi garantibbvaemeklilik.com.tr'de.

Berberden çiçekçiye, küçük esnafa özel sağlık sigortası

AXA Türkiye, sağlık alanındaki güçlü büyümesini küçük işletmelere taşıyor. Hizmet ve perakende sektöründeki esnafın ve startup'ların ihtiyaçlarına özel geliştirilen Esnaf Sağlığım Tamam Sigortası, küçük işletmeler için sağlık güvencesini her zamankinden daha erişilebilir kılıyor. En az dört kişilik grup poliçesiyle berber, terzi, çiçekçi, manav gibi küçük işletmeler ile çevrim içi pazaryerlerinde üretim ve satış yapanlar da artık kapsamlı grup sağlık sigortasına kolayca ulaşabiliyor.

Esnaf Sağlığım Tamam Sigortası, limitsiz yatarak tedavi ve yılda 1 kez ayakta tedavi hakkı sunarken, ayakta tedavi hakkı ihtiyaca göre 3'erli

paketlerle 10'a kadar artırılabiliyor, aynı zamanda poliçelere eş ve çocuklar da dahil edilebiliyor. Esnaf Sağlığım Tamam Sigortası'nın uygun primleri, esnek teminat yapısı ve 6, 8 veya 10 taksit seçenekleriyle sigortalılara ödeme kolaylığı sağlıyor.

Küçük işletmelerin geleceğin ekonomik ve sosyal dönüşümünde önemli bir rol üstlendiğinin altını çizen AXA Türkiye Satış, Kurumsal İletişim ve Sağlık Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Sanem Çıngay Buçukoğlu, "Sağlık sigortalarının daha geniş kitlelere ulaşmasını sağlayarak herkes için eşit, erişilebilir ve güvenilir kılmaayı hedefliyoruz" diyor.



Sanem Çıngay
Buçukoğlu

Kuyumcu sigortası için Neova – Dünya Katılım Bankası iş birliği



Sami Kaya

Ahmet
Parlak

Neova Sigorta ve Dünya Katılım Bankası, sektörel ihtiyaçlara özel ürün geliştirme vizyonlarını birleştirerek kuyumculuk alanında faaliyet gösteren işletmelere yönelik Kuyumcu Paket Sigortası ürününü hayata geçirdi.

Kuyumculuk alanında faaliyet gösteren müşterilerin maddi varlıklarını ve iş sürekliliklerini korumayı hedefleyen Kuyumcu Paket Sigortası, pazarda niş bir ürün olarak konumlanıyor. Teminatlar arasında yangın, hırsızlık ve gasp, silahlı soygun, deprem, sel, yıldırım, taşıma sırasında çarpma sonucu oluşan hasarlar, çantacıların gasp edilmesi, emniyeti suistimal, terör gibi kritik güvence başlıkları yer alıyor.

İş birliği hakkında değerlendirmelerde bulunan Dünya Katılım Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Parlak, "Türkiye'nin kuyum sektöründeki en büyük oyuncularından Ahlatıcı Holding iştiraki olarak, sektörün beklentilerine oldukça aşina durumdayız. Ülkemiz kuyumcuları için sektörlerine özgü riskleri güvence altına alan, kapsamlı ve benzersiz bir çözüm iş birliği yaptık" dedi.

Neova Sigorta Dijital Kanallar, Dijital Pazarlama ve Bankasüranstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sami Kaya ise bu yenilikçi ürünün aynı zamanda sektöre katkı sunan güçlü bir güvence modeli olduğunu vurguladı.



AXA HAYAT
EMEKLİLİK

Kazandıran BES Belli: AXA Bireysel Emeklilik Kampanyası!

AXA BES'inize yapacağınız her **5.000 TL ek katkı payı** için **1 çekiliş hakkı** kazanın.

Daha fazla ödeme yaparak hem çekilişte kazanma ihtimalinizi artırın hem de **birikimlerinizi büyütün**. Birikimleriniz **%30 devlet katkısıyla** desteklenirken, yüksek getirili **AXA fonlarıyla** değer kazanmaya devam etsin.

Kampanyamız **15 Eylül 2025 – 15 Kasım 2025** tarihleri arasında geçerlidir.
Kampanya koşulları için www.axahayatemeklilik.com.tr'yi ziyaret edin.



*MPL'nin 11.09.2025 tarih ve 77807 sayılı izni ile 15 Eylül-15 Kasım 2025 tarihleri arasında düzenlenmektedir.
18 yaşından küçükler katılamaz. KDV ve ÖTV dışındaki vergi ve yasal yükümlülükler talihlilere aittir.
Ayrıntılı bilgi www.axahayatemeklilik.com.tr web sitesindedir.

*Görseller temsildir.



www.axahayatemeklilik.com.tr • AXA Hayat ve Emeklilik A.Ş. Acenteleri

Detaylı bilgi için
kare kodu okutun.



MAPFRE Sigorta'dan tek poliçede çifte sağlık güvencesi

Sağlık sigortasında yenilikçi yaklaşımla öne çıkan MAPFRE Sigorta, yeni ürünü “Hepsi Birlikte Sağlık Sigortası” ile hem özel sağlık sigortası (ÖSS) yatarak tedavi hem de tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) ayakta tedavi teminatlarını tek poliçede bir araya getiriyor.

Bu kapsamlı ürün, müşterilere hem geniş kapsamlı sağlık güvencesi sağlamak hem de işlemleri kolaylaştırmak amacıyla tasarlandı. ÖSS’de tüm network seçenekleri geçerli olurken, TSS’de standart network uygulanıyor. Ayrıca, anne adaylarına yönelik hami-

lelik rutin incelemeleri teminat kapsamına dahil edilerek aileler için ekstra güvence sunuluyor.

MAPFRE Sigorta Bireysel Sigortalar Teknik Genel Müdür Yardımcısı Mahmut Emre Bayram, ürünün müşteri ihtiyaçlarına yönelik geliştirildiğini belirterek, “Müşterilerimizin sağlık güvencesini tek poliçe altında toplayarak daha pratik ve erişilebilir hale getiriyoruz. Sağlık sigortasında karma ürünlere olan talebin arttığı bu dönemde, yenilikçi çözümlerle yanlarında olmaya devam edeceğiz” dedi.



Mahmut Emre Bayram

Ray Sigorta, Millilerin yanında

Ray Sigorta, Türkiye Futbol Federasyonu ile başlattığı iş birliği kapsamında A Millî Erkek ve Kadın Futbol Takımları’nın resmi ana sponsoru oldu. Şirket, iş birliği kapsamında 3 yıl boyunca Millî Takımların başarısını destekleyecek.

İstanbul Riva’daki Hasan Doğan Millî Takımlar Kamp ve Eğitim Merkezi’nde düzenlenen imza töreni Türkiye Futbol Federasyonu Başkanı İbrahim Ethem Hacıosmanoğlu, Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan, Kadın A Millî Takımı Teknik Direktörü Necla Güngör Kıragsı ve Erkek A Millî Takımı Teknik Direktörü Vincenzo Montella’nın katılımıyla gerçekleştirildi. Törende açılış konuşmasını yapan TFF Başkanı İbrahim Ethem Hacıosmanoğlu, Ray Sigorta ile yapılan bu anlaşmanın Dünya Kupası’na katılma yolunda Millî Takımımıza şans getirmesini diledi.

Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan da şu mesajı verdi: “Sigortacılık-



taki tecrübemiz, risk yönetimi kabiliyetimiz ve müşteri deneyimindeki birikimimizle Millîlerimizin başarılarını sürekli kılmak adına her türlü

katkıyı sunacağız. Bu süreçte federasyonumuzun ihtiyaç duyduğu tüm sigorta ürünlerini Ray Sigorta olarak karşılayacağız.”

 **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



Teknoloji sigorta sektörünü nasıl değiştiriyor?



TSB tarafından düzenlenen 4. Uluslararası Sigorta Zirvesi'nde sektörün dijital dönüşümü, yapay zekâ kullanımı ve finansal dayanıklılık konuları ele alındı. Zirvede konuşan liderler, teknolojinin sunduğu fırsatların yanı sıra artan siber tehditler ve düzenleyici yüklerin sektöre etkilerine dikkat çekti...

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından bu yıl 14'üncüsü kutlanan Sigorta Haftası, sektörün en prestijli etkinliklerinden biri olan Uluslararası Sigorta Zirvesi ile bu yıl dördüncü kez sektör profesyonelleriyle buluştu.

29-30 Eylül 2025 tarihlerinde gerçekleşen zirve, her yıl olduğu gibi bu yıl da sigorta dünyasının nabzını tuttu. Sektörün önde gelen isimlerini, güncel gelişmeleri ve ilham verici oturumları bir araya getiren bu özel buluşma; bilgi paylaşımı, iş birliği ve ilham için önemli bir platform sundu.

Yoğun katılımın gerçekleştiği 4. Uluslararası Sigorta Zirvesi, sektörün geleceğini şekillendiren teknolojik dönüşüme ışık tuttu. "Dijital Gelecek: Teknoloji Sigorta Sektörünü Nasıl Değiştiriyor?" temasıyla düzenlenen zirvede, kamu otoriteleri, sektör liderleri, akademisyenler ve uluslararası konuklar bir araya geldi.

2030'DA 2 KAT BÜYÜME HEDEFİ

Zirveye özel bir mesaj gönderen Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, sigortacılığın ekonomik işlevinin ötesine geçen toplumsal rolüne dikkat çekerek şu ifadeleri kullandı: "Türkiye, son yıllarda sigorta sektöründe güçlü bir büyüme ivmesi yakalamış durumda. 2025'in ilk 8 ayında 800 milyar liraya yaklaşan üretimi ve 3 trilyon liraya ulaşan aktif büyüklüğüyle sektörün milli gelire oranı sürekli artıyor. Bu tablo, sigortacılığın ekonomimizin taşıyıcı sütunlarından biri haline geldiğini açıkça gösteriyor. 2030 yılına yönelik iki kat büyüme hedefi, sigorta sektörünün geleceğe dair stratejik perspektifini net biçimde ortaya koymaktadır."

Yılmaz ayrıca, bireysel emeklilik sistemi (BES) ve otomatik katılım sisteminin (OKS) stratejik önemini vurgulayarak toplam katılımcı sayısının 18 milyona yaklaştığını, fon büyüklüğünün ise 1.8 trilyon lirayı aştığını belirtti.

"YABANCI İLGİSİ YÜKSELİYOR"

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut Mentesh de 4. Uluslararası Sigorta Zirvesi'nde yaptığı konuşmada son 2 yılda piyasa disiplini ve finansal dayanıklılık alanında atılan adımların meyvelerini verdiğini ifade etti.

Mentesh, solvency (ödeme gücü) göstergelerindeki iyileşmelerin sektöre duyulan güveni artırdığını, uluslararası kredi derecelendirme kuruluşlarının da uzun bir aradan sonra Tür-



Davut Menteş

kiye sigorta sektörünü pozitif değerlendirdiğini belirtti. Özkaynak kârlılığının makul seviyelerde seyrettiğini kaydeden Menteş, bankacılığa kıyasla sigortacılığın pozitif ayrışmayı sürdürdüğünü vurguladı.

Yabancı sermaye payına ilişkin tartışmalara da değinen Menteş, “Son yıllarda kayda değer bir değişim olmadı ama iyileşen piyasa koşullarıyla yabancı ilgisinin arttığını söyleyebiliriz. Bizimle görüşmek isteyen yabancı yatırımcılar,

Türkiye sigorta sektörünü yakından tanımak isteyen yabancı yatırımcıların varlığından da söz etmek isterim” dedi.

Sektörün finansal dayanıklılığını artırmaya yönelik attıkları adımların Orta Vadeli Program’da (OVP) yer bulunduğunu görenin kendilerini memnun ettiğine dikkati çeken Menteş, şöyle devam etti: “Bu konuda yaptığımız isabetli, yerinde ve kararında işlerin OVP’de yer verilmesiyle farkındalık düzeyi de artırılmış oldu.”

“İNSAN DOKUNUŞU HEP OLACAK”

Zirvede konuşan TSB Başkanı Uğur Gülen, sigorta sektöründe dijitalleşmenin hız, şeffaflık ve verimlilik boyutlarına değinerek şunları söyledi: “Biliyoruz ve inanıyoruz ki sigorta sektöründe atacağımız her adım, yalnızca sektörün büyümesine değil, aynı zamanda toplumun risklere karşı daha dayanıklı hale gelmesine hizmet edecek. Bu nedenle küresel iyi uygulamaların uyarlanması, veri temelli karar mekanizmalarının kurulması ve teknoloji odaklı sigortacılık modellerine yatırım yapılması, geleceğin sigorta sektörünü şekillendirecek en kritik adımlardır.”

2024 yılında 81 milyardan fazla veri işleyen, günde ortalama 348 binden fazla poliçe üreten ve günlük 116 binden fazla hasar dosyası açan sektörün teknolojik gücüne dikkat çeken Gülen, “Bu veriler, sektörümüzün büyüklüğünü ve dijitalleşmenin bizlere açtığı ufku ortaya koyuyor” dedi.



TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı’nın moderatörlüğünde düzenlenen oturumda konuşan S&P Global Ratings Yardımcı Direktörü Sachin Sahni, dijitalleşme ile yapay zekâ arasında ciddi farklar olduğunu hatırlatarak, birçok sektörün uzun süredir dijitalleşme sürecinde olduğunu vurguladı...



Uğur Gülen

Gülen ayrıca, yapay zekânın underwriting, hasar tespiti, dolandırıcılık önleme ve kişiselleştirilmiş poliçeler gibi alanlarda sigorta sektörünü dönüştürdüğünü belirterek şu değerlendirmeyi yaptı: “Yapay zekâ çağımızın en dönüştürücü teknolojilerinden biri. Büyük fırsatlar sunduğu kadar önemli riskleri de beraberinde getiriyor. Ancak unutulmamalıdır ki sigortacılığın özünde insan dokunuşu hep var olacaktır. Çünkü güveni, dayanışmayı ve adaleti sağlayan şey yalnızca veriler değil, bu verileri insana değer katan bir bakış açısıyla yorumlamaktır.”

TSB, Sigorta Haftası boyunca sigortacılığın önemini topluma anlatan etkinlikler, gençlere yönelik bilinçlendirme çalışmaları ve sektörel buluşmalar da düzenledi.

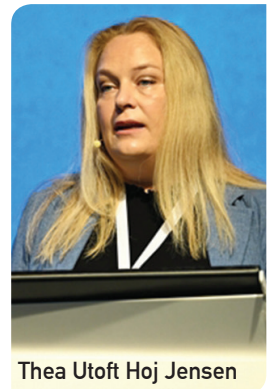
► “AKILLI MEVZUAT” ÇAĞIRISI

Avrupa Sigorta Birliği Direktörü Thea Utoft Hoj Jensen, 4. Uluslararası Sigorta Zirvesi’nde yaptığı konuşmada, dijital araçların sigorta sektörünü dönüştürdüğüne işaret etti. Veri kullanımının risk yönetimi ve müşteri ihtiyaçlarına uygun ürünlerin geliştirilmesinde kritik rol oynadığını ifade etti.

Jensen, yapay zekânın reasürans kararlarında aktif kullanıldığını ve bunun daha uygulanabilir hale getirilmesi

gerektiğini vurguladı. Açık finans ve veri paylaşımında güvenlik, mahremiyet ve şeffaflık ilkelerinin önemine değinirken, artan siber tehditlerin de sektör için ciddi bir operasyonel risk oluşturduğuna dikkat çekti.

Son yıllarda sigorta sektörünün artan yasal yüklerle karşılaştığını hatırlatan Jensen, “akıllı mevzuat” çağrısında bulunarak, Avrupa’da rekabet gücünün korunması için regülasyon süreçlerinin dengeli ve etkili şekilde yürütülmesi gerektiğini ifade etti. ©



Thea Utoft Hoj Jensen



KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com

Allianz Türkiye’de üç üst düzey atama

Allianz Türkiye’de üç üst düzey atama yapıldı. Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi olarak görev yapan Okan Özdemir, Allianz Grubu’nun uluslararası şirketlerinden Allianz Partners’ta Sağlık Sigortalarından Sorumlu İcra Kurulu Üyesi oldu. 1 Eylül 2025 itibarıyla yeni görevine başlayan Özdemir, Allianz Partners CEO’su Tomas Kunzmann’a doğrudan bağlı çalışacak.

KÜRESEL SAĞLIK STRATEJİSİNE LİDERLİK EDECEK
Okan Özdemir, Allianz Türkiye’deki 24 yıllık kariyerinde sağlık alanında önemli başarılarla imza attı. Şirketin sektördeki öncü konumuna önemli katkılar sağlayan Özdemir, yeni rolünde Allianz’ın global çapta müşterilerinin “yaşam boyu sağlık ortağı” olma ve pazar liderliğini güçlendirme hedeflerini yönetecek. Özdemir, 2001 yılında Allianz Türkiye ailesine katılmıştı.

YÖNETİM KADROSUNDA İKİ YENİ ATAMA

Allianz Türkiye de yönetim ekibini iki yeni atamayla güçlendirdi. Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi görevine Emrah Gökmen; Elementer Bireysel Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi görevine de Batu Öncül getirildi.

SAĞLIK ALANINDA DENEYİMLİ İSİM

Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi olarak atanan Emrah Gökmen, Dokuz Eylül Üniversitesi İngilizce Matematik Bölümü’nden mezun oldu. Sonrasında Bahçeşehir Üniversitesi’nde Aktüerya Bilimi üzerine yüksek lisans



Okan Özdemir



Emrah Gökmen



Batu Öncül

yaptı. Kariyerine reasürans araştırma-geliştirme uzmanı olarak başlayan Gökmen, Allianz’da Perakende Ürün ve Fiyatlandırma Sorumlusu olarak görev yaptı. Ardından global bir danışmanlık şirketinde Hayat Dışı Satış ve Uygulama Lideri olarak görev alan Gökmen, 2017’den bu yana Allianz Türkiye’de Sağlık Sigortaları Ürün ve Aktüerya Bölüm Liderliği ile Elementer Bireysel Sigortalar Liderliği görevlerini yürüttü.

GLOBAL ŞİRKETLERDE DENEYİMLİ LİDER

Allianz Türkiye’ye Elementer Bireysel Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi olarak katılan Batu Öncül de Boğaziçi Üniversitesi Bilişim Sistemleri Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra MIT Sloan School of Management’ta MBA programını tamamladı. Procter & Gamble, Bain & Company, McKinsey & Company ve Actera Group gibi global şirketlerde farklı liderlik pozisyonlarında görev alan Öncül, son olarak McKinsey’de Türkiye ve Avrupa’daki birçok finans kuruluşunun stratejik projelerine liderlik etti.

Anadolu Sigorta’ya yeni Genel Müdür Yardımcısı

Anadolu Sigorta’da üst düzey bir görev değişikliği gerçekleşti. Kamuoyu Aydınlatma Platformu’na (KAP) yapılan bildirimde göre, şirketin 25 Ağustos 2025 tarihli yönetim kurulu toplantısında alınan kararla, emeklilik nedeniyle 30 Eylül 2025’te görevinden ayrılacak olan Genel Müdür Yardımcısı Ali Kaplan’ın

yerine, 1 Ekim 2025 itibarıyla Nurdan Türkdemir’in atanması uygun bulundu.

Atama, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’na (SEDDK) yapılacak bildirim sonrası, kurumca 10 iş günü içinde olumsuz görüş bildirilmemesi durumunda yürürlüğe girecek.



Nurdan Türkdemir

ARI HESABI İLE HER GÜN KAZANIN

VakıfBank ARI Hesabı'nın avantajlı gecelik faiz oranıyla birikimleriniz her gün değerleniyor. Siz de hemen ARI Hesabı açın, tasarruflarınızı ihtiyacınız olduğu anda vade kaybı yaşamadan kullanın. Yani, vadeli gibi kazanıp vadesiz gibi harcayın.

VakıfBank, daima seninle.



***VakıfBank
Mobil ve internet
bankacılığından
sınır olmaksızın
ücretsiz
EFT/Havale!**

*Detaylı bilgi için:
www.vakifbank.com.tr'yi
ziyaret edebilirsiniz.



VakıfBank

“YAPAY ZEKÂYI insanın yanına konumlandırıyoruz”



Fatih Gören
Anadolu Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

Anadolu Sigorta, yapay zekâ konusunda dijitalleşme ve güveni aynı potada birleştirmeyi amaçlıyor. Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören, “Yapay zekâyı, sigortacılıkta insanın yerine değil, yanına konumlandırıyoruz. Teknolojinin hız ve doğruluğu ile insanın sezgi ve empatisinin birleştiği bu iş birliği hem müşterilerimizin memnuniyetini artırıyor hem de çalışanlarımızın değer yaratan alanlara odaklanmasını sağlıyor” diyor...

100 yıllık köklü geçmişiyle Türk sigorta sektörünün öncü şirketlerinden biri olan Anadolu Sigorta, ikinci yüzyılına teknoloji ve insan odaklı bir dönüşüm vizyonu ile giriyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören ile dijital dönüşüm projelerinden yapay zekâ kullanımına, Ar-Ge yatırımlarından sürdürülebilirlik ve iş birlikleri stratejisine kadar birçok başlığı konuştuk.

Gören, yapay zekânın operasyonel süreçlerdeki etkisini anlatırken, sigortacılığın özü olan insan dokunuşunu kaybetmeden de ilerlemenin mümkün olduğunu vurguluyor...

Anadolu Sigorta’nın dijital dönüşüm yolculuğunda geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Anadolu Sigorta olarak 100 yıllık köklü geçmişimiz ve “Kaybetmek Yok” mottomuzla ikinci yüzyıla emin adımlarla girerken; finansal gücümüz, marka itibarımız ve yenilikçi vizyonumuzu dijital dönüşümle etkin biçimde birleştiriyoruz. Teknolojiyi ve inovasyonu merkeze alan stratejimiz doğrultusunda “Geleceğin Şirketi” hedefimizi somut adımlarla inşa ediyoruz. Sigortacılık sektörüne çok sayıda ilki ve yenilikçi ürün ile

hizmeti kazandıran şirketimizin ikinci yüzyılında, teknoloji girişimleriyle birlikte inovatif iş modelleri geliştirmeye ve bu

girişimlerin ülke ekonomisine katkılarını artıracak planlı yatırımlara daha fazla önem veriyoruz. Başlattığımız bu yolculuk, inovasyon kapasitemizi artırmanın temellerinde yer alan şirket içerisindeki kültür dönüşümünü de kapsıyor.

Son dönemde hayata geçirdiğiniz dijital projelerden öne çıkan birkaç örnek verebilir misiniz?

Şu anda odağımızda, dijital uygulamalarımız için yürüttüğümüz kapsamlı bir dönüşüm süreci var. Bu projeye uygulamalarımızı çağın gerekliliklerine uygun, kullanıcı deneyimini en üst seviyede sunacak şekilde yeniden tasarlıyoruz. Bunun yanı sıra girişimlerle geliştirdiğimiz projelerle hem operasyonel verim hem de sektörel inovasyonda öncü uygulamalar hayata geçirdik.

Örneğin, rüzgar türbinlerinde erken hasar tespiti sağlayan projeler, pazarlama odaklı teknoloji iş birlikleri ve girişimlerle yürütülen kavram kanıtlama projeleri gibi birçok yenilikçi uygulamayı hayata geçirdik. Workup AStart programıyla girişimlere yatırımcı ve iş ortaklarına erişim imkanı sağlıyoruz. Ayrıca IdeaLAB ile kurum içi inovasyonu destekliyor, teknolojik trendleri takip eden projeler geliştiriyoruz.

Anadolu Sigorta, yapay zekâ teknolojilerini hangi süreçlerinde aktif olarak kullanıyor? Özellikle hasar tespiti, polişe oluşturma veya müşteri hizmetleri alanlarında yapay zekânın katkısı nedir?

Yapay zekâ teknolojilerini sigortacılık değer zincirimizin birçok aşamasında kullanıyoruz.

“AS’lı” adlı görüntü işleme teknolojimizle araç hasarlarını otomatik analiz ediyoruz. Hasar sanal asistanımız ile Sigortam Cepte ve web üzerinden müşterilerimize 7/24 destek sunuyoruz. Müşteri segmentasyonu, ayrılma eğilimi tahmini ve ürün önerme gibi alanlarda makine öğrenmesinden faydalanıyoruz.

“SOBE” adlı suistimal tespit platformumuz ve sosyal ağ analiz sistemimizle hasar süreçlerinde suistimali önceden belirliyoruz. Çekici optimizasyonu ve müşteri şikayet tahmin modelleriyle operasyonel verimliliği artırıyoruz. Sağlık sigortasında yatış onay süreçlerini, kasko ve sağlık polişe fiyatlamasını da yapay zekâ destekli modellerle yönetiyoruz. ChatGPT tabanlı İK Chatbot ile çalışanlarımızın İK süreçlerine hızlı erişimini sağlıyoruz.

İnsan dokunuşunun hala gerekli olduğu alanları nasıl tanımlarsınız? Yapay zekâyla insanın ideal iş birliği sizce nasıl olmalı? Anadolu Sigorta’da bu denge nasıl sağlanıyor?

Sigortacılık, özü itibarıyla güvene dayalı bir sektör. Yapay zekâ süreçleri hızlandırıyor, verimliliği artırıyor, doğru risk analizi ve kişiselleştirilmiş fiyatlama gibi kritik işlevleri üstleniyor.

Anadolu Sigorta olarak yapay zekâyı insanın yerine değil yanına konumlandırıyoruz. Yapay zekâ ile insanın el ele birlikteliği yapacağı şekilde, süreçlerimizi tasarlıyoruz.

Yapay zekâ ve otomasyon, operasyonel yükü azaltıyor; çalışanlarımız ise daha çok danışmanlık, problem çözme ve



müşterisiyle güven ilişkisi kurma alanlarına odaklanıyor. İdeal iş birliği, insanın sezgisi ve empatisi ile teknolojinin hız ve doğruluk kapasitesinin birleşiminden doğuyor.

“Bizim için yapay zekâ, çalışanlarımızın ve acentelerimizin karar süreçlerini destekleyen bir yardımcı.”

Ar-Ge tarafında hangi yenilikçi projeler şu anda gündeminizde?

2022’den günümüze 21 Ar-Ge projesi tamamlandı. 2025 yılı itibarıyla 8 aktif Ar-Ge projesimiz devam ediyor. Bunların ikisi, TREAT ve ADA isimli sağlık alanındaki yapay zekâ destekli Avrupa Birliği projelerimiz. TREAT projesi ile diyabetle mücadele eden hastaların, giyilebilir teknolojiler yardımıyla düzenli alınan sağlık verilerinin mobil ve web uygulamaları aracılığıyla anlaşılan-dırılmasını hedefliyoruz.



“Hastanın sağlık durumunun düzenli kontrolünü, hastaya ve doktora öneriler sunulmasını sağlayan yapay zekâ tabanlı bir platform geliştirmeyi planlıyoruz.”

ADA projesiyle de 5G ve yapay zekâ kullanarak sağlık hizmetlerinin dijital dönüşümüne katkı sağlayıp uzaktan sağlık hizmetinin yaygınlaşmasını amaçlıyoruz. Bu projede dört ülke ve iki kıtada ADA platformu üzerine kurulu, birbirlerini tamamlayan dört iş odaklı yeni nesil uzaktan sağlık izleme sistemi, ADA konsorsiyumu tarafından geliştirilecek ve test edilecek.

2025 için en önemli Ar-Ge projelerimizden biri olan Yeni Sigortam Cepte Projesi ise Anadolu Sigorta’nın tüm sigorta



işlemlerini, mevcut Sigortam Cepte ve Sağlığım Cepte uygulamalarını tek bir çatıda birleştiriyor. Böylelikle uygulamaların üzerine yeni servisler de eklenerek kullanıcı dostu bir deneyim sunan ve müşteri memnuniyetini artırmayı hedefleyen yeni nesil mobil ve web uygulamasının tasarlanıp geliştirilmesi planlanıyor.

Anadolu Sigorta'nın diğer markalarla iş birliğine de değinmek isteriz. Şirketin marka veya kurumlarla iş birliği vizyonundan söz eder misiniz?

İş birliklerini sadece ticari değil, toplumsal ve çevresel fayda yaratacak şekilde konumlandırıyoruz. Örneğin, AStart Medinovasyon programıyla sağlık girişimlerini destekliyoruz. Tarım ve Orman Bakanlığı ile yürüttüğümüz "Ormanın Gözleri" projesiyle yangınların erken tespitini sağlıyoruz. "Anadolu Sigorta Kütüphaneleri" ile 28 okulda 41 binden fazla kitabı çocuklarla buluşturduk. "Kurtaran Araç" projemizle yangın bölgelerinde sokak hayvanlarına mobil veteriner desteği sağlıyoruz. TEMA Vakfı iş birliğiyle 100. yılımızda 100 bin fidan toprakla buluşuyor. Vanemar ve Werover gibi markalarla yaptığımız teknoloji odaklı iş birlikleri de dijitalleşme vizyonumuzu destekliyor.

"Anadolu Sigorta'nın iş birliği vizyonu; 'Yenilikçi çözümler geliştiren, sürdürülebilirlik odaklı ve topluma değer katan ortaklıklar kurmak' yaklaşımıyla şekilleniyor."

Anadolu Sigorta'nın sponsorluk stratejisi nasıl şekilleniyor? Öncelik verdiğiniz alanlar neler?

Sponsorluk stratejimiz, spor, sanat, kültür ve toplumsal fayda ekseninde sürdürülebilir değer yaratmak üzerine kurulu.

Örneğin Marmaris Ultra, Uludağ Ultra Trail gibi koşu organizasyonlarına sponsorluk yapıyor, çalışanlarımızı da Anadolu Sigorta Akademi Koşu Kulübü aracılığıyla sürece dahil ediyoruz. Sanat projelerini ve sergileri de destekliyoruz. "Bir Usta Bin Usta" projesiyle de kaybolan meslekleri yaşıyor, genç kuşaklara kültürel miras aktarımı sağlıyoruz. Anadolu Sigorta yalnızca sponsor değil, aynı zamanda projelerin stratejik ortağı ve içerik üreticisi olarak sürecin içinde yer alıyor.

Önümüzdeki 5 ila 10 yıl içinde sigorta sektörünü sizce nasıl bir dijital gelecek bekliyor? Anadolu Sigorta olarak bu geleceğin neresinde konumlanmayı hedefliyorsunuz?

Önümüzdeki dönemde sigortacılıkta dijitalleşmenin birkaç ana ekseninde derinleşeceğini öngörüyoruz. Yapay zekâ ve otomasyonla özellikle satın alım sonrası sigortacılık hizmetlerinde hızlı ve otomatik değerlendirmeler öne çıkacak. IoT/telematik sayesinde gerçek zamanlı ve organik fiyatlandırma mümkün olabilecek.

Gömülü sigortacılıkla daha çok müşteriye temas ederken, parametrik sigorta modelleriyle mikro düzeyde müşteri ihtiyaçlarına yönelik ürünler sunulması sağlanacak. Öte yandan

vanemar

1925 ANADOLU SİGORTA

Anadolu Sigortalılara özel
%20 indirimle
teknemiz güvende, iğiniz rahat!

Vanemar Akıllı Tekne Takip Sistemi

bulut ve low-code yaklaşımlarıyla sistem entegrasyonlarının modernizasyonunun sağlanması bekleniyor. Ayrıca dijital uygulamalarda şeffaflık artarken siber güvenlik kritik önceliğe sahip olacak.

Anadolu Sigorta da kendisini dijitalleşmenin getirdiği fırsatları etkin şekilde benimseyen, teknolojiyle insan unsuru arasındaki dengiyi gözetken ve regülasyon-etik standartlara bağlı bir lider olarak konumlandırmayı amaçlıyor.



Bu doğrultuda, teknoloji-destekli müşteri deneyimi ve ürün inovasyonu ile müşteriye anlık, kişiselleştirilmiş teklifler ve hızlı hizmet deneyimi sunmayı, akıllı otomasyon çözümleriyle operasyonel verimliliği arttırmayı, ekosistem iş birlikleri ve yatırım alternatiflerini değerlendirerek teknoloji ortakları sayesinde yenilikleri içeride hızla deneyimleyip ölçeklendirmeyi planlıyoruz. Sürdürülebilir büyüme fırsatlarına yatırım yapmak da önceliklerimiz arasında.

Böylece müşteriye daha yakın, daha hızlı hizmet sunan, inovasyonu yatırım stratejisinin merkezine koyan bir kurum profiliyle ikinci yüzyılın gerektirdiği rekabet avantajını sürdürmeyi hedefliyoruz.

Allianzlılar Hastanede Beklemez



Allianz 

Sigorta | Hayat & Emeklilik

→ allianz.com.tr | Allianz'ım mobil uygulaması

Allianz Sağlık Sigortası ayakta tedavilerde, provizyon işlemleri için 01.01.2024 - 31.12.2024 arasındaki verilerle hesaplanmıştır. Süreler işlem türüne göre değişebilmektedir.

Güvenin ve başarının 5 yıllık yolculuğu

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, milyonlara sunduğu güvenceyle 5'inci yaşını kutluyor. Genel Müdür Taha Çakmak, "Güvenin ve başarının adresi olma yolculuğunu emin adımlarla sürdürürken, güçlü finansal performans ve yenilikçi uygulamalarla sektöre yön vermeye devam ediyoruz" dedi...

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik; 3 bine yaklaşan çalışanı, 8 bini aşan iş ortağı, 5 binin üzerinde anlaşmalı sağlık kurumu ve 4 bine yakın anlaşmalı oto servisleriyle Türkiye'nin dört bir yanında sigortalılarına hizmet sunmayı 5. yılında da sürdürüyor. 2020 yılında kurulan ve kısa sürede sektörün en büyük oyuncularından biri haline gelen şirket, 5 yıllık performansını güçlü finansal sonuçlar ve yenilikçi uygulamalarla taçlandırdı. Genel Müdür Taha Çakmak, kuruluş yıl dönümü kutlamalarına ilişkin yaptığı açıklamada, "5 yıllık yolculuğumuzda ülkemizin bireysel ve kurumsal risklerine güvence sunarak milyonların yanında olduk. Liderliğimizi rakamların ötesine taşıyarak 'yapılamaz' denileni yaptık" dedi.

12 KAT KÂRLILIK ARTIŞI

Türkiye Sigorta, son 5 yılda toplam kârlılığını 12 kat artırırken, sadece 2025'in ilk 6 ayında 16.6 milyar TL net kâr elde etti. Aynı dönemde 11 milyon hasar dosyası inceleyen şirket, toplamda 94.9 milyar TL hasar ödemesi yaptı.

HAYAT DIŞINDA 60 MİLYON POLİÇE

Türkiye Sigorta, hayat dışı sigorta branşında bugüne kadar düzenlediği yaklaşık 60 milyon poliçeyle sektör liderliğini pekiştirirken, sağlık ve kasko gibi bireysel ürünlerde sunduğu ulaşılabilir fiyat politikasıyla dikkat çekiyor.

YÜZDE 1014 FON BÜYÜMESİ

Türkiye Hayat Emeklilik de bireysel emeklilik alanında önemli bir başarıya imza attı. Son 5 yılda fon büyüklüğünü yüzde 1014 artırarak 367.5 milyar TL'ye ulaştırdı. Katılımcı sayısı ise 5.1 milyonu aştı. Şirketin fonları 2025'in ilk yarısında katılımcılarına yüzde 23.22 getiri sunarak sektör ortalamasının (yüzde 20.14) üzerinde performans sergiledi.

STRATEJİK VARLIKLARA GÜVENCE, SOSYAL SORUMLULUKTA KARARLILIK

Ülkenin stratejik varlıklarını güvence altına alan Türkiye Sigorta; enerji santralleri, sondaj gemileri, barajlar, uçaklar ve



Taha Çakmak

uydular gibi kritik alanlarda sigorta teminatı sunmaya devam ediyor. Yenilenebilir enerjiye de özel önem veren şirket, yalnızca bu alanda 6 bine yakın poliçeyle destek sağladı.

Sosyal sorumluluk tarafında ise orman yangınlarına karşı 40 bin fidan bağışlayan şirket, Türkiye Basketbol Süper Ligi, Ampute Milli Futbol Takımı ve bireysel para milli sporcularına verdiği destekle sporun da yanında yer alıyor.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, "Türkiye Sigorta olarak ülkemizin dört bir yanında milyonlara güvence sunmaya, ülkemizle birlikte büyümeye ve ülkemize değer katmaya devam edeceğiz. Beşinci yaşımız kutlu olsun" dedi.

HERKES İÇİN SİGORTA

Türkiye Sigorta, sağlık ve kasko gibi bireysel ürünlerde erişilebilirliği artırmak ve müşterilerine ödeme kolaylığı sağlamak amacıyla peşin fiyatına taksit kampanyası başlattı. Peşin fiyatına sağlık ve kaskoda 12 aya, trafikte ise 10 aya varan taksit imkanı sunan kampanya, 31 Aralık 2025 tarihine kadar 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.tr'u ziyaret edebilirsiniz.

Psikolojik
Destek

Diş Bakım
Paketi

Check - up

Diyetisyen

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

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



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

Zihin sağlığın için “Kendine İyi Bak”

AXA Grubu’nun 16 ülkede 17 bin kişiyle gerçekleştirdiği Zihin Sağlığı Araştırması, zihinsel sağlığın bireysel değil kurumsal bir sorumluluk olduğunu ortaya koydu. Katılımcıların yüzde 32’si zihinsel sağlık sorunu yaşarken, yüzde 35’i profesyonel desteğe ihtiyaç duyduğunu belirtti...

AXA’nın global çapta gerçekleştirdiği Zihin Sağlığı Araştırması, çalışanların psikolojik dayanıklılığını etkileyen temel unsurları net şekilde ortaya koyuyor. “Finansal istikrarsızlık”, “belirsiz gelecek kaygısı” ve “sürekli olumsuz haberlere maruz kalmak”, araştırmanın en dikkat çeken stres faktörleri arasında yer alıyor.

Araştırmaya göre, çalışanların yüzde 27’si son 1 yıl içinde zihin sağlığı sorunları nedeniyle izin kullanırken, bu oran genç çalışanlarda yüzde 42’ye kadar çıkıyor.

“SENİ BEKLER”

AXA Türkiye, bu tabloya yalnızca bir işveren gözüyle bakmıyor; çalışma arkadaşlarının yaşam yolculuğunda onların yanında olan bir rehber olma vizyonu ile hareket ediyor. Şirketin “Seni Bekler” söylemiyle hayata geçirdiği izin politikaları, geleneksel anlayışın ötesine geçerek bütünsel sağlık yaklaşımını temel alıyor.

AXA Türkiye’de çalışanlar, doğum günü izninden karne günlerine, “Kendine İyi Bak” gününden evcil hayvan sahiplenme iznine kadar yaşamın pek çok alanında özel olarak tasarlanmış izin haklarına sahip. Refakatçi, çocuk hastalıkları, kritik hastalıklar, aile içi şiddet gibi duyarlı senaryolar için de özelleştirilmiş izinler sunuluyor.

ESNEKLİK

Çalışanlarının fiziksel ve zihinsel esenliğini önemseyen şirket, doğum ve babalık izinlerini, anneler için esnek çalışma imkanlarını, yeni ebeveynlere yarım gün destek uygulamasını, yaz ve yıl sonlarında uzaktan çalışmayı da günlük iş yaşamının ayrılmaz parçaları haline getirmiş durumda.



“SADECE İŞE DEĞİL, HAYATA ODAKLANIYORUZ”

AXA Türkiye İnsan Kaynakları Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Zeynep Ergenç, bu kapsayıcı yaklaşımı şu sözlerle ifade ediyor: “AXA Türkiye olarak çalışma arkadaşlarımızın yalnızca iş performansına değil, hayatlarının bütününe odaklanıyoruz. İş ve özel yaşam dengelerini koruyarak kendilerine daha fazla zaman ayırmalarını destekliyoruz. Bu anlayışla hayata geçirdiğimiz ‘Kendine İyi Bak’ programımız, ‘YES!’ adımı verdiğimiz yenilikçi, esnek ve sade çalışma modelimizle sektörde fark yaratıyoruz. Çeşitlendirilmiş izin uygulamalarımız ve kişisel önceliklere saygı gösteren kurum kültürümüzle AXA’lıların hem iyi hissetmesini hem de kendini değerli hissetmesini sağlıyoruz.”

Kazandıran BES Belli:
AXA Bireysel Emeklilik Kampanyası!

Her 5.000 TL'ye 1 çekiliş hakkı
15 Eylül - 15 Kasım 2025 tarihleri arasında geçerli

10 Apple Watch
10 MacBook Air
10 AirPods Max
10 iPad

KAZANDIRAN BES BELLİ

AXA Hayat ve Emeklilik, “Kazandıran BES Belli” kampanyasıyla geleceğe güvenle yatırım yapmak isteyenlere birbirinden değerli ödülleri yakalama fırsatı sunuyor. 15 Eylül – 15 Kasım 2025 tarihleri arasında geçerli olan kampanyada, AXA BES’e yapılacak her 5 bin TL ek katkı payı için 1 çekiliş hakkı elde ediliyor. Katılımcılar, ne kadar fazla ek ödeme yaparlarsa kazanma ihtimalleri de o kadar artıyor. Çekilişin sonucunda 10 adet MacBook Air, 10 adet Apple Watch, 10 adet iPad ve 10 adet AirPods Max, şanslı sahiplerini bulacak.



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.



Tamamlayıcı sağlık sigortasında yeni bir dönem başlatan Unico Sigorta, “Hikayen Yarım Kalmasın” mottosuyla sigortalılarının sadece hastalık anında değil, yaşamın her anında yanında olmayı hedefliyor...



UNICO SİGORTA ile tedavinin yanı sıra yaşam kalitesi de güvence altında

Unico Sigorta, “UniSağlık Tamamlayıcı Sağlık Sigortası” UniSağlık ile bireylerin sağlık harcamalarında karşılaştıkları ek mali yükleri azaltmayı hedefliyor. “Hikayen Yarım Kalmasın” mottosuyla hayata geçirilen UniSağlık, Türkiye genelinde geniş anlaşmalı hastane ağı sayesinde sigortalılarla buluşuyor.

ÖNLEYİCİ SAĞLIK

Tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerini kapsamında koruyucu sağlık hizmetleri kadar “önleyici sağlık” uygulamalarına verdiği önemin sonucu olarak önleyici teminatlarla zenginleştiren Unico Sigorta, sigortalıları sağlıklı yaşam tarzına yönlendiren hizmetler sunarak refahını artırmayı; sigortalıların yaşam yolculuğuna eşlik ederek sadece hastalık anında değil, hayatlarının her evresinde yanlarında olmayı hedefliyor.

SGK kapsamındaki sağlık hizmetlerinde sigortalılardan ta-

lep edilen ek ücretlerin önemli bir kısmını karşılayan UniSağlık TSS paketleri; doktor muayenesi, ameliyatlara ve yatarak tedavilerin yanı sıra onkoloji, diyetisyen, psikolojik danışmanlık gibi birçok asistans hizmetiyle sigortalıların ek maliyet endişesi taşımadan tedavi olmasına olanak sağlıyor.

EKO, STANDART VE VIP

Ayakta tedavi hizmeti kapsamında laboratuvar hizmetleri, görüntüleme ve ileri tanı yöntemleri ile fizik tedavi masrafları polise kapsamında karşılanıyor.

Tamamlayıcı sağlık ürünlerinin herkes için erişilebilir hale getirmeyi ve böylelikle bireylerin sağlıklarını güvence altına almayı hedefleyen Unico Sigorta; Eko, Standart ve VIP olmak üzere 3 ayrı paketi sigortalılarına sunuyor.

Söz konusu paketler kapsamında UniSağlık, yatarak tedavi,

hizmetlerinde evde bakım, suni uzuv ve protez gibi ek hizmetleri ile sigortalılarına yalnızca tedavi değil, yaşam kalitesine dair de kapsamlı destek sağlayarak farklı kapsam ve limitlerle öne çıkıyor.

Geniş anlaşmalı sağlık kurumları ağı sayesinde sigortalılar, bütçelerine ve ihtiyaçlarına uygun planı seçerek kolay erişim imkanı elde ediyor ve SGK ile anlaşmalı kurumlarda hizmet alan vatandaşlar için önemli bir finansal destek sunuyor.

“3 YILLIK PLANIMIZ SAĞLIKTA DÖNÜŞÜMÜ GETİRECEK”

Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, UniSağlık'ın geliştirilme aşamaları ve ürünün içeriğiyle ilgili şu bilgileri paylaştı:

“Sağlık hizmetlerinin erişilebilirliği ve kalitesi hepimiz için büyük önem taşıyor. 2024 yılında yaptığımız detaylı çalışma sonucunda Unico Sigorta olarak sağlık sigortalılarına giriş kararı almıştık. Bu doğrultuda kurguladığımız 3 yıllık stratejik iş planımız çerçevesinde bu yıl içerisinde öncelikle kritik hastalıklara ilişkin ürünlerimizi, ardından yatarak ve ayakta tedaviyi tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerimizi müşterilerimize sunduk. Bu ürünlerimiz müşterilerimiz ve acentelerimiz tarafından büyük ilgi gördü ve kısa sürede 200 binin üzerinde sigortalıya ulaştık.

Tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüz UniSağlık'ı sigortalılarımızla buluştururken sigortalılarımızın sağlık harcamalarında karşılaştıkları ek mali yükleri azaltmayı, geniş anlaşmalı kurum ağıımız ile sağlık hizmetlerine kesintisiz erişim sağlamayı hedefliyoruz. Farklı plan ve network seçenekleri ile herkesin ihtiyacına uygun çözümler sunuyoruz. Amacımız, ‘Hikâyen Yarım Kalmasın’ diyerek her bireyin sağlık hikayesini tamamlama yolunda yanında olmak.”



Ender Güzeler

İLK 8 AYDA GÜÇLÜ FİNANSAL PERFORMANS

Unico Sigorta, sağlık ürünlerini portföyüne dahil ederken finansal performansında da istikrarlı büyümesini sürdürdü. 2025'in ilk 8 ayında 13.1 milyar TL prim üreten Unico Sigorta, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 47 büyümeye sağladı. Ağustos sonu itibarıyla şirketin kârı 1.4 milyar TL seviyesine ulaşırken, öz kaynak büyüklüğü 4.8 milyar TL'ye yükseldi. Şirketin yatırım portföyü ise geçen yılın ağustos ayına göre yüzde 43 artışla 16.5 milyar TL'ye ulaştı. Kasko branşında da 8 aylık prim üretimi 2.9 milyar TL'ye çıktı ve önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 43 artış kaydedildi. Trafik sigortalarında prim üretimi 7.7 milyar TL olurken büyüme yüzde 45 düzeyinde gerçekleşti. Yangın branşında güçlü bir ivmeyle yüzde 66 büyümeye yaşandı ve 957 milyon TL prim üretimine ulaşıldı.

▶ SATIŞ OKULU'NUN İLK MEZUNLARI SEKTÖRE HAZIR

Unico Sigorta, sektördeki değişim ve dijital dönüşüm süreçlerine öncülük etme hedefi doğrultusunda da çalışmalarını sürdürüyor. Şirketin, Boğaziçi Üniversitesi Yaşamboyu Eğitim Merkezi (BÜYEM) iş birliğiyle başlattığı “Satış Okulu” programı, geçen ay düzenlenen törenle ilk mezunlarını verdi.

19 katılımcının başarıyla tamamladığı eğitim programı, sektördeki dönüşüme ayak uydurmayı hedefleyen satış ekiplerine; yeni nesil sigortacılık, liderlik ve değişimi yönetme, satış ve pazarlama, finansal farkındalık gibi alanlarda kapsamlı bir gelişim imkanı sundu. Mezuniyet töreninin açılış konuşmalarını BÜYEM Müdürü Doç. Dr. Ali Coşkun ve Unico Sigorta CEO'su Ender Güzeler yaptı. Törene sigorta sektörünün duayen isimlerinden Recai Dalas da uzaktan katılarak, vizyoner bakış açısıyla ilham verici bir konuşma yaptı.

Ender Güzeler, törende özetle şu konuşmayı yaptı: “Satış kanalları yönetiminde geleceği tasarlarken en önemli sermayemiz bilgi ve vizyon. Boğaziçi Üniversitesi



Yaşamboyu Eğitim Merkezi iş birliğiyle gerçekleştirdiğimiz bu programla hem bireysel gelişimi destekliyor hem de sektörün dönüşümüne katkı sunuyoruz. BÜYEM'in akademik birikimi ve vizyoner yaklaşımı, bu yolculuğun başarısında önemli bir rol oynadı. Ekip arkadaşlarımız, bu programda edindikleri deneyimlerle dijitalleşen dünyada müşteri deneyimini daha iyi yöneten, iş modelini yeniliklerle besleyen, finansal farkındalığı yüksek ve liderlik yetkinlikleri gelişmiş profesyoneller olarak sektörel dinamiklere hızla adapte olabilecek.”

Sıfır kilometre ve ikinci el araç pazarı zirveyi gördü

Quick Finans ve SmartIQ iş birliğiyle hazırlanan 2. El Oto Raporu, sıfır kilometre ve ikinci el araç satışlarında tüm zamanların en yüksek ağustos ayı performansına işaret ediyor. Sonbahar kampanyalarının etkisiyle yılın kalan kısmında da canlı bir seyir bekleniyor...

Quick Finans'ın SmartIQ iş birliğiyle hazırladığı 2. El Oto Raporu'nun ağustos ayı sonuçlarının yanı sıra sektördeki güncel trendler paylaşıldı. Ağustosta sıfır kilometre binek ve hafif ticari araç pazarı bin önceki aya göre yüzde 5.6 küçülse de 2024 yılının aynı ayına kıyasla yüzde 12.78 artarak 101 bin 650 adede ulaştı. Bu da tüm zamanların en yüksek ağustos ayı satış tutarına işaret etti. Özellikle mevduattan yüksek faiz geliri elde eden alıcıların araç satın almaya yöneldiği belirtildi.

İkinci el araçta ise 15 yaşına ve 350 bin kilometreye kadar olan araç satışları, ağustos ayında önceki aya göre yüzde 6 düşüş kaydetti. Geçen yılın aynı dönemine göre de azalan artış ivmesine rağmen yüzde 4 büyümeyle tüm yılların en iyi ağustos ayı sonucuna ulaşıldı.

Önceki aya göre düşüşün başlıca nedenleri olarak, temmuzda ÖTV artışı nedeniyle öne çekilen alımlar, kredi faizlerindeki düşüş beklentileri ve sıfır kilometre araçlarda cazip kampanyaların etkisi gösteriliyor.



Üçüncü el oto satışlarında yaşanan düşüşe rağmen, ağustos ayında araçların ilanda kalma sürelerinde azalma gözlemlendi. Bu durumda yüksek stok maliyetleri, sıfır kilometre araçlardaki kampanyalarla stok eritme eğilimi ve sektörde nakit akışını dengeleme ihtiyacı ile düşük kâr marjlı satışların etkili olduğu ifade edildi.

İkinci el elektrikli araç satışları ise ÖTV artışına bağlı olarak temmuz ayında öne çekilen satışlar sebebiyle ağustosta önceki aya göre yüzde 31 oranında azaldı.

RAPORDA ÖNE ÇIKANLAR

- **Ağustos 2025'te satışlar yavaşlasa da yıl genelinde pozitif ivme sürüyor**
Temmuzda bayram sonrası talep artışıyla yüzde 13 artan ikinci el araç satışları, ağustosta yüzde 6 düşüşle 358 bin 941 adede geriledi. Ancak geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4 artışla yıl genelinde pozitif ivme devam ediyor.
- **Araçlar daha hızlı el değiştiriyor**
Ağustos ayında ikinci el araçların stokta kalma süresi temmuza kıyasla kısaldı. Pazar genelinde araçların elde tutulma süresi 50 günden 46

güne inerek dört günlük hızlanma yaşandı. Binek araçlarda satış süresi 50'den 47 güne, ticari araçlarda ise 48'den 45 güne düştü.

- **İkinci el elektrikli araç satışlarında zirve sonrası düşüş**
Temmuzda 6 bin 202 adetle yılın en yüksek seviyesine ulaşan ikinci el elektrikli araç satışları, ağustosta 4 bin 306 adede gerileyerek yüzde 31 azaldı. Yılın ilk yarısındaki istikrarlı artış trendi, temmuzda rekor kırıldıktan sonra ağustosta normalleşme sürecine girdi. Ancak satışlar yılın ilk

aylarına göre hala yüksek seviyelerde.

- **İkinci el araç fiyatları 8 ayda ortalama yüzde 16 arttı**
Ocak-Ağustos 2025 döneminde ikinci el araç piyasasında B, C, D ve E segmentlerinde fiyatlar ılımlı bir yükseliş kaydetti. B segmentinde ortalama fiyatlar 742 bin TL'den 852 bin TL'ye, C segmentinde 922 bin TL'den 1 milyon 96 bin TL'ye çıktı. D segmentinde ortalama fiyatlar 1 milyon 414 bin TL'den 1 milyon 616 bin TL'ye, E segmentinde ise 2 milyon 425 bin TL'den 2 milyon 828 bin TL'ye yükseldi. 📊



“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

Türk Reasürans'ta yönetim değişikliği ve yeni vizyon

Türk Reasürans'ta Kurucu Genel Müdür Selva Eren, bayrağı sektörün deneyimli isimlerinden Özgür Bülent Koç'a devretti. Koç, şirketi küresel ölçekte daha görünür ve rekabetçi bir aktör haline getirmeyi amaçlıyor...

Türkiye'nin sigorta ve reasürans kapasitesini artırmak amacıyla Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın sermayesiyle 2019 yılında kurulan Türk Reasürans, kuruluşundan bu yana liderliğini üstlenen Selva Eren'in görevini devretmesiyle yeni bir döneme girdi.

11 Eylül 2025 itibarıyla görevinden ayrılan Eren'in liderliğinde Türk Reasürans; güçlü bir finansal yapı, sağlam portföy yönetimi ve etkin risk dağılımı sayesinde kısa sürede sektörde öncü bir konuma ulaştı. Şirket, hem yurt içindeki sigorta şirketlerinin reasürans ihtiyaçlarını karşılamada önemli bir rol üstlendi hem de uluslararası piyasada kendine yer edindi.

12 Eylül 2025 itibarıyla görevi devralan Özgür Bülent Koç, 29 yıllık sektör deneyimiyle hem yurt içinde hem de yurt dışında çeşitli üst düzey yönetim pozisyonlarında bulundu. Sigorta ve reasürans alanında derin uzmanlığa sahip olan Koç, yeni görevinde şirketin mevcut başarısını daha da ileri taşımayı hedefliyor.

Koç'un öncelikli hedefleri arasında, Türk Reasürans'ın sürdürülebilir büyüme stratejisini güçlendirmek, uluslararası reasürans piyasalarında etkinliği artırmak, iştirak şirketleri olan Türk Katılım Reasürans ve T-Rupt Teknoloji ile yenilikçi projelere odaklanmak ve teknik işleticiliğini yürüt-



Özgür Bülent Koç

tükleri DASK ve Özel Riskler Yönetim Merkezi (ÖRYM) aracılığıyla sektörel katkıyı derinleştirmek yer alıyor.

İyi derecede İngilizce bilen Özgür Bülent Koç, yeni görevinde Türk Reasürans'ı sadece ulusal değil, küresel ölçekte de daha görünür ve rekabetçi bir aktör haline getirmeyi amaçlıyor.

6. KURULUŞ YILINDA GÜCÜNÜ KATLIYOR

Türk Reasürans, 6. kuruluş yılını güçlü finansal performans ve büyüyen operasyonlarıyla kutluyor. Hem yerel hem de uluslararası alanda 30 sigorta şirketi için 36 ülkede teminat sağlıyor.

2025'in ilk yarısında 11.9 milyar TL brüt prim üretimi-ne ulaşan Türk Reasürans, 1.7 milyar TL net dönem kârıyla sektör liderliğini pekiştirdi. Aktif büyüklüğü 35.7 milyar TL'ye ulaşan şirket, sürdürülebilir kârlılığa işaret eden yüzde 95 bileşik rasyosuna sahip. Aynı zamanda Özel Riskler Yönetim Merkezi ve Doğal



Afet Sigortaları Kurumu'nun teknik işleticiliğini yürüten Türk Reasürans, Türk Katılım Reasürans ve teknoloji iştiraki T-Rupt Teknoloji ile yenilikçi çözümler sunuyor. T-Rupt'ın geliştirdiği CatMod platformu, afetler karşısında mali kayıp modelleme hizmetiyle Türkiye'nin yanı sıra Azerbaycan, Romanya gibi uluslararası pazarlarda da kullanılıyor.

Türk Reasürans, disiplinli büyüme stratejisiyle gerek sektör gerekse ülke ekonomisine güvence sağlamayı sürdürmeyi hedefliyor.





SİGORTA HAFTASI

#SigortaKıymetBilmektir

29 Eylül - 5 Ekim 2025



*Türkiye
Sigorta Birliği*



TÜRK DÜNYASI

sigortacılığında yeni dönem

Türk Dünyası Sigorta Birliği, ilk genel kurulunu Azerbaycan'ın kültür başkenti Şuşa'da yaparak resmen faaliyete geçti. Birlik, sigortacılığın geleceğini ortak hedefler, standartlar ve bölgesel iş birliğiyle şekillendirmeyi amaçlıyor...

Mayıs 2022'de İstanbul'da düzenlenen Uluslararası Sigorta Zirvesi'nde temelleri atılan Türk Dünyası Sigorta Birliği, 14 Eylül 2025 tarihinde Azerbaycan'ın Şuşa şehrinde düzenlenen ilk genel kuruluyla resmi olarak faaliyete geçti. Azerbaycan, Türkiye, Kazakistan, Özbekistan ve Kırgızistan'ın kurucu üyeliğinde hayata geçirilen birlik; Macaristan, Türkmenistan ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nin gözlemci olarak katılımıyla geniş bir coğrafyaya hitap ediyor.

Genel kurulda kabul edilen yol haritası, birliğin sadece sembolik değil, stratejik ve yapısal bir iş birliği olduğunun altını çiziyor. Hedefler arasında bilgi ve uzmanlık paylaşımı, personel değişimi, ortak sigorta ve reasürans havuzları, afet ve tarım sigortalarında koordinasyon ile dijitalleşme gibi pek çok kritik alan yer alıyor.

“TÜRK DÜNYASI İÇİN TARİHİ BİR FIRSAT”

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut Menteş, birlikteliğin Türk dünyası için tarihi bir adım olduğunu vurguladı.

“Ortak hedefler ve iş birliği ruhuyla daha güçlü, şeffaf ve sürdürülebilir bir sigorta ve emeklilik ekosistemi kuracağız-

mıza inancımız tam. Türkiye olarak afet, tarım, emeklilik ve dijital sigortacılık alanındaki deneyimlerimizi paylaşmaya hazırız” diyen Menteş, güçlü mali yapıların ancak kolektif hareketle kalıcı hale geleceğini sözlerine ekledi.

“HAYALİMİZ ŞUŞA'DA GERÇEĞE DÖNÜŞTÜ”

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen de 2 yıl önce kurulan hayalin bugün Şuşa'da gerçeğe dönüşmesinden duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

Türkiye sigorta sektörünün 22 trilyon dolar teminat, 72.5 milyar dolar aktif büyüklük ve 50 milyar dolarlık fon hacmine ulaştığını hatırlatan Gülen, 2030 hedeflerinin ise 50 milyar dolar prim üretimi ve yüzde 5 penetrasyon oranı olduğunu dile getirdi.

“DAHA BÜYÜK PROJELERE KAPI ARALAYACAK”

Azerbaycan Sigortacılar Birliği Genel Müdürü Elmar Mirsalayev ise söz konusu oluşumun Türk Devletleri Teşkilatı'nın da yapısını güçlendirdiğini vurguladı: “Türk dünyası sigortacılarını aynı çatı altında birleştirmek, sadece sektörel değil kültürel anlamda da büyük bir kazanımdır. Bu birliktelik daha büyük projelere yol açacaktır.”

ORTAK GELECEĞE STRATEJİK YATIRIM

Şuşa'da düzenlenen bu ilk toplantı, Türk Dünyası Sigorta Birliği'nin yalnızca sektörel bir iş birliği olmadığını; aynı zamanda ortak geleceğe yönelik stratejik bir yatırım olduğunu gözler önüne serdi. Güven, dayanışma ve gelecek odaklı bir vizyonla hareket eden birlik, Türk dünyasında sigortacılığın geleceğini şekillendirmeyi amaçlıyor.

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.



“Gençler doğru bilgiye hızla ulaşmak ve tercihlerini bağımsız yapmak istiyor”



Gökhan Özüm
BNP Paribas Cardif Türkiye
Genel Müdür Yardımcısı

BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Özüm, Z kuşağının finansal davranışları, dijitalleşmeyle şekillenen sigorta ve bireysel emeklilik beklentileri ile gençlerin tasarruf alışkanlıklarını Akıllı Yaşam okurları için değerlendirdi...

Günümüzün genç kuşağı, finansal güvenlik ve tasarruf alışkanlıklarında önceki nesillerden farklı bir profil çiziyor. Teknolojiyle büyüyen bu nesil, finansal kararlarını hızlı, şeffaf ve kişiselleştirilmiş bilgilerle vermek istiyor.

BNP Paribas Cardif Türkiye'nin İş Ortaklıklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Özüm, gençlerin beklentileri doğrultusunda dijitalleşmenin rolüne ve bireysel emeklilik sistemine erken katılımın önemine dikkat çekiyor...

Z kuşağı tasarruf, risk ve finansal güvenlik konusunda nasıl bir profil çiziyor? Önceki kuşaklardan ayrıştıkları temel noktalar neler?

Tasarruf motivasyonları, risk algıları ve finansal davranış kalıpları, değişen teknoloji ve bilgiye erişim olanaklarının artmasıyla birlikte tüm yaş gruplarında doğal olarak dönüşüm gösteriyor. Z kuşağı olarak adlandırılan 15 ila 28 yaş aralığını kapsayan kesim ise hayatlarının tamamında teknoloji devrimini deneyimlemiş olmalarıyla bu değişimi daha çarpıcı şekilde yansıttırıyor. Bir başka deyişle Türkiye’de finansal güvenlik arayışı kuşak farkı gözetmiyor; gelir kaybı endişesi tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de öne çıkıyor.

BNP Paribas Cardif olarak küresel ölçekte yaptığımız “Protect and Project Oneself” araştırmasının sonuçları da bu bağlamda değerli içgörüler sundu. 2024 yılında Türkiye’nin de içinde bulunduğu 21 ülkeden 21 bin katılımcıyla çevrim içi olarak yapılan bu araştırma, ülkemizde gelir kaybı konusunda endişe duyanların oranının yüzde 82 seviyesinde olduğunu ortaya koydu.

Şeffaflık, erişilebilirlik ve kişiselleştirilmiş çözümler her yaş grubunda beklenti haline gelmişken, bu konular Z kuşağı için çok daha ön planda. Alışkanlıklar ve geleneksel çözümler geri planda kalırken, gençler doğru bilgiye hızla ulaşmak ve tercihlerini bağımsız olarak yapabilmek istiyor.

Yine aynı araştırmada, Türkiye’de tüketicilerin yüzde 80’inden fazlası kesintilerde ve şartlarda netlikle istedikleri kanallardan kolayca sigorta ve emeklilik ürünlerine erişebilmenin kendileri için kritik olduğunu belirtiyor.

Sonuç olarak, bu yaş grubundakiler doğru bilgiye kolayca ulaşabilmek ve kendi tercihlerini kendi başlarına yapmak istiyor. Tercihlerini yaparken de klişeler veya çok sesi çıkan önerilerden daha çok gerçek manada kendi menfaatlerini ön plana alan çözümleri dinliyorlar.

Genç kuşakların beklentileri doğrultusunda ürünlerinizi ve iletişim dilinizi nasıl şekillendiriyorsunuz? Dijitalleşme bu süreçte nasıl bir rol oynuyor?

Sadece bu yaş grubu değil, tüm müşterilerimiz için net, basit, anlaşılır bir iletişim diliyle ve önemli konuları özetleyerek sunuyoruz. Elbette, mevzuat gereği eklenmesi gereken tüm bilgileri de her istenilen mectrada erişilebilir şekilde sunuyoruz. Ancak “az”ın bazen daha etkili olduğu prensibini benimsiyoruz. İsteyen müşterilerimize bir “ansiklopedi” dolusu bilgiyi de sunuyoruz ama temel konuların gözden kaçmamasını özellikle önemsiyoruz.

Bununla birlikte, veriye dayalı katma değer yaratan hizmetler ve çözümler geliştirmek, teknoloji destekli ürün satışlarını mekandan bağımsız her kanalda gerçekleştirebilmek ve özellikle yapay zekâ ile desteklenen hizmetler sunmak, şirketimizi müşterilerimiz nezdinde ayırtıran unsurların başında geliyor.

BNP Paribas Cardif Türkiye olarak “sigortayı daha ulaşılabilir kılma” misyonuyla Türk sigortacılık sektöründe 17 yıldır hizmet veriyoruz. En temel stratejimiz ise müşterisine değer yaratan bir şirket olmak. Bu kapsamda teknolojiyi tüm çözüm ve hizmetlerimizin merkezinde konumlandırıyoruz. Müşterilerimizin herhangi bir zamanda, herhangi bir cihaz ile istedikleri kanal üzerinden bizlere ulaşarak finansal işlemlerini gerçekleştirebilmelerini önemsiyoruz. Tüm çözüm ve hizmetlerimizde sigortayı daha erişilebilir hale getirmek için ise dijital kanallarımızı, müşteri beklentilerine uygun şekilde kurguluyoruz. Banka uygulaması üzerinden sigorta uygulamasına kolaylıkla geçiş sağlanabilmesi, sigorta çözümlerinin iş ortaklarımızın dijital varlıkları üzerinde satılabilmesi, tazminat taleplerinin mobil cihaz üzerinden kolaylıkla gerçekleştirilebilmesi gibi yetkinlikler müşterilerimize sunduğumuz çözümler arasında yer alıyor.

Müşterilerimiz, diledikleri yerde diledikleri zamanlarda sahip oldukları veya satın almak istedikleri sigorta çözümleriyle ilgili hizmet alabiliyor.

BES, uzun vadeli ve dinamik bir müşteri iletişimi gerektiren bir alan. BES katılımcılarıyla ilk sözleşmeyi başlattığınız tarihten itibaren uzun yıllara dayalı bir iletişim ve hizmet kalitesi sunabilmeniz gerekiyor.

“ Bazı müşteriler her aşamada ‘ellerinden tutmamızı’ isterken, bazıları sadece bilgiye erişimde süreklilik talep ediyor. Her müşterinin beklentisi ve ihtiyacı farklı olabiliyor. ”

Müşterilerimizin doğru şekilde segmentlere ayrılmasının yanı sıra talep ve ihtiyaçlarına hızlıca cevap vermek amacıyla uzman kadromuzla “Özel Müşteri Yönetimi” hizmeti sunuyoruz. Düzenli müşteri iletişimi ile dijital yenilikler, başarılı portföy yönetimi ve avantajlı ek fayda kampanyaları hizmet anlayışımızın odak noktalarını oluşturuyor.

Bu çalışmalarımızda dönemsel olarak müşterilerimize özellikle devlet katkısını maksimum oranda kullanmaları için ek katkı payı ödemelerine ek fayda kampanyalarıyla destek veriyoruz.

BNP Paribas Cardif Emeklilik olarak BES katılımcılarına sunduğumuz fonların yönetimini yakından takip ederek, katılımcılarımızın fon getirisiyle ilgili düzenli bilgilendirilmesini sağlıyoruz. Türkiye’deki benzerleri arasında ilk sıralarda yer alma başarısını gösteren fonlarımızla, yatırımcılarının birikimlerine kattığımız değeri artırmayı hedefliyoruz.

“ Dijital BES projemizi ülkemizde gelişen sigorta bilinci, değişen eğilimler ve farklılaşan ihtiyaçlar bakımından önemli bir adım olarak görüyoruz. Bu proje, yıllardır üzerinde durduğumuz müşteri odaklı yaklaşım, dijitalleşme, erişilebilir olma ve yalın süreç geliştirme konularının önemini bir kez daha ortaya koyuyor. ”

BNP Paribas Cardif Emeklilik olarak “değer katma” stratejimiz doğrultusunda müşteri deneyimi yolculuğunu önemsiyor, dijital süreçteki tüm işlemleri sade, hızlı ve kullanıcı dostu →





olarak tasarlıyoruz. Bu kapsamda geçen ağustos ayında önemli bir adım atarak “dijital BES” dönemini başlattık. Nisan 2025 itibarıyla bu dijitalleşme vizyonumuzu bir adım ileri taşıdık ve ilk kez müşterimiz olacak katılımcılar için de dijital BES sisteminizin kapılarını açtık.

Tüm müşterilerimiz, dijital BES sayesinde www.bnppari-bascardif.com.tr adresinden veya CepteCardif mobil uygulaması üzerinden “Online Satın Al” butonuna tıkladıktan sonra, aylık 800 TL katkı payı ödeyerek BES’e dahil olabiliyorlar. Böylece bir yandan yüzde 30 devlet katkısından yararlanan katılımcılarımız, diğer yandan da BNP Paribas Cardif Emeklilik olarak onlara sunduğumuz kazandıran emeklilik yatırım fonlarımızla birikimlerine değer katabiliyor.

Türkiye’nin tasarruf açığını kapatmak için genç kuşakların BES’e erken katılımı kritik. Bu hedefe ulaşmak için hangi strateji ve uygulamalara öncelik verilmesi gerektiğini düşünüyorsunuz?

Türkiye’nin tasarruf açığını kapatmak ve bireysel emeklilik sistemini daha kapsayıcı hale getirmek, genç kuşakları erken yaşta sisteme dahil edebilecek bütüncül bir stratejiyle mümkün olabilir. Genç kuşak için dijitalleşme artık bir tercih değil, norm. Bu doğrultuda mobil platformlar ve kişiselleştirilmiş öneriler BES’e katılım sürecinde kritik önem taşıyor.

Aynı zamanda sosyal etki yaratan, sürdürülebilir yatırımları destekleyen fonların öne çıkarılması da yeni kuşağın değerleriyle örtüşüyor. BNP Paribas Cardif Emeklilik olarak bu yaklaşımı destekleyen ürünler geliştirmeye önem veriyoruz. Bu kapsamda yatırım odaklı ürün gamımıza eklediğimiz “Sürdürülebilirlik Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu”, buna iyi bir örnek. 15 Mayıs 2025 itibarıyla BEFAS platformunda BSR koduyla işlem görmeye başlayan fonumuz hem sürdürülebilir-

lik odaklı yatırımlara hem de uzun vadeli birikim hedeflerine katkı sağlamak amacıyla geliştirildi.

“Portföyümüzdeki varlıkların yaklaşık yüzde 80’i, sürdürülebilirlik temasına uygun yatırım fonu katılma paylarından oluşuyor.”

Teşvik tarafında ise esnek katkı oranları, başarıya dayalı ödüllendirme sistemleri, devlet katkısının görünürlüğünün artırılması ve “erken katılım, erken kazanç” gibi davranışsal mesajlar, gençlerin uzun vadeli düşünmesini sağlayabilir. Ayrıca, lise ve üniversite düzeyinde finansal okuryazarlık programlarıyla bireysel emeklilik ve sigorta bilincinin küçük yaşlarda gelişmesi sağlanabilir. Paranın zaman değeri burada kritik bir unsur. Ne kadar erken yaşta birikim yapılmaya başlanırsa, yaratılan fark da o kadar büyük olur. Çarpıcı bir örnek vermek gerekirse: Ayda nominal olarak bin TL katkı sağlandığını ve bunun 30 yıl boyunca sürdürüldüğünü varsayalım. Ayda yüzde 1 faizle değerlendirildiği bu senaryoda; bir katılımcı 6 yaşında biriktirmeye başlayıp 36 yaşında katkıyı durdursa ve 56 yaşına kadar beklese yaklaşık 38 milyon TL birikim elde edebiliyor. 26 yaşında başlayıp 30 yıl boyunca katkı yapan bir katılımcı ise yaklaşık 3.5 milyon TL birikim elde edebiliyor. Aradaki fark tam 11 kat!

BNP Paribas Cardif olarak, yalnızca genç kuşakların değil, tüm yaş gruplarının finansal güvenliğini bir misyon olarak görüyoruz. Sigorta ve bireysel emeklilik çözümlerimizi bu perspektifle geliştiriyoruz. Herkes için temel önerimiz; mümkün olan en erken yaşta tasarrufa başlamak, gelirlerinin en az yüzde 10’unu birikime yönlendirmek ve tasarrufa mümkün olduğunca uzun süre devam etmek. Çünkü bir kişinin gerçek zenginliği ne kadar kazandığıyla değil, ne kadar tasarruf edebildiğiyle ölçülür. 

Millî Reasürans'ın TSRS uyumlu ilk sürdürülebilirlik raporu yayımlandı



Millî Reasürans olarak, Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) çerçevesinde, sektörümüzün ilk sürdürülebilirlik raporunu yayımlamaktan gurur duyuyoruz. Bu raporda, iklim değişikliği risklerini nasıl yönettiğimizi ve bunun için attığımız adımları şeffaf bir şekilde paylaşıyoruz.



www.millire.com

 **MİLLÎ REASÜRANS**



EKİM 2025

AWARDS 2025 NE KAVUŞTU



kları Keşfet” temasıyla sigorta sektöründe
endirdi. 34 ödülün sahiplerini bulduğu tören,
luluk katkılarıyla da ses getirdi...

Smart-i Awards 2025'te *InsurTech 2.0* rüzgarı esti



Sigorta sektörünün inovasyon odaklı ilk ve tek ödül programı olan Smart Insurance Awards (Smart-i Awards), “InsurTech 2.0: Olasılıkları Keşfet” temasıyla bu yıl dördüncü kez düzenlendi.

Türkiye Sigorta Birliği’nin (TSB) Ana Sponsorluğunda, Türkiye Sigorta’nın Altın Sponsor, RS Otomotiv’in Ödül Sponsoru, IQ Holding’in Gümüş Sponsor olarak destek verdiği Smart-i Awards 2025 Töreni; 14. Sigorta Haftası ve 4. Uluslararası Sigorta Zirvesi kapsamında, 29 Eylül 2025 Pazarı günü Swissôtel The Bosphorus’ta gerçekleşti.



Ahmet Yaşar

SmartIQ, “Sahnenin Yıldızı”nın sponsoru, Yenibiriş hediye sponsoru olurken; Inspira, Paratika, Utilify, Ürgüp Belediyesi de törene destek verdi.

TSB Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ve Sigorta Gündem ve Akıllı Yaşam Yayın Koordinatö-

rü Banış Bekar’ın açılış konuşmasıyla başlayan tören, sektörün en yenilikçi projelerine, vizyoner ekiplerine ve liderlerine ev sahipliği yaptı.

GELECEĞİ TASARLAMAK

Dünyada sigorta sektöründe dijitalleşmeye yönelik yatırımların 400 milyar doların üzerine çıktığına dikkat çeken Ahmet Yaşar, sadece InsurTech girişimlerine yapılan yatırımların son 10 yılda 10 kat arttığını vurguladı. Türkiye’de ise son 5 yılda dijitalleşmeye yapılan yatırımların sektördeki toplam operasyonel süreçlerin yaklaşık yüzde 70’ine dokunur hale geldiğini ifade eden Yaşar, “Bu tablo, geleceğin sigortacılığının teknolojiyle birlikte yazıldığını açıkça ortaya koyuyor” dedi.

Yaşar, organizasyonla ilgili düşüncelerini de şu sözlerle paylaştı: “Smart-i Awards’ın en güzel tarafı, sadece belli bir kesimi değil, sektörün tüm paydaşlarını kucaklaması. Genç girişimciden köklü kurumlara, vizyoner liderlerden yaratıcı ekiplere kadar herkesin sesini duyurduğu, herkesin destek gördüğü bir platform. Bu kapsayıcılık, sektörümüzün geleceği için bana büyük umut veriyor. Çünkü biliyorum ki, inovasyon ancak paylaşıldığında büyür, birlikte desteklendiğinde gerçek bir dönüşüm yaratır.”

Sigorta sektörünün artık yalnızca riskleri güvence altına



Barış Bekar

alan değil, aynı zamanda geleceği tasarlayan bir yapıya dönüştüğünü vurgulayan Barış Bekar da katılımcılara şöyle seslendi:

“Smart-i Awards, sektöre sadece bugünü değil yarını da düşünme fırsatı sunuyor. Bu organizasyon, bir gecelik ödül töreninin ötesinde; vizyonun, iş birliğinin ve sürdürülebilir dönüşü-

mün yansıması. Geleceği ancak birlikte, yenilikçi fikirlerle ve ortak akılla şekillendirebiliriz.”

34 ÖDÜL

Mastercard PSM Awards ve WSpark “Başarıyla Parıldayan Kadınlar” yarışmaları gibi Erişim Medya Grubu’nun organizasyonu olan Smart-i Awards’a bu yıl da yüzlerce başvuru geldi. Finale kalan 30 proje Altın, Gümüş ve Bronz Smart-i için yarıştı.

Smart-i Awards ödül kategorileri; “Dijital Dönüşüm”, “Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri”, “En İnovatif Ürün”, “En İyi Altyapı”, “En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı”, “Kurum İçi İnovasyon”, “Sosyal Sorumluluk”, “Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi”, “Yılın Ekibi” ve “Yılın InsurTech’i” olmak üzere 10 başlık altında toplandı. Toplam başvuru sayısında yüzde 41.7, değerlendirmeye uygun bulunan başvuru sayısında ise yüzde 19.6 artış oldu. Kategori bazında Dijital Dönüşüm ve Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi en fazla başvuru alan kategoriler oldu.

Bu yıl ilk kez, sektör çalışanlarının önerileriyle belirlenen 4 liderlik kategorisi de yarışmaya dahil edildi: “Yılın Sigorta Lideri”, “Yılın İlham Veren Kadın Lideri”, “Yılın Genç Lideri” ve “Yılın Dönüşüm Lideri”.

Törende 10 farklı kategoride 16 Altın, 14 Gümüş, 4 Bronz olmak üzere 34 ödül sahiplerine kavuştu. Aynı kategoride aynı puanı alan şirketler birden çok altın veya gümüş ödülün sahibi olabilirken, bazı kategorilerde puantaj sistemi nedeniyle ödül verilemedi.

GÜÇLÜ JÜRİ

Yarışmanın güçlü ve deneyimli jüri kadrosu, projeleri iki aşamalı bir sistemle değerlendirdi; 3 puan ve üzeri olan projeler finale çıkmaya hak kazandı.

2025 seçici kurulunda şu isimler yer aldı: 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 Yönetim Kurulu Üyesi Nihal Asker, Habertürk Finans Editörü Rahim Ak, Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Selcen Doğan Gür, İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı ve Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Müdürü Şebnem Yalçınkaya.



SİGORTACILIĞIN GELECEĞİNE BAKIŞ

Smart-i Awards 2025 töreni, sadece ödülleriyle değil bir panelle de sektörün geleceğine ışık tuttu. Altın Sponsor Türkiye Sigorta ev sahipliğinde düzenlenen “InsurTech 2.0: Teknoloji ve İnovasyonla Sigortacılığın Geleceğini Şekillendirmek” başlıklı panelde, yapay zekâdan müşteri deneyimine, yeni nesil sigortalıdan dijital iş birliklerine kadar pek çok önemli konu masaya yatırıldı.

Panelin moderatörlüğünü İÜ Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı yaptı. Konuşmacılar arasında; 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 yer aldı.



SmartIQ’nun Sahnenin Yıldızı Sponsoru olduğu oturum ise “Değer Kaybını Değere Dönüştürmek” ana temasında gerçekleşti. PSM Dergisi Editörü Esin Gedik’in moderatörlüğünü yaptığı oturuma SmartIQ Kurucu CEO’su Ali Kavak ve Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy katıldı. Konuşmacılar değer kaybı süreçlerindeki zorlukları ve kaybı değere döndürmenin yöntemlerini enine boyuna masaya yatırdı.

SÜRPRİZ HEDİYELER

Tüm sektör paydaşlarının geniş katılımıyla gerçekleşen törende bir de hediye çekilişi yapıldı. Bir talihli, Ürgüp Belediyesi iş birliğiyle iki kişilik Kapadokya tatili ve balon turu hediyesi kazandı. Yenibiriş sponsorluğunda 2 kişiye ise iPad A16 hediye edildi.

ÜNİVERSİTELİ GENÇ KIZLARA BURS

Smart-i Awards sadece ödülleriyle değil, sosyal fayda vizyonu da dikkat çekti. Bu yıl başvuru gelirleri, Türk Eğitim Vakfı’nın “WBN Türkiye Geleceğin Anıları” burs fonuna aktararak mühendislik fakültelerinde okuyan genç kızlara burs desteği sağlanıyor. Böylelikle katılımcı kuruluşlar, sektörel fark yaratmanın yanı sıra toplumsal bir misyona da destek oldu. →



DİJİTAL DÖNÜŞÜM

■ ALTIN SMART-I

■ MAPFRE Sigorta

■ MAPFRE Acente Portalı (MAP)



MAPFRE Sigorta, acentelerinin dijital ihtiyaçlarına yanıt vermek ve operasyonel verimliliği artırmak amacıyla Mapfre Acente Portalı'nı (MAP) 2023 yılında yeniden hayata geçirdi. Kullanıcı geri bildirimleriyle şekillenen portal, poliçe üretimi, kampanya yönetimi, tahsilat, performans takibi gibi birçok süreci tek platformda birleştirerek hızlı, kolay ve etkili çözümler sundu.

"Kolay Ekranlar" ile poliçeler dakikalar içinde üretilebilir hale gelirken, "Kampanyamatik" ve "Kişiselleştirilmiş Video"

modülleriyle acentelerin motivasyonu ve satış gücü artırıldı. Sosyal Medya Kütüphanesi, MAPFRE Akademi ve Talep Sistemi gibi modüller sayesinde iş süreçleri sadeleşti ve bağlılık güçlendi. Platform aynı zamanda etkileşimi artırmak adına Şanslı Cuma, Haberler ve Liderler Kulübü gibi sosyal içeriklerle zenginleştirildi.

Projenin etkisi kısa sürede görüldü. 2023'te IPSOS Acente Memnuniyet Skoru 59'dan 2024'te 64'e yükseldi. 2025'in ilk yarısında MAPFRE Sigorta yüzde 55.2 büyürken, özellikle trafik ve tamamlayıcı sağlık sigortası branşlarında dikkat çekici artışlar yaşandı.

MAP, kullanıcı odaklı yaklaşımı ve güçlü dijital altyapısıyla, sadece bir işlem ekranı değil; acentelerin stratejik iş ortağı ve dijital yol arkadaşı haline geldi.

■ ALTIN SMART-I

■ SoftPower

■ EksperX



EksperX, sigorta sektöründeki ekspertiz süreçlerini uçtan uca dijitalleştirerek tüm paydaşları (ekspertiz ofisleri, sigorta şirketleri, servisler, tedarikçiler) tek bir platformda buluşturan Türkiye'nin ilk yapay zekâ destekli ekspertiz otomasyon sistemi.

Süreçteki zaman kaybı, yüksek maliyet, veri doğruluğu sorunları ve manuel işlemleri ortadan kaldırmayı hedefleyen sistem, 15 saniyede ön rapor üretimi, yapay zekâ ile belge okuma, sesli komutlar ve WhatsApp Chatbot gibi yenilikçi modüller

sunuyor. EksperX sayesinde dosya kapanış süresi yüzde 50 azalırken, hata oranı yüzde 90 düştü, maliyetlerde yüzde 70'e varan tasarruf sağlandı. Sistem, günde kapatılan dosya sayısını iki katına çıkararak üretkenliği artırdı; mobil-first ve API-first yaklaşımları sayesinde saha ve ofis süreçlerini bütünleştirdi.

Yapay zekâ modülleri arasında otomatik dosya açılışı, belge tanıma, sesli özet asistanı ve çok dilli doğal dil işleme gibi özellikler yer alıyor. 3 aylık pilot ve 6 aylık yaygınlaştırma süreci sonunda 50'den fazla ofiste başarıyla uygulandı, sektörel standardizasyon için güçlü bir temel oluşturdu. EksperX, sadece bir dijital platform değil; sektörün geleceğine yön veren, kaliteyi standardize eden ve tüm paydaşlar için şeffaf, hızlı, düşük maliyetli bir ekspertiz modeli sunan öncü bir teknolojik çözüm olarak öne çıkıyor.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Garanti BBVA Emeklilik

■ Mobil Uygulama Üzerinden Prim İadeli Hayat Sigortası Satışı



Garanti Emeklilik, dijitalleşme stratejisi doğrultusunda Prim İadeli Hayat Sigortası ürününü 25 Haziran 2025 itibarıyla Garanti BBVA Mobil uygulamasına taşıdı. Bu yenilikçi adımla birlikte müşteriler, hızlı ve kolay bir şekilde mobil uygulama üzerinden hayat sigortası yaptırabiliyor. Üstelik sigortadan faydalanmamaları durumunda, ödedikleri primleri döviz endekslisi olarak geri alma avantajına sahip oluyorlar.

Projeyle amaçlanan; müşterilere şubeye gitmeden işlem yapabilecekleri, sade ve kullanıcı dostu bir dijital deneyim sunmak ve sigortacılık hizmetlerini herkes için erişilebilir hale getirmektir. Garanti BBVA Teknoloji iş birliğiyle güçlü altyapı üzerinden hayata geçirilen bu proje, kullanıcıların hayat sigortası alışkanlıklarını dönüştürmeyi hedefledi.

Daha önce BES, Çocuklara BES ve bazı risk ürünlerini mobil ortama taşıyan Garanti Emeklilik, bu projeyle dijital sigortacılıkta önemli bir adım daha attı.

Kısa sürede alınan olumlu geri bildirimler ve dijital kanallar üzerinden gelen yoğun ilgi, projenin başarısını ortaya koydu. Müşteriler artık daha kolay erişimle kendilerini ve sevdiklerini finansal güvence altına alabiliyor.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Informax

■ Yapay Zekâ Destekli Bedeni Hasar Platformu



Informax, trafik kazaları sonrası oluşan ölümlü ve yaralanmalı durumlarda tazminat süreçlerini dijitalleştiren, yapay zekâ destekli bir platform. Hak sahiplerinin tazminatlarına daha hızlı ulaşmasını sağlarken, kurumlar arası veri paylaşımını kolaylaştırıyor ve süreçleri şeffaf hale getiriyor.

Proje, uzun ve karmaşık bürokratik süreçlerin mağduriyetlere yol açtığı mevcut yapıya çözüm olarak geliştirildi. Yapay

zekâ teknolojileriyle kaza raporlarının analizi, tazminat hesaplamaları ve hasar tespiti gibi işlemler otomatikleştirildi.

Platform; emniyet, hastane, sigorta ve adli tıp kurumlarıyla gerçek zamanlı veri entegrasyonu sunuyor. Cloud-native mimari, mikroservis yapısı, NLP, makine öğrenmesi ve computer vision modülleriyle donatıldı. KVKK uyumluluğu, blokzinciri entegrasyonu ve çok katmanlı güvenlik yapısıyla yüksek veri güvenliği sağlıyor.

Sonuç olarak dosya işlemleri hızlanıyor, hata payı azalıyor, kurumsal verimlilik ve vatandaş memnuniyeti artıyor. Informax, teknolojiyi toplumsal fayda için kullanan, Türkiye'nin trafik güvenliği ve adalet sistemine dijital dönüşüm kazandıran öncü bir proje olarak konumlandırılıyor.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Payten

■ Sigorta Sektöründe Dijital Tahsilatın Akıllı Dönüşümü



Fiba Sigorta, dijitalleşme stratejisi kapsamında Payten Payment Gateway entegrasyonu ile tahsilat altyapısını modernize etti. PCI DSS Seviye 1 uyumlu, tokenizasyon destekli altyapı; smart switch teknolojisi, BIN bazlı aksiyon yönetimi ve kart yönlendirme özellikleriyle güvenli, kesintisiz ve verimli bir tahsilat deneyimi sundu.

Kayıtlı kart kullanımında ilk yılda yüzde 524 artış elde edilirken, tekrarlayan ödemelerde büyük ivme kazanıldı. Çok ka-

nallı tahsilat süreçlerinin tek platformda merkezileştirilmesiyle işlem adedi yaklaşık 10 kat, başarılı işlem sayısı ise yaklaşık 20 kat arttı.

Smart switch teknolojisiyle kartlar, komisyon avantajı sunan POS sistemlerine yönlendirildi; BIN bazlı aksiyonlarla riskli işlemler anında yönetildi. PCI DSS sertifikalı kart saklama altyapısı sayesinde tek tıkla ödeme imkanı sağlandı.

Gelişmiş raporlama, anlık izleme ve 7/24 teknik destekle operasyonel verimlilik ve hizmet kalitesi artırıldı. Proje, manuel işlemleri ortadan kaldırarak doğrudan gelir artışı, maliyet tasarrufu ve müşteri bağlılığı sağladı.

Bu dijital dönüşüm, sigorta sektöründe regülasyona uyumlu, sürdürülebilir ve ölçeklenebilir ödeme altyapılarının yaygınlaşmasına öncülük etti; dijital ekonomiye katkı sundu ve sektöre uzun vadeli rekabet avantajı kazandırdı.





Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri kazananları ödülleri, Ödül Sponsoru RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dan teslim aldı.

EKOSİSTEM GELİŞTİREN İŞ BİRLİKLERİ

- ALTIN SMART-i
- Allianz Sigorta
- HackZone by Allianz



Allianz Sigorta tarafından 2020'de başlatılan HackZone, Türkiye sigorta sektörünün ilk açık inovasyon programı olarak 2025'te beşinci dönemini tamamladı. Program; yapay zekâ, üretken zekâ, dijital sağlık, finansal danışmanlık, iklim teknolojileri gibi öncelikli alanlarda girişimlerle iş birliği yaparak sektöre yenilik kazandırıyor.

HackZone, sadece bir inovasyon süreci değil; aynı zamanda Allianz uzmanlığıyla startup çevikliğini buluşturan, sektöre

çözüm odaklı yeni iş modelleri sunan güçlü bir iş birliği platformu. Bugüne kadar 600 girişim değerlendirildi, 46'sı programa dahil edildi, 26 girişim sigorta sektöründe ilk iş birliğini HackZone ile yaptı. Toplam yatırım tutarı 15.5 milyon doları aştı.

Program sayesinde 34 PoC geliştirildi, 7'si aktif olarak hayata geçirildi. B2Metric ile uygulama deneyiminin yüzde 80'i takip edilirken, Orbina AI ile büyük dil modeli Türkçeleştirme sürecinde cevap oranı yüzde 83'e ulaştı. Laska ile yapılan çevresel iş birliğinde 14 bin 240 kg lastik dönüştürülerek 16 milyon 376 bin m³ (metreküp) suyun kirlenmesi önlendi.

HackZone, Allianz'ın dijital dönüşümünü hızlandırmakla kalmayıp, sigorta sektörünün inovasyon kapasitesini artıran, sürdürülebilir değer yaratan öncü bir platform haline geldi.

- GÜMÜŞ SMART-i
- Ensight
- Akıllı Analitik ile Dijital Dönüşüm



Ensight ve Eureka Sigorta iş birliğiyle geliştirilen bu proje, Microsoft Fabric ve Copilot teknolojilerini entegre ederek veri analitiğinde yeni bir dönemin kapılarını araladı. Hassas olmayan verilerin güvenli biçimde merkezi yapıya taşınması ve Copilot ile doğal dilde raporlama imkanı sayesinde, kullanıcılar, teknik bilgiye ihtiyaç duymadan veriye erişip analiz yapabiliyor.

Kurulan platform, satış ve kârlılık raporlarının doğal dil ile

sorgulanmasına olanak tanıyor, rapor üretim sürelerini azaltıyor ve veri bilimi projelerine sağlam bir zemin hazırlıyor. Copilot entegrasyonu sayesinde kullanıcı memnuniyeti yüzde 80'e ulaştı; teknik bilgisi sınırlı kullanıcıların yüzde 60'ı ilk 3 ayda doğal dil sorgularını aktif biçimde kullanmaya başladı.

Projede Microsoft Fabric ile güvenli altyapı oluşturulurken, Power BI üzerinden görselleştirme süreçleri yürütüldü. Copilot desteğiyle yapay zekâ tabanlı analiz mümkün hale geldi. Teknik ekiplerin iş yükü düşerken, onların stratejik projelere odaklanması sağlandı.

Bu yenilikçi yaklaşım, Eureka Sigorta'nın dijitalleşme stratejisini ileriye taşıyarak sektörde yapay zekâ tabanlı analitik dönüşümünde öncü bir konuma ulaşmasını sağladı.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Fibasigorta

■ Yeni Nesil Gömülü Sigortacılık



Fiba Sigorta, bankacılık, telekom, teknik servis, e-ticaret gibi sektörleri bir araya getiren çok paydaşlı ekosistemle gömülü sigortacılık modelini hayata geçirdi. Bu model sayesinde sigorta, ürün ya da hizmet satın alındığı anda devreye girerek müşteriye minimum çabayla maksimum koruma sunuyor.

EasyCep, Yenilio gibi markalarla yapılan iş birlikleri ve QR kodlu dijital teklif süreçleri sayesinde sigorta, teknik destek, banka kanalları ve çağrı merkezleri üzerinden hızlı ve belge gerektirmeden erişilebilir hale getirildi. Ayrıca ihtiyaç kredisi entegrasyonu, sigortalama sürecini hızlandırdı.

Proje 2 yılda 303 bin 593 kişiye ulaşarak 385 milyon TL prim üretirken, Fibasigorta sektörün 5. büyük şirketi konumuna yükseldi ve yüzde 5 pazar payı elde etti. Mobil uygulama kullanıcısı oranı ise bir yılda yüzde 110 arttı.

Gömülü sigortacılık, yalnızca ürün değil, yenilikçi iş modeli ve dağıtım stratejisi olarak da sektörde dönüştürücü oldu.

■ BRONZ SMART-i

■ Sigortaladim.com

■ InsureMyTesla



Sigortaladim.com; Tesla Türkiye, Allianz, Indeez ve Beloy iş birliğiyle Tesla kullanıcılarına özel, tamamen dijital bir sigorta platformu geliştirdi. InsureMyTesla ile teklif alma, poliçe satın alma ve hasar yönetimi süreçleri fiziksel evrak olmadan, tamamen online gerçekleştiriliyor. Batarya, şarj altyapısı ve siber güvenlik gibi Tesla'ya özgü riskleri kapsayan Ekonomik, Standart ve Süper olmak üzere üç paket sunuluyor.

Proje, 11 bin kullanıcıya ulaşarak 3 bin poliçe üretimi sağladı ve sigorta satışlarında yüzde 20 artış yakalandı.

Başlatılma gerekçesi olarak elektrikli araçlara özel ihtiyaçların geleneksel sigortacılıkla karşılanamaması gösterildi. Dijital platform üzerinden kullanıcılar hızlı teklif alırken, çağrı merkezi ortalama 20 saniyede yanıt veriyor, hasar dosyaları 1 iş günü içinde işleniyor. Proje sayesinde müşteri memnuniyeti sektör ortalamasının üzerine çıktı.

InsureMyTesla, Türkiye'de Tesla kullanıcılarına özel geliştirilen ilk ve tek dijital sigorta deneyimi olarak pazarda fark yarattı, operasyonel verimliliği ve müşteri etkileşimini önemli ölçüde artırdı.

EN İNOVATİF ÜRÜN



En İnovatif Ürün, Proje ve Hizmet kategorisinde kazananların ödülleri Smarti Awards Jüri Üyesi Prof. Dr. Selim Yazıcı takdim etti.

■ ALTIN SMART-i

■ Bereket Emeklilik ve Hayat

■ Doktorum Benimle Acil Sağlık Sigortası

Bereket Sigorta'nın hayata geçirdiği "Doktorum Benimle Acil Sağlık Sigortası", Türkiye için bir ilk konumunda. Acil sağlık teminatlarına ek olarak uzaktan doktor görüşmesi, yerinde ve evde laboratuvar hizmetleri ile SGK onaylı e-reçete imkanı sunan dijital bir sağlık sigortası çözümü.

6-70 yaş arası bireylere yönelik geliştirilen bu ürün, sigortalıların hastaneye gitmeden 7/24 erişim sağlayabildikleri platformlar üzerinden doktor, psikolog ve diyetisyen desteği almasına olanak tanıyor. Online randevu sistemi ve kolay sa-



tın alma altyapısıyla kullanıcı deneyimini üst seviyeye taşıyan ürün, sağlık sigortacılığında dijital dönüşümün öncüsü olarak konumlanıyor.

Projenin başlatılma gerekçesi olarak, sigortalıların acil durumların ötesinde günlük sağlık ihtiyaçlarına da hızlı erişim sağlaması, sağlık harcamalarının artması ve dijital sağlık hizmetlerine talebin yükselmesi gösteriliyor. Ürün, SGK uyumlu e-reçete sistemi ve laboratuvar hizmetleriyle sektörde fark yaratan yenilikçi bir model sunuyor.

Bu projeye, sigortalıların sağlık hizmetlerine erişim hızı ve memnuniyeti ciddi oranda arttı; hastaneye gitme zorunluluğu azalırken, operasyonel verimlilik yükseldi. "Doktorum Benimle", sağlık sigortasını yalnızca acil durum teminatı olmaktan çıkararak yaşam kalitesini artıran bir hizmet modeli haline geldi.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Allianz Sigorta

■ Dijital Sağlık

Allianz Türkiye, sağlık sigortalılarının hızlı, kolay ve mekândan bağımsız sağlık hizmetlerine erişimini sağlamak amacıyla "Allianz Dijital Sağlık Platformu"nu hayata geçirdi. Allianz'ın uygulaması üzerinden erişilen bu platform, 10'dan fazla branşta uzman doktorla görüntülü görüşme, e-reçete, diyetisyen, psikolog ve fizyoterapist hizmetleri sunuyor. Yenilikçi modüllerle desteklenen platform, "Dr. Allianz'ın Sana Tavsiyesi Var" ile kişiye özel sağlık yönlendirmeleri, 7/24 tıbbi danışmanlık ve semptom sorgulama gibi araçlarla dijital sağlık ekosistemini



tamamlıyor. Kullanıcı dostu arayüzü ve güvenli iletişim altyapısıyla sadece bir tele-sağlık hizmeti değil, uçtan uca dijital müşteri deneyimi sunan bir model.

Proje, sağlık hizmetlerine erişimde zaman kaybı, salgın riski ve işten zaman ayırma zorluğu gibi sorunları çözmeyi hedefleyerek kullanıcıların dijital platformlar üzerinden ihtiyaçlarına hızlı yanıt veriyor. İş birliği yapılan sağlık profesyonelleri ve teknoloji ortaklarıyla tasarlanan platform, sigortalıların ihtiyaçlarını etkin şekilde karşılıyor.

Sonuç olarak, platform kullanıcılarının yüzde 95'i 6 ay boyunca hastaneye gitme ihtiyacı duymadı, dijital sağlık modüllerine olan ilgi hızla arttı, uygulama memnuniyet skorları yüksek gerçekleşti. Uzaktan sağlık randevuları önceki yıla göre yüzde 70 artarken, platform Allianz'ın hayat boyu sağlık partneri vizyonunu güçlü şekilde destekledi.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Ekmob

■ Gocust - Yapay Zekâ Destekli Satış Otomasyonu

Sigorta sektöründe saha satış ekiplerinin karşılaştığı hazırlıksızlık, not eksikliği ve müşteri takibindeki yetersizlikleri gidermek amacıyla geliştirilen Gocust, sektöre özel mobil öncelikli satış gücü otomasyonu.

Geleneksel CRM'lerden farklı olarak, yapay zekâ agentları sayesinde satışçıya görüşme öncesi kritik müşteri bilgilerini saniyeler içinde özetleyip hazırlık desteği verirken, görüşme sonrası notları analiz ederek toplantı özeti, görev ve takvim önerileri sunuyor. Uygulama, satışçıların portföylerini harita üzerinde görüntülemesini, yeni müşteri fırsatlarını keşfetme-



sini ve ekibiyle anlık iletişim kurmasını sağlıyor. Yöneticiler ise anlık panellerle sahadaki performansı izleyip etkin koçluk yapabiliyor.

Proje, geleneksel CRM sistemlerinin satış sürecinin sadece sonuçlarını raporlayıp, sürecin görünürliğini sağlamasına çözüm getirmeyi hedefledi. Gocust, tüm veriyi tek merkezde toplayarak satışçının işini kolaylaştırmaya odaklandı; multi-agent yapay zekâ ile satış sürecini uçtan uca destekleyerek süreçlerin şeffaf ve ölçülebilir olmasını sağladı.

Uygulama, sigorta acente ve direkt satış ekiplerinde yoğun kullanıma girdi. Core sistem entegrasyonu ile teklif, poliçe ve tahsilatlar tek platformda yönetildi; konum tabanlı yeni müşteriler fırsatlarıyla saha aktiviteleri arttı. Sonuçta müşteri takibinde yüzde 40 iyileşme, veri giriş süresinde yüzde 60 azalma ve müşteri memnuniyetinde yüzde 25 artış sağlandı. Proje, satış organizasyonlarında dijitalleşme ve yapay zekâ destekli koçluk kültürünün öncüsü oldu.

■ BRONZ SMART-I

■ Türkiye Hayat Emeklilik

■ Cash Flow Forecasting Platform

Nakit Akışı Tahmin Platformu (CFP), finansal planlamada manuel süreçlerin yol açtığı zaman kaybı ve hata risklerini yapay zekâ destekli modellemeyle ortadan kaldıran yenilikçi bir çözüm olarak tasarlandı. Geleneksel yöntemlerin yoğun manuel varsayım ve parametre tanımlarına bağımlılığı, CFP ile tamamen otomatik iş akışına dönüştü. İptal, masraf ve ölüm oranları gibi kritik varsayımlar platform içinde dinamik olarak hesaplanırken,



gerçekleşen ve beklenen nakit akışları her dönem otomatik karşılaştırılarak varsayımlar optimize ediliyor. Bu sayede doğruluk ve güncellik sağlanıyor. Projeye manuel süreçlerde toplamda 10 gün süren ve 3 personel gerektiren nakit akışı tahminleri, yapay zekâ destekli otomasyon sayesinde saatler içinde tamamlanabiliyor. Entegre veri toplama ve ETL süreçleriyle finansal ve operasyonel veriler hızlıca işleniyor, veri doğrulama ve hata tespit mekanizmaları güvenceyi artırıyor. Kullanıcı dostu ara yüz ve esnek raporlama yapısıyla karar alma süreçleri hızlanıyor. CFP, manuel hataları azaltıp finansal doğruluğu artırırken, operasyonel verimliliği yükseltti ve IFRS17 raporlamasına katkı sağladı. Şirketin rekabet avantajını güçlendiren platform, nakit akışı yönetiminde teknoloji odaklı dönüşümün öncüsü oldu.

EN İYİ ALTYAPI



En İyi Altyapı kategorisindeki ödülleri Smart-i Awards Jüri Üyesi Ali Tuğrul Uzun takdim etti.

■ ALTIN SMART-I

■ TÜRKİYE SİGORTA

■ MARİNA: TÜRKİYE SİGORTA BÜTÜNLEŞİK VERİ PLATFORMU

Marina, Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in tüm veri kaynaklarını tek noktada toplayarak ileri veri analitiği ve yapay zekâ uygulamalarına uygun hale getiren, sigorta sektöründe öncü bir bütünleşik veri platformu.

1 PB (petabayt) veri kapasitesine sahip büyük veri gölü mimarisiyle bin 700'den fazla tablo ve 150 milyar satırlık kayıt, gerçek zamanlı olarak sistemde analiz edilebiliyor. Günlük 2



bin 500 sorgu performansına ulaşan platform, yıl sonunda 15 bin sorguya kadar çıkacak şekilde ölçeklendi.

Farklı sistemlerde yer alan müşteri, poliçe, hasar ve teklif verileri; çağrı merkezi görüşmeleri, mobil kullanım verileri ve kamuya açık içeriklerle entegre edilerek vektör veri tabanını altyapısıyla gelişmiş analizler yapılmasına olanak sağlandı. "Veri yönetişimi" ve "veri sözlüğü" katmanlarıyla veri kalitesi ve tutarlılığı güvence altına alındı, Pusula Sigortacılık ve CRM sistemlerine merkezi arama motoru entegre edildi.

Marina sayesinde müşteri bilgileri tekil bir çatı altında toplandı; çapraz satış fırsatları, kişiselleştirilmiş hizmetler ve yeni ürün geliştirme süreçleri ivme kazandı. 5V büyük veri kriterlerini karşılayan yapı, sigorta sektöründe veri entegrasyonu ve analitik kabiliyetler açısından bir ilk olma özelliği taşıyor. →

YARIŞMA

■ ALTIN SMART-i

■ Paywall

■ Sigorta Tahsilat Orkestrası



Paywall Sigorta Tahsilat Orkestrası, sigorta şirketlerinin ödeme alma süreçlerini uçtan uca dönüştüren, sektöre özel geliştirilmiş bir tahsilat altyapı platformu. Tek entegrasyonla 135'ten fazla ödeme hizmeti sağlayıcısına erişim imkanı sunan platform, POS çeşitliliğini tek bir merkezden yönetme, komisyon maliyetlerini optimize etme ve tahsilat oranlarını artırma gibi kritik avantajlar sağlıyor. Fiziksel POS, kampanyalı POS, valörlü POS gibi farklı sistemlerden gelen veriler tek bir panel üzerinden izlenebiliyor.

Başarısız ödemeler akıllı yönlendirme mekanizması sayesinde farklı POS'lara yönlendirilerek başarıya ulaşıyor.

Kart saklama çözümleri Paywall ve Masterpass altyapıları üzerinden sunuluyor, böylece müşteri deneyimi hızlanıyor ve tahsilat performansı artıyor. Şirketler ve acenteler, bilgisayar veya cep telefonu aracılığıyla güvenli tahsilat işlemleri gerçekleştirebiliyor ve bilişim ve operasyon ekiplerinin iş yükü belirgin biçimde azalıyor. Ekspertus, Vizyoneks, SFS gibi sektörün önde gelen altyapı sağlayıcılarıyla entegrasyonu tamamlanan Paywall Orkestrası, 5 milyar TL'yi aşkın prim hacmi üzerinde test edilerek milyonlarca liralık tasarruf ve ciro artışı sağladı. Tüm ödeme süreçlerini tek ara yüzde toplayan yapı, şirketlere ileri düzey veri hakimiyeti, gerçek zamanlı aların mekanizmaları ve gelişmiş raporlama sunarak tahsilat süreçlerini akıllı ve sürdürülebilir bir yapıya kavuştu.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ SFS

■ InsureMind



SFS InsureMind, sigorta sektörünün bilgiye dayalı manuel işleyişini yapay zekâ ile dönüştürmeyi hedefleyen; Türkiye'de sigortacılık teknolojileri açısından öncü bir dijital dönüşüm projesi. SFS'nin 30 yılı aşkın sektörel uzmanlığıyla geliştirilen bu çözüm, parametrik sigortacılıkta kullanılan tüm operatör, kural ve mantıksal yapıları yapay zekâyâ öğreterek, poliçe üretimi, hasar yönetimi, tahsilat ve reasürans gibi temel süreçlerde akıllı analiz, öneri ve otomasyon kabiliyeti kazandırdı.

Proje kapsamında oluşturulan dijital kurallar seti ve öğretilebilir veri modeli, insan bağımlılığını azalttı, bilgi kayıplarını önledi, kurumsal hafızayı kalıcı ve gelişen bir yapıya dönüştürdü. Geleneksel eğitim ve dokümantasyon süreçlerinin ötesine geçen bu yöntemle, ürün devreye alma süreleri kıaldı, hata oranları azaldı, iş gücü verimliliği ve teknik ekip performansı arttı. Canlıya alınan uygulamalar sayesinde poliçe adedi ve prim üretimini ciddi artış gösterdi.

Yapay zekâ ile çalışan bu akıllı sistem, kurumlara daha hızlı karar alma, süreçleri otomatize etme, yasal uyumu artırma ve müşteri deneyimini iyileştirme fırsatı sunuyor.

InsureMind, yalnızca bir yazılım çözümü değil, sigorta sektöründe sürdürülebilir dijitalleşmenin ve bilgi temelli inovasyonun temel yapı taşlarından biri olarak yorumlanıyor.

EN İYİ TUTUNDURMA, PAZARLAMA BAŞARISI



En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı kategorisindeki tek ödülü Smart-i Awards Jüri Üyesi Berrin Dinç takdim etti.

■ ALTIN SMART-i

■ AgeSA Hayat ve Emeklilik

■ AI Recommender



AI Recommender, AgeSA'nın yapay zekâ destekli kişisel-leştirilmiş öneri motoru. Sigorta ve bireysel emeklilik sektöründe dijital kanallar üzerinden sunulan ilk gerçek zamanlı öneri sistemi olan proje, her müşteriye özel, bağlama duyarlı teklif ve yönlendirmelerle mobil etkileşimi derinleştirmeyi hedefliyor. Finansal geçmiş, dijital davranış ve etkileşim verilerini analiz eden yapay zekâ algoritmaları, katkı payı artırım, toplu para yatırımı, açık vade kapama gibi stratejik aksiyonlara uygun, bireyselleştirilmiş teklifler üretiyor.

Kural bazlı sistemlerin ötesine geçen AI Recommender; öğrenen ve adapte olan bir yapıyla çalışarak hem zamanlama hem içerik açısından optimize edilmiş öneriler sunuyor. On-premise mimarisiyle veri güvenliği ve regülasyonlara tam uyum sağlandı. Projenin lansman ayındaki yüzde 10 dönüşüm oranı ile 150 milyon TL'nin üzerinde finansal katkı elde edildi. Bu oran geleneksel kampanyaların yaklaşık 3 katına denk geliyor. Ayrıca düşük değer segmentlerinde de güçlü etki yaratarak, dijital kanalların kapsayıcılığı artırıldı.

Pazarlama, veri bilimi ve BT ekiplerinin ortak geliştirdiği sistem, gerçek zamanlı entegrasyonları ve otomatik karar destek altyapısıyla ölçeklenebilir, sürdürülebilir bir çözüm sundu. AI Recommender, AgeSA'nın dijitalleşme yolculuğunda müşteri memnuniyetini, gelirleri ve rekabet gücünü artıran çarpan etkili bir inovasyon örneği.

KURUM İÇİ İNOVASYON



Kurum İçi Inovasyon kategorisinde sahneye çıkan projeler, değişimi içeriden başlatanların gücünü ortaya koydu. Ödülleri, Smart-i Awards Jüri Üyesi Nihal Asker kazananlara takdim etti.

■ ALTIN SMART-i

■ AgeSA Hayat ve Emeklilik

■ OptiSale



OptiSale, AgeSA'nın direkt satış kanalındaki hedefleme süreçlerini yapay zekâ ile yeniden kurguladığı, sektörde ilk kez uygulanan hibrit model tabanlı inovatif bir proje. Manuel hedef belirleme yöntemlerinin saha performansı ile örtüşmemesi, bölgesel ve unvan bazlı hedefleme ihtiyacını doğurdu. İşte OptiSale bu ihtiyacı, çok boyutlu veri analizi ve makine öğrenmesiyle karşıladı. TÜİK verileri, ekonomik göstergeler, geçmiş üretim ra-

porları ve kampanya analizleri gibi çeşitli kaynaklardan toplanan veriler, kurum içinde geliştirilen "Crawl" uygulamasıyla otomatik olarak çekildi; bu veriler büyük dil modelleriyle analiz edildi. Hibrit makine öğrenmesi algoritması kullanılarak, her bir bölge ve unvan için potansiyele uygun satış hedefleri oluşturuldu. Böylece 700'e yakın satış danışmanı ve 64 yönetici için aylık olarak 3 KPI (anahtar performans göstergesi) üzerinden hedefleme yapıldı. Tüm süreç AgeSA bünyesinde kurum içi kaynaklarla geliştirildi ve uygulanabilirliği yüksek bir inovasyon modeli ortaya kondu. Sektörde benzeri olmayan bu çözüm sayesinde, insan hesaplamalarından bağımsız, veri temelli hedefleme mümkün hale geldi. Bu durum, finansal performansın sürdürülebilirliğine katkı sağlarken, AgeSA'nın sektörel liderliğini pekiştirdi.

YARIŞMA

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ QNB Sigorta

■ ONO Yapay Zekâ ile İşe Alım Projesi



ONO Yapay Zeka ile İşe Alım Projesi, işe alım süreçlerini hızlandırmak, aday deneyimini iyileştirmek ve insan kaynaklarının operasyonel yükünü azaltmak amacıyla geliştirildi.

Yapay zekâ destekli sistem, pozisyon tanımlama, CV havuzu oluşturma, mülakat yapma ve raporlama süreçlerini saniyeler

içinde gerçekleştirerek işe alımı uçtan uca dijitalleştirdi. CV tarama süresi 1 saatten 1 dakikaya, mülakat süresi 30 dakikadan 5 dakikaya indi; adaylara 7/24 erişim imkanı sunuldu.

Aday havuzu oluşturma yüzde 125, mülakat sayısı yüzde 153 artarken, yapay zekâ mülakatını başarıyla tamamlayan adayların yüzde 60'ı işe alındı.

Pisano anketlerine göre aday memnuniyeti yüzde 98 olarak ölçüldü, projeye 2 HC'lik tasarruf sağlandı.

Şirket içi inovasyon yarışmasında birincilik alan proje, akademik çalışmalara da konu oldu ve QNB Sigorta'nın İK dijitalleşmesinde stratejik bir adım olarak konumlandı.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Türkiye Sigorta

■ Müşterinin Sesi Radar'dan "Değer"e



Radar İçgörü Merkezi, Türkiye Sigorta'nın müşteri odaklı dönüşüm vizyonunu hayata geçiren yenilikçi bir proje. Sosyal medya, çağrı merkezi, mobil uygulama, e-posta ve dijital asistan gibi tüm temas noktalarından gelen milyonlarca geri bildirim, yapay zekâ ve doğal dil işleme (NLP) teknolojileriyle analiz edilerek anlamlı içgörülere dönüştürüldü.

Geliştirilen platform yalnızca şikayetleri değil; memnuniyet, öneri ve beklentileri de analiz ederek müşteri deneyimini derinlemesine anlamayı sağlıyor. Radar sayesinde kampanya etkileri, ürün performansları, mobil uygulama geri bildirimleri ve müşteri talepleri gerçek zamanlı olarak takip ediliyor. Kurum içi ekipler bu iç görülerle hızlı, veriye dayalı ve stratejik aksiyonlar alabiliyor.

Bugüne kadar 3.5 milyondan fazla geri bildirim işlendi; bu sayede müşteri memnuniyeti artındı, çağrı merkezi verimliliği yükseltildi ve kurum içi koordinasyon güçlendirildi.

Radar, büyük veriyi değere dönüştüren ve Türkiye Sigorta'nın müşteri sesini geleceğe taşıyan stratejik bir yapı olarak konumlandı.

SOSYAL SORUMLULUK



Sosyal Sorumluluk kategorisinde ödül alan projeler, topluma ve sektöre değer katmanın ve duyarlılığın en güzel örneklerini sahneye taşıdı. Ödülleri, Smart-i Awards Jüri Üyesi Şebnem Yalçınkaya kazananlara takdim etti.

■ ALTIN SMART-i

■ Anadolu Sigorta

■ Ormanın Gözleri



Anadolu Sigorta'nın 2022 yılında başlattığı "Ormanın Gözleri" projesi, orman yangınlarını önlemeye yönelik farkındalık oluşturmayı, yangın gözetleme altyapısını güçlendirmeyi ve sürdürülebilir orman koruma stratejileri geliştirmeyi hedefleyen kapsamlı bir kurumsal sosyal sorumluluk girişimi.

Orman Genel Müdürlüğü iş birliğiyle kurulan akıllı gözetleme kuleleri sayesinde yangınlar erken tespit edilip hızlı müda-

hale sağlanıyor.

Projenin temel çıkış noktası, iklim değişikliği nedeniyle artan yangın riskine karşı teknolojik çözümler üretmek ve toplumsal farkındalığı artırmak. 2025 yılında İstanbul, Bilecik, Muğla, Kastamonu ve İzmir'de 6 yeni kule daha faaliyete geçti. Böylelikle 2022-2025 döneminde 16 kule tamamlandı, 600 bin hektar orman alanı gözetim altına alındı ve 241 yangın erken tespit edildi.

Toplumsal etkiyi artırmak için belgesel çalışmaları, sosyal medya kampanyaları ve basın iletişimiyle 20 milyona yakın kişiye ulaşıldı. Aynı zamanda çocuklara yönelik eğitimlerle gelecek nesillerde çevre bilinci oluşturulması hedeflendi.

"Ormanın Gözleri" projesi, teknolojiyi doğayla buluşturarak çevresel, ekonomik ve sosyal açıdan sürdürülebilir fayda yaratıyor.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Zurich Sigorta Grubu Türkiye

■ Yan Yanayız



Z Zurich Foundation katkısı ve İhtiyaç Haritası iş birliğiyle 2022'de hayata geçirilen bu kapsamlı kurumsal sosyal sorumluluk projesi, afet ve krizlerden etkilenen bireylere ücretsiz ve sürdürülebilir psikososyal destek sunmayı amaçlıyor. Proje kapsamında deprem, sel ve yangın gibi afetler sonrasında hem bireysel hem toplumsal dayanıklılığı artırmak için dijital platformlar, mobil saha çalışmaları ve fiziksel merkezlerle hizmet sunuluyor.

Yan Yanayız projesiyle Hatay ve Kahramanmaraş'ta kurulan 3 Psikososyal Destek Merkezi'nde birebir ve grup seansları yürü-

tüldü, online seanslarla ülke genelinde erişim sağlandı. Kamu kurumları ve STK'larla iş birlikleri kurularak, profesyonellerin dayanıklılığını artırmaya yönelik çalışmalar yapıldı. Staj programı ile afet sonrası psikososyal destek alanında uzmanlar yetiştirilmiş, yerel kapasite güçlendirildi. Gençlerle Yan Yanayız kapsamında üniversite kulüpleri, influencer iş birlikleri, dijital farkındalık kampanyaları ve mini seriler aracılığıyla gençlere ulaşıldı, farkındalık ve psikososyal dayanıklılıkları desteklendi. 2 bin 100'den fazla kişiye doğrudan, 900 binin üzerinde kişiye dolaylı destek sunuldu. 2.8 milyon gence dijital kampanyalarla ulaşıldı. "Gençler Nasılız?" ile hayata geçirilen Her Anket Bir Kitap kampanyası, Zurich Sigorta Grubu Türkiye'nin bin 200 acentesi ve 3 binden fazla kişinin katılımıyla deprem bölgesinde bir kütüphane kuruldu. Proje, risk yönetimini toplumsal dayanıklılıkla birleştirerek sigortacılığın sosyal etkisini güçlendiren yenilikçi bir örnek oluşturuyor.

YENİLİKÇİ MÜŞTERİ ETKİLEŞİMİ VE DENEYİMİ



Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi kategorisinde kazananların ödülleri Smarti Awards Jüri Üyesi Hasan Meral verdi. Müşteri deneyimini dönüştüren projeler, alkışlar eşliğinde sahnede ödülleri aldı!

■ ALTIN SMART-i

■ Türkiye Sigorta

■ Hasarında WhatsApp'la Gücü Yanında

“Hasarında WhatsApp'la Gücü Yanında”, Türkiye Sigorta'nın bireysel hasar süreçlerindeki iletişimi sadeleştirmek ve hızlandırmak amacıyla geliştirdiği yenilikçi bir dijital çözüm.

Proje kapsamında, kurumsal WhatsApp hattıyla entegre çalışan sistem sayesinde müşteriler, ek bir uygulamaya gerek duymadan hasar bildiriminde bulunabiliyor, evraklarını iletebiliyor ve süreci anlık olarak takip edebiliyor.



Hasar bildirimini sonrası veriler otomatik olarak Pusula core sistemiyle eşleştiriliyor ve doğru dosya yöneticisine yönlendiriliyor. Uygulama anlık bildirimler, gösterge panelleri, otomatik raporlamalar ve yetkilendirme sistemiyle süreçleri şeffaf, ölçülebilir ve verimli hale getiriyor.

Proje sayesinde dosya kapanış süresi 24 saatin altına düştü, belge tamamlama süreci hızlandı, birim işlem maliyeti yüzde 25 azaldı ve müşteri memnuniyetinde ciddi artış sağlandı.

Operasyonel yük düşerken, aynı kaynakla daha fazla dosya yönetimi mümkün hale geldi. KVKK ve bilgi güvenliği kriterlerine uygun geliştirilen bu çözüm, sektör genelinde dijital müşteri deneyimini ve süreç verimliliği açısından öncü bir model sunuyor.

■ ALTIN SMART-i

■ Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM)

■ Tramer360 Araç Hasar Sorgu Raporu

Tramer360 Araç Hasar Sorgu Raporu, araç alım-satım süreçlerinde şeffaflığı artırmak ve bilgi eşitsizliğini ortadan kaldırmak amacıyla Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi tarafından geliştirilen dijital bir çözüm.

Araçların hasar geçmiş, kasko bilgileri, sahiplik ve plaka değişiklikleri ile değişen parça kayıtları gibi kritik bilgiler, artık



tek ve standart bir PDF raporla sunuluyor. Sigortam360 dijital kanalları (web, mobil, web servis) üzerinden erişilebilen bu rapor; kullanıcıya zaman ve maliyet tasarrufu sağlarken, belge doğrulama özelliğiyle güvenilirlik sunuyor.

Farklı sorgu türlerinin tek bir belgede birleştirilmesiyle kullanıcılar, tek işlemle kapsamlı bilgiye ulaşabiliyor. Bu sayede ayıplı mal satışı ve haksız kazanç önlenirken, doğru fiyatlandırma ve değerlendirme destekleniyor.

Sigorta, ekspertiz ve noter işlemleri gibi süreçlerde referans belge olarak kullanılabiliyor. Kullanıcı dostu arayüz, anlık veri entegrasyonu ve iş birlikleriyle desteklenen proje, araç ticaretinde güven standardını yeniden tanımlayarak dijital dönüşüm katkı veriyor.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Eureko Sigorta

■ Chatbox ve WhatsApp ile Yenilikçi Müşteri Deneyimi ve Etkileşimi

Eureko Sigorta, WhatsApp Chatbot ve WhatsApp Flows teknolojilerini sektöre ilk entegre eden şirket olarak, müşterilere poliçe yenileme, kasko teklif alma, ikame araç talebi ve hasar dosyası evrak yükleme gibi işlemleri dijital ve kesintisiz olarak sunuyor. Yapay zekâ destekli entegrasyonlar sayesinde işlemler dakikalar içinde tamamlanırken, müşteri memnuni-



yeti artmakta ve operasyonel verimlilik sağlanıyor.

Proje sonucunda NPS puanı 16 baz puan yükselirken, ZDS yenileme oranı yüzde 2'den 15'e çıktı. Chatbot üzerinden zeyil ve teklif işlemleri otomatikleşti, müşteri deneyimi yeniden tanımlandı. WhatsApp'ın yüksek penetrasyonu göz önüne alınarak başlatılan proje, mevcut altyapıyla entegre edilip kullanıcı dostu akışlarla desteklendi. Hasar süreçlerinde de müşteriler, ikame araç talebinden çekici çağdırmaya, hasar bildirimini ve evrak yüklemeye kadar pek çok işlemi hızlıca gerçekleştirebiliyor.

Medya yatırımı olmadan, chatbot taleplerinin yüzde 20'si hasar işlemlerinden oluşuyor. Böylece dijital çözümlerle müşteri bağlılığı ve süreç etkinliği önemli ölçüde artırıldı.

■ BRONZ SMART-i

■ HDI Fibaemeklilik

■ Mobil Uygulama

HDI Fibaemeklilik, bireysel emeklilik ve sigorta işlemlerini tek ekrandan yönetmeyi sağlayan mobil uygulamasını hızlı, sade ve kullanıcı dostu bir arayüzle yeniledi.

Uygulama, finansal planlama araçları, kişiselleştirilmiş fon yönetimi ve ileri analiz sistemleriyle yatırım süreçlerini optimize ediyor. “Fon Dünyası”, “Fon Asistanı” ve “Birikim Artış Grafiği” gibi modüller, kullanıcıların yatırımlarını kolayca



takip etmesine imkan tanıyor. Kullanıcı deneyimini ön planda tutularak geliştirilen uygulama, sektörde fark yaratırken BES ve hayat sigortası penetrasyonunun artırılmasını hedefliyor.

Performans optimizasyonu ve veri güvenliği gözetilerek tasarlanan sistem, Apple App Store’da 4.9, Google Play’de 4.8 puan olarak büyük beğeni topladı. Lansman sonrası 51 bin indirme ve yüzde 45’i yeni kullanıcı kazandıran uygulama, HDI Fibaemeklilik’in dijital dönüşüm stratejisinde önemli bir adım oldu.

Müşteri geri bildirimleriyle şekillenen bu yenilik, finansal özgürlüğe erişimde dijital kolaylık sağlıyor ve sektör standartlarını yükseltiyor.

■ BRONZ SMART-i

■ Sigortayeri

■ Poliçelerim AI

Sigortayeri Poliçelerim AI projesi, yapay zekâ desteğiyle kullanıcıların satın aldıkları poliçelere dair tüm bilgilere hızlı ve kolay erişim sağlamayı amaçlıyor.

Poliçe kapsamı, teminatlar, ikame araç süresi ve yetkili servis bilgisi gibi detaylar, tek bir soruyla yapay zekâ tarafından



analiz edilip anlaşılır şekilde sunuluyor. Bu sayede kullanıcılar sigorta süreçlerini daha hızlı, şeffaf ve kullanıcı dostu biçimde yönetebiliyor.

Proje, teknolojik altyapıyı kullanarak sigorta ihtiyaçlarına anında cevap vermek üzere hayata geçirildi.

Sigortayeri; online, mobil ve çağrı merkezi kanallarıyla geniş müşteri portföyüne ulaşıyor. 360 derece iletişim stratejisi ve inovatif yaklaşımla, “Poliçelerim” sekmesinde kullanıcı etkileşimi ve kullanım oranında belirgin artış sağlandı. Böylece sigorta deneyimi dijitalleşerek müşteriye değer katan yeni bir boyut kazandı.

YILIN EKİBİ



Yılın Ekibi kategorisindeki ödüller, Smart-i Awards Jüri Üyesi Selcen Doğan Gür tarafından takdim edildi. Ödül alan ekipler, sahnede alkışlarla karşılandı.

■ ALTIN SMART-i

■ Quick Sigorta

■ QTeam Mobil Deneyim Merkezi



Quick Sigorta, sigortacılığı sahaya taşıyan yenilikçi yaklaşımını QTeam projesiyle hayata geçirdi. QTeam; QTruck, QKaran ve Quick Routes mobil deneyim merkezleri aracılığıyla Türkiye'nin dört bir yanında festival alanlarından üniversitelere, açılış törenlerinden iş dünyası buluşmalarına kadar geniş kitlelere ulaştı. Quick Sigorta, etkinlikler sayesinde marka bilinirliğini güçlendirirken müşteri erişimini artırdı ve yerel

ekonomilere katkı sağladı. QTeam, Quick Sigorta'nın sahadaki inovatif yüzü olarak, sürdürülebilir toplumsal ve ekonomik etki yaratan bir model sundu. Proje, Quick Sigorta'yı sadece sigorta hizmeti sunan değil, hayatın her anında toplumsal ve ekonomik değer üreten bir marka olarak konumlandırdı.

QTeam, Quick Sigorta'nın sahadaki uygulama aracı olarak görev aldı. Festival alanları, üniversiteler, açılış törenleri ve iş dünyası buluşmalarında Quick Sigorta ekibi, birebir müşteri etkileşimi, ürün tanıtımı ve deneyim paylaşımları gerçekleştirdi. Süreç boyunca ziyaret edilen lokasyon sayısı, birebir temas oranı, sosyal medya etkileşimi ve müşteri kazanımı ölçüldü. Etkinlikler sonucunda Quick Sigorta'nın satış kanallarında ve pazar payında kayda değer artış sağlandı; marka bilinirliği ve müşteri bağlılığı güçlendi.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Türkiye Sigorta

■ Türkiye'nin Her Yerinde, Her An Öğrenme



Türkiye Sigorta Gelişim Müdürlüğü saha ekibi, 2024 yılında toplam 90 bin 736 saatlik kapsamlı bir eğitim programı uyguladı. Bu eğitimlerin 40 bin 430 saati sınıf içi, 8 bin 587 saati online, 41 bin 719 saati ise iş ortakları ve paydaşlara yönelik olarak düzenlendi. Program, Türkiye'nin farklı şehirlerinde saha çalışanlarına kişi başı ortalama 51 saat, paydaşlara ise 22 saat eğitim vererek geniş bir kapsama ulaştı.

Projede amaç, çalışanların teknik bilgiyle birlikte dijitalleşme, iletişim, liderlik ve müşteri odaklılık gibi stratejik yetkinliklerini geliştirmektir. Değişen sigorta sektörüne uyum sağlamak ve kurumu geleceğe hazırlamak için planlanan eğitimler,

sadece bilgi aktarımı değil, aynı zamanda bireysel ihtiyaçlara göre şekillendirilmiş ve zenginleştirilmiş içeriklerle sunuldu.

Eğitimler yüz yüze sınıf oturumları, interaktif dijital içerikler, podcast ve video yayınları gibi farklı formatlarda sunuldu. Saha ekibi, Ağustos 2023-Ağustos 2025 aralığında hafta sonları da dahil olmak üzere toplam 2 bin 176 saat sahadaki aktif destek vererek katılımcılarla birebir ilgilendi. Eğitimler Adana, Ankara, Antalya, Bursa, Denizli, Diyarbakır, Erzurum, Gaziantep, İstanbul, İzmir, Kayseri, Kocaeli, Samsun, Trabzon, Van gibi Türkiye'nin birçok şehrinde gerçekleştirildi.

Programın başarısı, düzenli değerlendirmeler ve katılımcı geri bildirimleriyle ölçüldü. Eğitimlerin kurum performansına olumlu etkisi gözlemlendi, çalışan memnuniyeti ve bağlılığı arttı. Türkiye Sigorta Gelişim Müdürlüğü, bu kapsamlı yaklaşımıyla sadece bir eğitim merkezi olmaktan çıkarak, kurumun dönüşümünde öncü bir rol üstlendi ve sürdürülebilir bir öğrenme kültürü oluşturdu.

YILIN INSURTECH'İ



5 Yılın InsurTech'i kategorisindeki Gümüş Smart'i'yi FaturamPara kazandı. Ödülü Smart-i Awards Jüri Üyesi Rahim Ak takdim etti.

■ GÜMÜŞ SMART-I

■ FaturamPara

■ Dijital Sigortacılık

FaturamPara, Türkiye'nin ilk tam dijital sigorta platformu olarak sigortacılık sektöründe köklü bir dönüşüm yarattı. 1 milyon 347 bin 228 e-fatura mükellefi işletmeye tek tıkla devlet destekli alacak sigortası, KDV iadesi, kefalet senedi ve tüm sigorta branşlarında erişim imkanı sunarak tedarik zincirlerindeki finansal riskleri minimize etti. Platform, yurtiçinde yedekli veri saklama altyapısı ve ileri şifreleme teknolojileriyle yüksek güvenlik sağlıyor.

Projede talep, teklif, onay ve poliçelendirme süreçleri tamamen kapalı devre dijital ortamda yürütülüyor. Bu da sigortalı işlemlerin teminat olarak kullanılmasına olanak vererek ban-

kalar ve yurtdışı reasürans kaynakları için yeni, sürdürülebilir finansal modeller sunuyor. İlk KDV iadesi ve dijital kefalet senedinin Yenibosna Vergi Dairesi'ne teslim edilmesi, platformun müşteri deneyimindeki başarısını gösteriyor.

FaturamPara'nın hedefi, Türk işletmelerinin sigorta süreçlerindeki zaman ve gelir kaybını ortadan kaldırıp şeffaf, erişilebilir bir sigorta deneyimi yaratmaktır. Bu doğrultuda, yurt içi yedekli veri altyapısı, otomatik risk analizi ve teklif sistemi, e-imza ile Kişisel Verileri Koruma Kanunu'na (KVKK) tam uyumlu işlemler geliştirildi. Kamu kurumları, reasürans şirketleri ve küresel finansal ağlarla iş birliği içinde hareket ederek sürdürülebilir tedarik zincirlerini güçlendiriyor.

Sonuç olarak FaturamPara, dijital sigortacılıkta öncü bir model haline gelerek, veri güvenliği ve müşteri memnuniyetiyle sektörde fark yarattı. Şirket, IFC SME Finance Forum üyeliğiyle 190 ülkede yaygınlaşmayı ve Türkiye'yi dijital sigortacılıkta küresel merkez haline getirmeyi hedefliyor.



YILIN LİDERLERİ

■ ALTIN SMART-i

Sigorta sektörünün sadece projeleriyle değil, aynı zamanda vizyoner insan kaynağıyla da geliştiğini vurgulamak amacıyla bu yıl ilk kez “Yılın Liderleri” kategorisi ödül programına dahil edildi.



Sigorta sektöründeki profesyonellerin önerileriyle belirlenen adaylar, yine sektör çalışanları tarafından değerlendirildi. En fazla oyu alan liderler, Altın Smart-i ödülünün sahibi oldu. Böylece Smart-i Awards, sadece projeleri değil, bu projelere ruh veren, ekiplere yön veren, ilham olan liderleri de ödüllendirmiş oldu.



YILIN SİGORTA LİDERİ

Neslihan Neciboğlu

Neova Sigorta Genel Müdürü



YILIN İLHAM VEREN KADIN LİDERİ

Pınar Kuriş

QNB Sigorta Genel Müdürü



YILIN GENÇ LİDERİ

Zeynep Aslı Dinç

AgeSA Hayat ve Emeklilik,
Stratejik Portföy ve Süreç Yönetimi Direktörü



YILIN DÖNÜŞÜM LİDERİ

Yavuz Ölken

AXA Türkiye CEO'su

ŞİRKET ADI	PROJE ADI	KATEGORİ	ÖDÜL
MAPFRE Sigorta	MAPFRE Acente Portalı	Dijital Dönüşüm	Altın Smart-i
SoftPower	EkspertX	Dijital Dönüşüm	Altın Smart-i
Garanti BBVA Emeklilik	Mobil Uygulama Üzerinden Prim İadeli Hayat Sigortası Satışı	Dijital Dönüşüm	Gümüş Smart-i
Informax	Yapay Zeka Destekli Bedeni Hasar Platformu	Dijital Dönüşüm	Gümüş Smart-i
Payten	Sigorta Sektöründe Dijital Tahsilatın Akıllı Dönüşümü	Dijital Dönüşüm	Gümüş Smart-i
Allianz Sigorta	HackZone by Allianz	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri	Altın Smart-i
Ensiht	Akıllı Analitik ile Dijital Dönüşüm	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri	Gümüş Smart-i
Fibasisigorta	Yeni Nesil Gömülü Sigortacılık	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri	Gümüş Smart-i
Sigortaladım.com	InsureMyTesla	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri	Bronz Smart-i
Bereket Emeklilik ve Hayat	Doktorum Benimle Acil Sağlık Sigortası	En İnovatif Ürün	Altın Smart-i
Allianz Sigorta	Dijital Sağlık	En İnovatif Ürün	Gümüş Smart-i
Ekmob	Gocust - Yapay Zeka Destekli Satış Otomasyonu	En İnovatif Ürün	Gümüş Smart-i
Türkiye Hayat Emeklilik	Cash Flow Forecasting Platform (Nakit Akışı Tahmin Platformu)	En İnovatif Ürün	Bronz Smart-i
Türkiye Sigorta	Marina; Türkiye Sigorta Bütünleşik Veri Platformu	En İyi Altyapı	Altın Smart-i
Paywall	Sigorta Tahsilat Orkestrası	En İyi Altyapı	Altın Smart-i
SFS	InsureMind	En İyi Altyapı	Gümüş Smart-i
AgeSA Hayat ve Emeklilik	AI Recommender	En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı	Altın Smart-i
AgeSA Hayat ve Emeklilik	OptiSale	Kurum İçi İnovasyon	Altın Smart-i
QNB Sigorta	Yapay Zeka ile İşe Alım Projesi	Kurum İçi İnovasyon	Gümüş Smart-i
Türkiye Sigorta	Müşterinin Sesi Radar'dan "Değer"e	Kurum İçi İnovasyon	Gümüş Smart-i
Anadolu Sigorta	Ormanın Gözleri	Sosyal Sorumluluk	Altın Smart-i
Zürich Sigorta Grubu Türkiye	Yan Yanayız	Sosyal Sorumluluk	Gümüş Smart-i
Türkiye Sigorta	Hasarında WhatsApp'la Gücü Yanında	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Altın Smart-i
Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi	Tramer360 Araç Hasar Sorgu Raporu	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Altın Smart-i
Eureko Sigorta	Chatbot ve WhatsApp ile Yenilikçi Müşteri Deneyimi ve Etkileşimi	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Gümüş Smart-i
HDI Fibaemeklilik	Mobil Uygulama	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Bronz Smart-i
Sigortayeri	Poliçelerim AI	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Bronz Smart-i
Quick Sigorta	QTeam Mobil Deneyim Merkezi	Yılın Ekibi	Altın Smart-i
Türkiye Sigorta	Türkiye'nin Her Yerinde, Her An Öğrenme	Yılın Ekibi	Gümüş Smart-i
FaturamPara	Dijital Sigortacılık	Yılın InsurTech'i	Gümüş Smart-i
Neslihan Neciboğlu	Yılın Sigorta Lideri	Neova Sigorta	Altın Smart-i
Pınar Kuriş	Yılın İlham Veren Kadın Lideri	QNB Sigorta	Altın Smart-i
Yavuz Ötken	Yılın Dönüşüm Lideri	AXA Sigorta	Altın Smart-i
Zeynep Aslı Dinç	Yılın Genç Lideri	AgeSA Hayat ve Emeklilik	Altın Smart-i

Artık dijital ortamda da Prim İadeli Hayat Sigortası yaptırmak mümkün

Anadolu Hayat Emeklilik, Prim İadeli Hayat Sigortası'nı AHE Mobil ve AHE Online üzerinden de satışa sundu. Müşteri deneyimini dijitalleştirme vizyonu doğrultusunda bu kararı aldıklarını açıklayan Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, "Bu yeni ürünle dijital olgunluğumuzu bir adım ileri taşıyoruz" diyor...

Anadolu Hayat Emeklilik, dijitalleşme vizyonunu bir adım öteye taşıyarak "Prim İadeli Hayat Sigortası" ürününü dijital kanallardan da satışa sundu.

15 Eylül itibarıyla AHE Mobil ve AHE Online platformları üzerinden erişilebilen ürün, hem yaşam kaybı riskine karşı güvence sağlıyor hem de prim iadeli yapısıyla finansal planlamaya katkı sunuyor.

İLKLERDEN BİRİ

Hayat sigortası ve bireysel emeklilik sektörünün dijitalleşmesinde öncü rol üstlenen Anadolu Hayat Emeklilik, online kanallar üzerinden sunduğu ürün portföyünü sürekli geliştiriyor. Mevcut bireysel emeklilik ve hayat sigortası ürünlerini dijital ortamda erişilebilir kılan şirket, şimdi de sektörde öne çıkan "Prim İadeli Hayat Sigortası"nı uçtan uca dijital bir deneyimle sunuyor.

18-63 yaş arası bireylerin ayda sadece 30 ABD Doları ödeyerek sahip olabileceği ürün, sigorta süresi sonunda ödenen primlerin ABD Doları'na endeksli olarak iadesini sağlıyor. Bu yönüyle klasik hayat sigortası ürünlerinden ayrışıyor; hem güvence sunuyor hem de birikim fırsatı yaratıyor.

VERGİ AVANTAJIYLA ÇİFTE KAZANÇ

Prim İadeli Hayat Sigortası'nın öne çıkan bir diğer özelliği de vergi avantajı. Sigorta primleri, gelir vergisi matrahından düşülebiliyor. Ücretin yüzde 15'ine ve brüt asgari ücretin yıllık tutarına kadar olan kısım, yüzde 15 ila 40 arasında değişen oranlarda vergi avantajı sağlıyor. Bu da hem çalışanlar hem de serbest meslek sahipleri için ürünü cazip hale getiriyor.



Didem Makaskesen

ZAMAN VE MEKANDAN BAĞIMSIZ ERİŞİM

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, ürünle ilgili yaptığı açıklamada dijitalleşmenin getirdiği fırsatlara dikkat çekerek şunları söyledi: "Dijitalleşmenin sağladığı hız ve esnekliği hem satış hem de satış sonrası süreçlerimize entegre etmek, müşterilerimize sunduğumuz kaliteli hizmetin önemli bir parçası. Prim İadeli Hayat Sigortası'nı da dijital portföyümüze ekleyerek müşterilerimizin ihtiyaç duydukları ürünlere zaman ve mekândan bağımsız olarak ulaşmalarını sağladık."

Makaskesen ayrıca, şirketin dijital temas noktalarında müşterileri deneyimini ön planda tutarak hareket ettiğini belirterek, "Dijital kanallarımız üzerinden erişilebilen bu yeni ürünü-müz, sadece güvence sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda ödenen primleri döviz endeksli şekilde iade ederek birikim fırsatı da sunuyor. Bu yeni ürün, dijital olgunluk hedefimiz doğrultusunda attığımız önemli adımlardan biri" diye konuştu. 



Yerel Risk, Global Değer



Burak Kutlu
Payten Türkiye
Ülke Lideri

Sigorta sektöründe Payten Payment Gateway dijital ödeme kanalları üzerinden gerçekleşen işlem hacmi, 2025'in ilk 8 ayında 220 milyar TL oldu. Payten ekosistemi içerisinde sigorta sektörünün online işlem hacminin yıl sonunda 330 milyar TL'ye ulaşması bekleniyor...

Payten

Payment Gateway

sigorta sektöründe hacim rekoru kırdı

Payten Türkiye verilerine göre, 2025 yılının ilk 8 ayında sigorta sektöründe dijital ödeme kanalları üzerinden gerçekleşen işlem hacmi 220 milyar TL seviyesine ulaştı. Yaklaşık 32 milyon adetlik işlem trafiğini temsil eden bu büyüklük, poliçe tahsilatlarından hasar tazminat ödemelerine kadar geniş bir yelpazede dijital kanalların sektöre entegre edildiğini gösteriyor.

Yıl sonu projeksiyonları ise bu dönüşümün daha da hızlanacağını işaret ediyor. Payten ekosistemi içerisinde sigorta sektörünün online işlem hacminin 330 milyar TL düzeyine ulaşması bekleniyor.

SADAKAT, HIZ VE TEKRARLAYAN ÖDEME DİNAMİKLERİ

Sigorta sektörünün dijital tahsilat yapısında müşteri sadakati ve işlem verimliliğini doğrudan etkileyen en kritik unsurlardan biri, kayıtlı kart altyapılarının etkin kullanımı olarak öne çıkıyor.

Payten'in 2025 yılı ilk 8 aylık verilerine göre, başarılı işlemlerin yüzde 72'si kayıtlı kartlar üzerinden gerçekleşti. Bu oran, kullanıcıların güvenli, hızlı ve tekrar edilebilir bir ödeme deneyimini tercih ettiğini açıkça ortaya koyarken; sektörde kart saklama, tokenizasyon ve "tek tıkla ödeme" altyapılarının sadece müşteri memnuniyeti açısından değil, aynı zamanda tahsilat sürekliliği perspektifinden de stratejik değer taşıdığını gösteriyor.

Payten verileri ayrıca, 2025 yılında dijital tahsilat kanallarında

kredi kartlarının yüzde 97.93'lük payla sektördeki dominant konumunu sürdürdüğünü ortaya koyuyor. Bu yüksek oran, sigorta ürünlerinin ödeme planlarında tüketicilerin hala en çok güvindikleri ve tercih ettikleri yöntem olarak kredi kartlarını gördüğünü gösteriyor.

Öte yandan, işlem tipi bazlı analizler, kullanıcıların ödeme kararlarında bütçe yönetimi ve hız arasında denge kurduğunu gösteriyor. Tek çekim ödemeler, yüzde 70.86 oranla lider konumda bulunurken; taksitli işlemler yüzde 29.14 paya sahip. Taksit tercih eden kullanıcıların ise ağırlıklı olarak 3, 6, 9 ve 12 taksit gibi belirgin aralıklarda yoğunlaşması, düzenli nakit akışı beklentisiyle sigorta ödemelerinde esnek planlara yönelim olduğunu gösteriyor.

"DİJİTALLEŞME SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİN ZORUNLU BİR PARÇASI"

Payten Türkiye Ülke Lideri Burak Kutlu, sigorta sektöründe dijital tahsilat ekosisteminin stratejik dönüşümüne ilişkin değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı: "Sigorta sektörü, dijitalleşme yolculuğunun artık yalnızca bir operasyonel tercih değil, kurumsal sürdürülebilirlik için vazgeçilmez bir zorunluluk haline geldiği bir evrede konumlanıyor. Payten olarak, sigorta sektöründe yönettiğimiz işlem hacminin getirdiği başarıyı görmek, bu sektördeki stratejik konumumuzu ve sorumluluğumuzu daha da pekiştiriyor."



Şimdi Yolculuk **DAHA GÜVENLİ**

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



Türk Nippon acentelerine Kıbrıs motivasyonu

Sigorta sektöründe acente kanalına verdiği değerle öne çıkan Türk Nippon Sigorta, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) ürününe yönelik düzenlediği kampanyada başarı gösteren acentelerini Kıbrıs'ta ağırladı. Motivasyon odaklı bu özel organizasyon, acentelere hem teşekkür hem de yeni hedefler için ilham niteliğindeydi.

Kampanya kapsamında kısa bir tatil fırsatı yakalayan başarılı acenteler, Kıbrıs'ın tarihi ve turistik noktalarını keşfetme şansı buldu. Çıkarma Plajı – Karaoğlu Şehitliği, Bellapais Manastırı ve Girne Yat Limanı gezileriyle keyifli anlar yaşayan katılımcılar, iş dışında farklı bir ortamda buluşarak deneyimlerini paylaşma fırsatı yakaladı.

2026'DA YENİ KAMPANYALAR

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, organizasyona ilişkin yaptığı açıklamada, acente kanalının şirket için kritik öneme sahip olduğunu şu sözlerle vurguladı: "Acentelerimiz bizim en önemli iş ortaklarımız.



Bin 300'e yaklaşan acente ağımla dengeli ve sürdürülebilir büyümeyi hedefliyoruz. Motivasyonu yüksek tutmak için kampanyalarımıza devam ediyoruz. 2026 yılında da yeni seyahat ödülllerimiz olacak."

Pamukçu ayrıca, TSS ürünlerinin şirketin stratejik öncelikleri arasında yer aldığını belirterek yıl sonuna kadar bu alanda üretimi artırmayı hedeflediklerini ifade etti. Hem müşteri hem de acente memnuniyetine

odaklandıklarını vurgulayan Pamukçu, hizmet kalitesiyle fark yaratmaya devam edeceklerini sözlerine ekledi. 

Doğa sigorta

Genişleyen Hizmet Ağımız ve Yeniliklerimiz ile Sağlığınızın Güvencesiyiz!

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile yaygın anlaşmalı özel hastane ağıımızdaki, sağlık hizmetlerinden bütçenizi yormadan rahatça faydalanabilirsiniz.

Police şartları çerçevesinde
"Ömür Boyu Yenileme Garantisi"
veriyoruz!

8-18 yaş arası
çocukları ayrı
poliçelerde
sigortalıyoruz!

İlk sigortalanma
yaşını 56'dan 64'e
yükselttik!

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



0850 811 51 00



www.dogasigorta.com

Türk Eximbank'ta Katılım Esaslı Alacak Sigortası dönemi başladı



Mehmet Ali Akben

Ali Güney

Türkiye'nin resmi ihracat destek kuruluşu Türk Eximbank, Vakıf Katılım ile başlattığı iş birliği kapsamında, ihracatçıların vadeli alacaklarına tahsilat güvencesi sağlayan Katılım Esaslı Alacak Sigortası'nı hayata geçirdi...

Vakıf Katılım, Türkiye'nin resmi ihracat destek kurumu Türk Eximbank ile Katılım Esaslı Alacak Sigortası ürünlerinin daha fazla ihracatçıya ulaştırılması için iş birliği başlattı.

Vakıf Katılım'ın ihracatçı müşterileri böylece, ihracat yaptıkları ülkelerdeki ekonomik dalgalanmalardan veya ihracat ya da iç pazarda yerleşik alıcılardan kaynaklı ödeme sorunlarından etkilenmeden, güven içerisinde faaliyetlerini sürdürebilecek.

Katılım bankacılığı ilkelerine uygun olarak kurgulanan, sigorta poliçesinin teminat olarak kullanıldığı ve böylece ihracat finansmanına daha hızlı ve kolay erişim sağlayan Katılım Esaslı Alacak Sigortası ile birlikte ihracata ve iç pazara yönelik 360 güne kadar vadeli satışlar, alacak sigortası teminatı altında yapılabilir.

TAHSİLAT RİSKLERİ AZALIYOR, NAKİT AKIŞI AKSAMIYOR

Vakıf Katılım Genel Müdürü Mehmet Ali Akben, imza töreninde iş birliğine ilişkin şu değerlendirmede bulundu: "Türkiye'nin küresel pazarlardaki rekabet gücünü artırarak

uluslararası ekonomik ilişkilerini güçlendirmesine, üretimin ve istihdamın artmasında önemli bir rol oynayan ihracatın gelişimi için atılan adımlara katkı sunmak adına bugüne kadar birçok önemli çalışma yürüttük. Bugün de Türk Eximbank ile başlattığımız Katılım Esaslı Alacak Sigortası ürünleri üzerinden sağlanan iş birliğiyle ihracatçı firmalarımızın tahsilat risklerinin azaltılmasına ve nakit akışlarını aksamadan yönetmelerine destek olacağımız için mutluyuz. Ülkemizin ihracat potansiyelini daha da güçlendirerek sürdürülebilir büyümesine katkı sağlayacağına inandığımız bu iş birliğinin herkese hayırlı olmasını diliyorum."

Türk Eximbank Genel Müdürü Ali Güney de iş birliği ile ilgili yaptığı açıklamada şu ifadeleri kullandı: "Türk Eximbank olarak amacımız, cari fazla veren bir Türkiye hedefine katkı sağlayacak şekilde ihracatçılarımızı uluslararası rekabette desteklemek ve ülkemizden daha fazla mal ve hizmet ihracatını artırmak. Türkiye'nin en büyük ihracat kredi kuruluşu olmanın yanı sıra ülkemizin en büyük alacak sigortası kuruluşuyuz. Katılım Esaslı Alacak Sigortası ile de ihracatçılarımızın yurt içi ve yurt dışında yerleşik alıcılarına yönelik faizsiz bankacılık ilkelerine uygun mal satışlarından doğacak azami 360 gün vadeli alacaklarını da sigortalıyoruz. Bu yıl sonuna kadar faizsiz finansman desteğimizin toplam finansman desteği içindeki payını yüzde 10 seviyesine çıkarmayı hedefliyoruz. Vakıf Katılım'la imzaladığımız bu protokolün, ihracatçılarımızın tahsilat risklerini azaltmasını, sunulan sigorta poliçelerinin teminatıyla uygun finansman kaynaklarına erişim imkanlarının kolaylaştırılmasını ve Türk Eximbank olarak hedefimize giden bu yolda bize katkılar sunmasını bekliyoruz."

**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

DÜNYA EKRANI

AVRUPA REASÜRANS DEVLERİNDEN REKOR KÂR

Avrupa'nın dört büyük reasürans şirketi, 2025'in ilk yarısında güçlü mülk ve kaza sigortası kârları ile yatırım getirilerindeki iyileşme sayesinde 7.3 milyar Euro rekor kâr açıkladı. Döviz kurlarındaki dalgalanmaya rağmen sektör, disiplinli fiyatlama ve gelir çeşitliliğiyle uzun vadeli karlılığını korumaya devam ediyor...

Kredi derecelendirme ve risk analiz kuruluşu Moody's Ratings'e göre, Avrupa'nın önde gelen dört reasürans şirketi Munich Re, Swiss Re, Hannover Re ve SCOR, 2025 yılının ilk yarısında toplamda 7.3 milyar Euro ile rekor kâr açıkladı. Moody's'in değerlendirmesine göre bu kâr, 2024'ün aynı dönemine kıyasla yüzde 9.2 büyümeyi temsil ediyor.

Artışta en önemli rolü, daha güçlü mülk ve kaza sigortası kârları, yatırım getirilerindeki iyileşme ve hayat reasüransından gelen sağlam katkılar üstleniyor. Bu olumlu gelişmeler, döviz kurlarındaki dalgalanmanın olumsuz etkilerini dengelemeyi başardı. Özellikle mülk ve kaza reasüransında

kârlılığın, doğal afet hasar taleplerindeki azalma ve yatırım gelirlerindeki artışla desteklendiği belirtiliyor. Moody's, mülk reasürans fiyatlarının düşüşe geçmesine rağmen, şirketlerin sigorta disiplininin taviz vermediklerini vurguluyor.

Bu durum, kaza reasüransında yenilemelerde iş hacminde sabit veya azalma olarak kendini gösterse de fiyatların genel olarak yükselmesiyle birlikte uzun vadede karlılığın korunmasına yönelik temkinli bir yaklaşım olarak değerlendiriliyor.

Moody's ayrıca, özel sigorta türleri ve hayat reasüransının gelir çeşitliliğinde önemli rol oynamaya devam ettiğini ifade ediyor. Özel sigorta segmentindeki büyüme dikkat çekici olup, reasürans şirketlerinin bu alana stratejik bir odaklanma gösterdiği belirtiliyor. Hayat reasüransı sonuçları ise bazı durumlarda önceki yıla göre hafif zayıflasa da genel performans güçlü kalmaya devam etti.

Sektördeki genişleyen sözleşmeli hizmet marjının, hayat reasürans kârlarının önümüzdeki yıllarda da sağlam kalacağını önemli bir göstergesi olduğu vurgulanıyor.



Siber riskler için CyberCube

ABD merkezli Lockton Re, reasürans şirketlerinin siber riskleri ve portföy sağlığını değerlendirme yöntemlerini iyileştirmek üzere tasarlanan CyberCube'un yeni ürünü Exposure Manager'ı (XM) benimseyen sektördeki ilk reasürans brokeri oldu. Bu, yazılımın kullanıma sunulması sırasında geri bildirim ve içgörüler sağlayan iki firma arasındaki bir geliştirme ortaklığının ardından gerçekleşti.

CyberCube tarafından kullanıma sunulan platform, reasürans sektörünün siber portföylerin risk kalitesini değerlendirmesine yardımcı olmayı amaçlıyor. XM, reasürans şirketlerinin daha fazla veriyle sigortacılık yapmasına, sigorta şirketlerinin portföy stratejilerini denetleyip iyileştirmesine ve reasürans brokerlerinin müşterilerine ve iş ortaklarına bilinçli tavsiyeler sunmasına olanak tanıyor.

Lockton Re, XM'i benimsemesinin, aracı kurumun müşteri portföylerini daha verimli bir şekilde kıyaslamasına ve konumlandırmasına yardımcı olacağını belirtti.



Obezite ilaçları, hayat sigortasını yeniden şekillendirebilir

Obezite tedavisinde kullanılan GLP-1 sınıfı ilaçların yaygın kullanımı halinde ABD’de ölüm oranlarının yüzde 6.4’e kadar azalabileceği, bu durumun hayat ve sağlık sigortalarında risk profilini değiştirebileceği öngörülüyor...

Novo Nordisk’in Wegovy’si ve Eli Lilly’nin Zepbound’u gibi GLP-1 ilaçları, son yıllarda benzeri görülmemiş bir talep görüyor. Bazı analistler, bu ilaç sınıfının yıllık toplam satışlarının 10 yılın sonuna kadar 150 milyar dolara ulaşacağını öngörüyor.

Zürih merkezli reasürans devi Swiss Re, bu yeni nesil kilo verme ilaçlarının, sağlık ve hayat sigortası sunan şirketler üzerinde önemli etkiler yaratabileceğini vurguladı. Swiss Re Hayat ve Sağlık Reasürans Başkanı Paul Murray, “Eğer sigorta sektörü, insanları obeziteye bağlı hastalıkları önlemeye yönelik yaşam tarzı değişikliklerine teşvik edebilirse, bu sadece bireylerin daha uzun ve sağlıklı yaşamasını sağlamakla kalmaz, aynı zamanda sigorta sisteminin güvenlik ağını da güçlendirmiş oluruz” dedi.



Swiss Re, kendi araştırmasına dayanarak, GLP-1 sınıfı kilo verme ilaçlarının yaygın ve uzun süreli kullanımıyla birlikte sağlıklı yaşam alışkanlıklarının da benimsenmesi halinde, ABD’de 2045 yılına kadar tüm nedenlere bağlı ölüm oranının yüzde 6.4 oranında azalabileceğini öngörüyor.

İKLİM KRİZİ SAĞLIĞI VE EKONOMİYİ VURUYOR



Dünya Ekonomik Forumu ile Boston Consulting Group’un ortak yayınladığı güncel rapor, iklim değişikliğinin yol açtığı sağlık risklerinin küresel ekonomiye ciddi maliyetler getirebileceğini gösteriyor. Rapora göre, 2050 yılına kadar gıda ve tarım, inşaat ve altyapı ile sağlık sektörlerinde toplamda 1.5 trilyon dolarlık üretim kaybı yaşanması bekleniyor. Sigorta sektörü ise artan sağlık kaynaklı iklim talepleri nedeniyle önemli bir finansal yükü karşı karşıya kalacak.

Rapor, aşırı sıcaklıklar ve iklime bağlı hastalıkların iş gücünün sağlığını olumsuz etkileyerek verimliliği düşüreceğine dikkat çekiyor. S&P’nin analizlerine göre, uyumda yaşanacak her gecikme maliyetleri artırırken şirketlerin operasyonel dayanıklılığını zayıflatıyor. Bu kapsamda, gıda ve tarım sektöründe 740 milyar dolar, inşaat ve altyapıda 570 milyar dolar, sağlık sektöründe ise 200 milyar dolarlık kayıp öngörülüyor.

Hindistan’da dijital sigorta platformu: **Bima Sugam**

Hindistan Sigorta Düzenleme ve Geliştirme Kurumu (IRDAI), Bima Sugam adlı dijital platformu duyurdu. Bu platform, sigorta poliçelerinin satın alınması, karşılaştırılması ve yönetilmesini kolaylaştırmayı amaçlıyor. Kullanıcılar, dijital arayüz aracılığıyla sigorta poliçelerini satın alabilecek, poliçe yönetimi yapabilecek, talepler başlatabilecek ve müşteri destek hizmetlerine erişebilecek. Söz konusu girişim, Hindistan’da sigorta penetrasyonunu artırmayı hedefliyor.



Nepal'de yaşayan bir tanrıça var; hem de gerçek, yaşayan bir çocuk! Kumari geleneği, binlerce yıllık bir inançla seçilen bu küçük kızlara ilahi güçler atfediyor. Ama bu kutsal unvanın ardında yatanlar, düşündüğünüzden çok daha çarpıcı...



DENİZ GÖKKAYA
Dünyadan Hayaller

Sıra dışı ve biraz da korkutucu bir **Katmandu** geleneği:

KUMARİ



Yaklaşık 5 yıl öncesinde hayatımın en ilginç deneyimlerinden birini yaşadım: Bir tanrıçayla tanıştım. Evet, kanlı-canlı, yaşayan bir tanrıçanın huzuruna çıktım. Şimdi ise burada sizlere deneyimimden ve yaşayan tanrıça, yani Kumari geleneğinden bahsetmek istiyorum biraz. Yazının sonunda geleneği takdir etmek ya da eleştirmek tamamen size kalmış...

NEDİR BU KUMARİ?

Nepal halkı arasında Kumari, yaşayan bakire tanrıça olarak düşünülüyor ve bu tanrıçanın taşıyıcısını seçmek yüzyılları bulan köklü bir gelenek. Özellikle de Katmandu halkı için... Tanrıçayı bölge halkının kız çocukları üzerinden seçiyorlar. Tabii her isteyen çocuğuna tanrıça diyemiyor. Seçim şartlarından ilerideki paragraflarda bahsedeceğim. Seçilen çocuğun ise tanrıça Taleju'nun (Katmandu vadisindeki Hinduların koruyucu tanrısı) ruhunu taşıdığına inanıyorlar.

Nepal'de yaşayan bir tanrıçanın huzuruna çıkmak nasıl bir deneyim olabilir ?

Geleneğin aslı 18. yüzyıla dayanıyor. Efsaneye göre Kral Jayaprakash Malla'nın tanrıça Durga/Taleju'yla özel bir bağı varmış ve kral, düzenli aralıklarla kendisine yol göstermesi için bu tanrıça-

nin huzuruna çıkarmış. Ancak zamanla nankörleşen Jayaprakash Malla, tanrıçayla ilişkisini ihmal etmeye başlamış ve aralarındaki güven bozulmuş. Tanrıça artık ona ilahi formuyla görünmeyeceğini bildirmiş; bunun yerine seçilmiş küçük bir kız üzerinden iletişime devam etmeye karar vermiş. Resmiyette tanrıça seçim törenleri böylece başlamış. Seçilen kız çocuğuna bir soylu gibi davranılmış. Ki hala da öyle. Tanrıçanın ruhunu taşıdığı süre boyunca Katmandu'nun merkezinde, kendisi için yapılan Kumari tapınağında yaşıyor bu genç kız.

KUMARİ'Yİ SEÇMEK İÇİN 32 KRİTER

Daha önce de bahsettiğim gibi, bir tanrıçayı taşıyabilmek her yiğidin harcı değil. Öncelikle seçilen kızın toplumun spesifik bir alt grubundan olması gerekiyor (Shakya kastı). Ayrıca Nepal halkı, doğru kız çocuğunu seçebilmek için tam 32 fiziksel kriter koymuş ve bunlara da "32 Mükemmeliyet" adı verilmiş.

Bir kız çocuğunun tanrıça olabilmesi için banyan ağacı gibi bir fizik mi gerekir ?

Sizlere bu kriterlerin hepsinden bahsetmeyeceğim, ama maddelerin absürtlüğü adına genel bir fikir yaratmak için listenin birkaç maddesini bu yazıya eklemek istedim:

- Kızın bakire olması
- Banyan ağacı gibi bir fiziği olması
- Kirpiklerinin inek kirpiği gibi olması
- Geniş bir alına sahip olması
- Uzun ayak parmaklarına sahip olması
- Dilinin küçük olması

CESARET TESTİ

Eğer henüz ilk adetini olmamış, Shakya kastından gelen kız çocuğunuz bütün 32 kriteri sağlıyorsa tebrikler! Kumari olabilmek için yarı-finale gelebilmiş demektir. Fakat, işi bununla bitmiyor. Geriye en son ve de en önemli adım olan cesaret testi kalıyor.

Kumari seçilmek sadece güzellik değil; korkusuzluk sınavından geçmek de şart.

Bu test, Kalratri Ayini adı verdikleri ibadet dönemi sırasında yapılıyor. Önce 108 adet keçi ayin sırasında tapınakta kurban ediliyor ve bedenleri yere atılıyor. Yarı finale kalan kız çocuklarının korkusuzca ölü hayvanların arasında yürümeleri bekleniliyor. Şayet ağlar ya da çığlık atarlarsa testten eleniyorlar. Maalesef cesaret testi burada bitmiyor. Hiçbir tepki göstermeden 108 ölü keçinin arasından yürüyebilen kız çocuğu bu sefer de o hayvanların kesilen başlarıyla dolu karanlık bir odaya alınıyor ve bütün bir gece boyunca yalnız bırakılıyor. Bu geleneğin arkasındaki inanç ise Durga/Taleju'nun "kan seven tanrı" olmasından kaynaklanıyor ve onun vücut bulmuş halinin dehşetten ve kandan korkmaması gerektiğine inanılıyor.

SHAKTI GÜCÜ VE ÜÇÜNCÜ GÖZ

Seçilen Kumari'nin tanrıçanın Shakti'sine sahip olduğuna inanılıyor. Bunun anlamı, kız çocuğunun varlığının onu ziyarete

gelen kişilere koruma, bereket ve ruhsal rehberlik getireceğini düşünüyorlar. Kumari'nin kutsama gücü dini festival dönemlerinde daha da artıyor.

Halkı selamlarken ise Kumari'nin yüzüne üçüncü bir göz makajı yapılıyor. Bu da kutsal bilgeliliğin bir sembolü ve kendisinin fiziksel gerçekliğin ardına erişebileceğini göstererek insanların dünyasıyla kutsal hayatı Nepal halkı için birleştirdiğine inanılıyor.

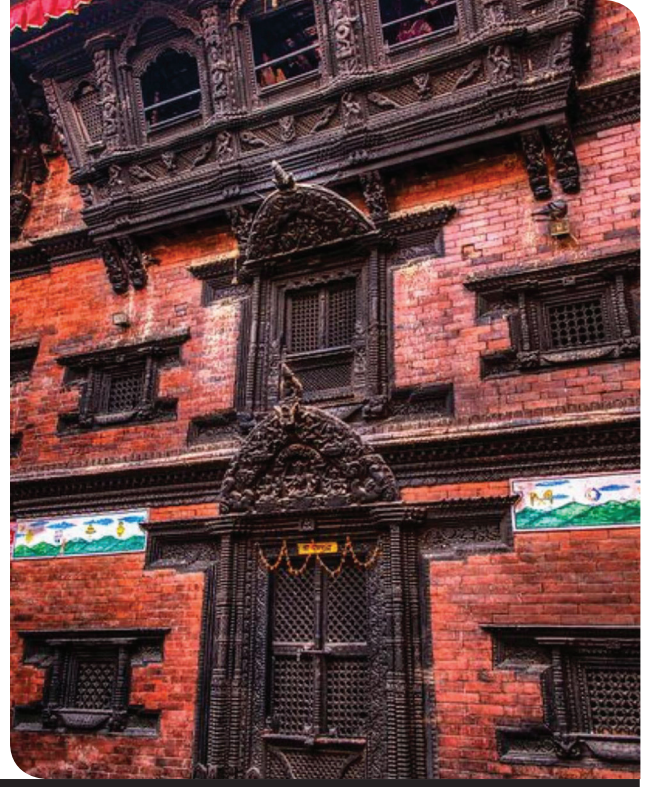
KUMARİ OLARAK HAYAT

Seçilen kız çocuğu, tanrıçayı bedeninde taşıdığı süre içerisinde ailesiyle yaşamıyor ve tapınağa taşınması gerekiyor. Hayatı ise çeşitli kurallarla çevriliyor, mesela hep kırmızı renk giyme zorunluluğu var ve ayakkabı giymesi de yasak. Ayakları kutsal kabul edildiği için dışarıda yürütmesi bile uygun karşılanmıyor ve gideceği yerlere el üzerinde taşınıyor. Zaten yılda sadece 10-12 gün, festivaller aracılığıyla tapınak dışına çıkma hakkına sahip olan Kumari normal şartlarda yaşadığı tapınaktan ayrılmaktan veya dışarıda akranlarıyla oyun oynamaktan alıkonuluyor.

TANRIÇANIN BEDEN DEĞİŞTİRMESİ

Geleneğe göre, genç kız ilk adetini gördüğünde tanrıça onun bedenini terk eder. Tanrıçanın Kumari'nin bedeninden ayrılışını ise yeni genç kıza bulmadan önce, Kumari'ye veda eden bir seremoni takip eder. Bu seremoni genç kız için bir tanrıça olmaktan normal bir genç kız olmaya geri dönüşü temsil eder. Tabii muhtemelen yıllarca tapılmaya ve kutsal olmaya alıştırılmış bir kız çocuğunun normal hayata alışması zorlu oluyordur.

Sonuç olarak hem oldukça ilginç hem de biraz korkutucu sayılabilecek bir gelenek Kumari. Peki siz bu konu hakkında ne düşünüyorsunuz?





TSEV'de mezuniyet coşkusu

TSEV'in düzenlediği Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 42. dönem mezuniyet töreni yoğun bir katılımıyla gerçekleşti. Sigorta sektörünün üst düzey temsilcilerinin de yer aldığı törende, katılımcılar sertifika ve başarı plaketlerini aldı...

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) tarafından düzenlenen Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 42. dönem mezuniyet töreni 25 Eylül Perşembe günü İstanbul'daki İş Sanat Oditoryumu'nda gerçekleştirildi.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDĐK) Başkanı Davut Menteş, İkinci Başkanı Mehmet Verim, Başkan Yardımcıları Emine Feray Sezgin ve Tahir Emre Ardal'ın yanı sıra çok sayıda yöneticinin de hazır bulunduğu törende mezunlar, kendi yöneticilerinin ve TSEV eğitmenlerinin ellerinden sertifika ve plaketlerini teslim aldılar.

TSEV Müdürü Şebnem Yalçınkaya ve SEDĐK Başkanı Davut Menteş'in açılış konuşmalarının ardından programda ilk



Davut Menteş



Şebnem Yalçınkaya

üçe giren öğrencilere plaketeri ve hediyeleri takdim edildi. Program birincisi Türk P&I Sigorta'dan Ahmet Yarkın Koç, ikincisi Milli Re'den Burak Küskü, üçüncüsü de Magdeburger Sigorta'dan Gürkan Çetinkaya oldu. Dereceye girenlerin plaket tesliminin ardından birincilik konuşmasını Ahmet Yarkın Koç yaptı.

Bu yıla özel Temel Sigortacılık ve İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programı eğitmenlerine teşekkür plaketeri takdim edildi. Plaketler; Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri ve TSEV Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Obalı, Milli Reasürans Genel Müdür Yardımcısı ve TSEV Yönetim Kurulu Üyesi Şule Soylu, SEDĐK Başkan Yardımcısı ve TSEV Yönetim Kurulu Üyesi Emine Feray Sezgin ile TSEV Yönetim Kurulu Başkanı Ethem Baturalp Pamukçu tarafından verildi.

6 BRANŞTA DERECEYE GİRENLER

Programın devamında altı ayrı branşta açılan gruplarda birincilere ve branşlardan başarı ile mezun olan katılımcılara sertifika ve plaketeri verildi. Nakliyat branşını Türk P&I Sigorta'dan Ahmet Yarkın Koç, Muhasebe branşını Milli Re'den Burak Küskü, Kaza branşını Magdeburger Sigorta'dan Gürkan Çetinkaya, Yangın & Mühendislik branşını Efe Melih Polat, Hayat branşını Allianz Yaşam ve Emeklilik'ten Abdullah İlkaz, Sağlık branşını da Mapfre Sigorta'dan Sevgi Demir birincilikle tamamladı.

TSEV'in 300'e yakın davetlinin katılımıyla gerçekleştirdiği mezuniyet töreni kokteyl ile sona erdi.



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

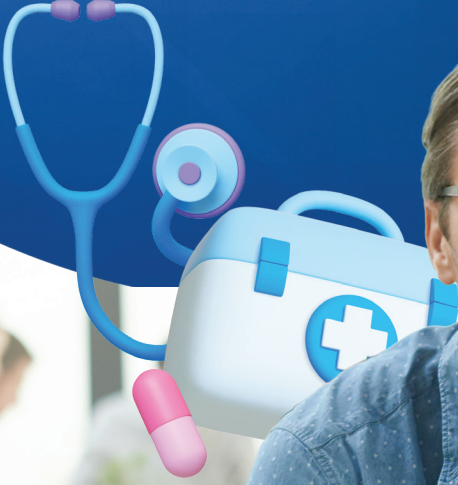
444 1 636 | neova.com.tr

NEOVA
SİGORTA



KOBİ Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'yla çalışanlarınız sağlıklı, içiniz rahat olsun

Anadolu Sigorta ile yaygın anlaşmalı kurum ağı,
yılda 1 kez ücretsiz check-up, diş taşı muayenesi ve
temizliğiyle çalışanlarınızın sağlığı güvence altında.



Detaylı bilgi için
QR kodu okut

0850  7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr