

W-Spark 2026
başlıyor
1 Ocak 2026

empati
güç
cesesi

**BES rüzgarı 22. yılda
daha güçlü esiyor**

**Quick ve Corpus
Sigorta'dan ortak
ürün: KASKONOMIQ**

Yavuz Ölken
AXA Türkiye CEO'su

**AXA Türkiye'den
yeni sigortacılık modeli**

Küçük kontroller
büyük fark yaratır.
Sağlık Sigortası
fark yaratır.



ERİŞİM MEDYA RADYO
TELEVİZYON VE
DERGİ YAYINCILIK ADINA
İMTİYAZ SAHİBİ

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Barış 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



Empatiyle kalın!

2025'in son ayına girerken, geride bıraktığımız yılın getirdiği dönüşüm ve yenilikleri bir kez daha değerlendirme zamanı.

Sigorta sektörü, teknolojik gelişmelerin ve müşteri beklentilerindeki hızlı değişimlerin etkisiyle kendini sürekli yeniliyor. Bu sayımızda, sektörün bu dinamik ortamda "empati"yi merkeze alan yeni iş modellerini nasıl benimsediğine yakından bakıyoruz.

Artık poliçeler sadece kağıt üzerinde güvence sunmuyor; insanın deneyimini, ihtiyaçlarını ve beklentilerini merkeze alan bir yaklaşım gerekiyor.

AXA Türkiye, "Risk yerine insan, poliçe yerine güvence" yaklaşımıyla yeni bir dönemi başlatıyor. Empati güvencesi konsepti, sadece müşteri deneyimini iyileştirmekle kalmıyor, acentelerin verimliliğini artıran yapay zekâ destekli platformlar, yenilikçi ürünler ve toplumsal

etki projeleriyle somutlaşıyor. CEO Yavuz Ölken'in ifadesiyle bu yaklaşım, AXA'yı bir sigorta şirketinden insanların güvence ve deneyimini merkeze alan bir iş modeline taşıyor.

Ray Sigorta da Empatix Dönüşüm Programı ile empatiyi kurum kültürünün merkezine yerleştiriyor. Müşteri deneyimini sahadan başlayan içgörülerle yeniden tasarlayan program, çalışanları "deneyim elçileri" olarak konumlandırıyor. CEO Koray Erdoğan'ın vurguladığı gibi, empati artık sadece bir iletişim dili değil; stratejik bir dönüşüm aracı ve sigortacılığın geleceğini belirleyen bir değer.

AXA Türkiye ve Ray Sigorta'nın empati odaklı vizyonlarının ayrıntısını ilerleyen sayfalarda okuyabilirsiniz.

Sigortacılıkta başarı, sadece finansal performansla ölçülüyor. İnsan odaklı düşünmek, müşteriyle empati kurmak ve teknolojiyi insan deneyimini geliştirmek için kullanmak, sektörde farklılaşmanın ve sürdürülebilir büyümenin anahtarı.

Okurlarımız için bu sayımız, empati odaklı sigortacılığın bugünü ve geleceğine dair kapsamlı bir perspektif sunuyor. Hem bireysel hem kurumsal düzeyde, insan merkezli güvence anlayışının giderek daha fazla benimseniyor olması, sektörün dönüşümünü ve önümüzdeki dönemde izleyeceği yolu anlamak açısından değerli bir gösterge.

Sektördeki bu dönüşüm, bireysel finansal güvenceyi güçlendiren önemli bir gelişmeyle de paralel ilerliyor. BES artan bir ivmeyle büyüyor. 22 yılda 10 milyon gönüllü katılımcıya ulaşan sistem, 2 trilyon TL'ye yaklaşan fon büyüklüğüyle Türkiye'nin en güçlü uzun vadeli yatırım platformlarından biri haline geldi. Vatandaşın tasarruf bilincini artırırken ekonomiye istikrar kazandıran BES, sigortacılığın insan merkezli güvence anlayışıyla ne kadar uyumlu olduğunu bir kez daha gösteriyor.

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

ARALIK 2025



16

KAPAK

AXA Türkiye'den yeni sigortacılık modeli: Empati güvencesi

AXA Türkiye, "risk yerine insan, poliçe yerine güvence" yaklaşımıyla sektörde fark yaratmaya devam ediyor. "Empati güvencesi" konseptiyle 2026 yol haritasını açıklayan şirket, müşteri deneyimi, acente verimliliği ve sadakati öncelikli hedef haline getiriyor. Bu yeni vizyon, AXA Türkiye'yi sadece bir sigorta şirketi olmaktan çıkarıp, insanın güvence ve deneyimini merkeze alan bir iş modeline taşıyor...



20

Ray Sigorta, 30 deneyim elçisi ile "empati" yapacak

Ray Sigorta, Empatix Dönüşüm Programı ile müşteri deneyimini kurum kültürünün merkezine alarak sigortacılıkta yeni bir dönüşüm modeli ortaya koyuyor.



22

BES rüzgarı 22. yılda daha güçlü esiyor

Bireysel emeklilik sistemi, 22 yılda 10 milyon gönüllü katılımcıya ulaşarak Türkiye'nin en güçlü uzun vadeli yatırım platformlarından biri haline geldi. 2 trilyon TL'ye yaklaşan fon büyüklüğü ve yüzde 30 devlet katkısı, vatandaşın tasarruf bilincini güçlendirirken ekonomiye istikrar kazandırıyor...

24

Anadolu Sigorta ikinci yüzyılına "güven ve teknoloji" ile giriyor



26

Veteriner masraflarına karşı tek tıkla Allianz güvencesi

28

İşte Unico Sigorta'nın 3 yıllık yeni yol haritası

30

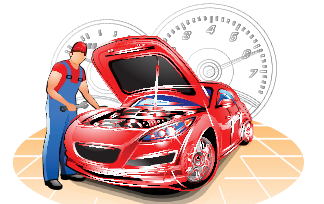
Üst segment araçlar için NeoPrestij Kasko'da limit yok

32

Quick ve Corpus Sigorta'dan ortak ürün: KASKONOMIQ

33

Quick'ten deprem bilincini güçlendirecek yeni ürün



34

Bereket Sigorta hasar süreçlerini dijitale taşıdı

36

"Sektörün geleceği gömülü sigortada"

40

DÜNYA EKRANI

42

Doğa Sigorta'da mezuniyet coşkusu



“RAY BEEEEE!”

DEDİRTEN TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

Baştan Aşağıya Tamamlayan Sağlık Sigortası

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

Kaçırılmayacak fırsatlar 30 Haziran 2025 tarihine kadar!

Hoşgeldin
indirimi
%25

Yenileme
indirimi
%20

Transfer
indirimi
%15



Geniş
hastane ağı



Ayakta ve yatarak
tedaviler



Mental Sağlık
Hizmetleri



Kapsamlı
check up hizmeti



RAYSIGORTA

VIENNA INSURANCE GROUP

TSB, üniversite turuna çıktı



Türkiye Sigorta Birliği (TSB), "TSB Üniversitelerde: Gençlerle Geleceğe Güvenle" programının ilk durağını 17 Kasım 2025'te Konya'daki KTO Karatay Üniversitesi'nde gerçekleştirdi. Programın amacı, gençlerin fikirlerini ve enerjilerini sigorta sektörüyle buluşturmak, farkındalık yaratmak ve eğitim ile iş dünyası arasında köprü kurmak. Etkinlikte TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, sigortacılığın veri yönetimi, yapay zekâ, siber güvenlik

ve sürdürülebilirlik gibi alanlarla geniş bir kariyer yelpazesi sunulduğunu vurguladı. Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, sigortanın şehir ekonomisinin sürdürülebilirliği için önemini dile getirirken, KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Fevzi Rifat Ortaç da öğrencilerin iş dünyasıyla erken temasının önemine dikkat çekti. Programın ikinci bölümünde sektör profesyonelleri gençlerle

bir araya gelerek kariyer fırsatları, dijital dönüşüm ve geleceğin mesleklerini anlattı. DASK ve Quick Sigorta tırları ile çeşitli standlarda öğrenciler risk farkındalığı, dijital sigortacılık ve kariyer danışmanlığı konularında bilgilendirildi. TSB, bu programı Konya'dan sonra her ay farklı üniversitelerde sürdürerek gençleri, sigorta sektörüne dahil etmeyi ve geleceğin yeteneklerini sektöre kazandırmayı hedefliyor.

Engelli bireylere özel trafik sigortası indirimi başlıyor

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), engelli bireylerin trafik sigortasından daha avantajlı koşullarda yararlanabilmesine yönelik önemli bir adım attı. Yeni düzenlemeyle Ulusal Engelli Veri Sistemi'ne kayıtlı bireyler, 1 Şubat 2026 tarihinden itibaren sahip oldukları araçlar için zorunlu trafik sigortası poliçelerinde özel indirim hakkı elde edecek.

Düzenleme kapsamında, engelli bireylerin araçları için uygulanacak trafik sigortası azami primlerine, mevcut indirimlere ek olarak yüzde 20'ye varan oranlarda indirim yapılacaktır. Bu indirim, engelli bireyin T.C. kimlik numarası üzerinden otomatik olarak tanımlanacak ve poliçenin ön yüzünde hem indirim oranı hem de indirim tutarı açıkça belirtilecek.

Söz konusu uygulama, sigortacılıkta



kapsayıcılığı artırmayı, sosyal fayda temelli bir fiyatlandırma yaklaşımını güçlendirmeyi ve engelli bireylerin sigorta hizmetlerine erişimini kolaylaştırmayı hedefliyor.



AXA SİGORTA

AXA Dijital Sağlık Sigortası ile Sağlığınız Size Eşlik Eder!

AXAFit uygulamasıyla, **Dijital Muayene Kitine** hızlıca bağlanarak, **Amerikan Hastanesi** ve **Koç Üniversitesi Hastanesi** doktorlarına dijital muayene olabilir, **E-Nabız entegrasyonlu online reçetenize** rahatlıkla ulaşabilirsiniz.

AXA Dijital Sağlık Sigortası sayesinde muayene olmak artık çok kolay!



axasigorta.com.tr

Ürünümüz hakkında
detaylı bilgilere ulaşmak,
teklif ve poliçe almak için
karekodu okutabilirsiniz.



12 DEV ADAM'a Türkiye Sigorta desteği

Türkiye Sigorta, Türk basketboluna verdiği desteği genişleterek sürdürüyor. Basketbol Süper Ligi ve Türkiye Basketbol Ligi ana sponsorluğuyla başlayan bu güçlü yolculuk, Kadın ve Erkek Basketbol Milli Takımlar Ana Sponsorluğu ile en üst seviyeye ulaştı. Türk basketbolundaki bu kapsayıcı destek, 27 Kasım 2025 Perşembe günü A Erkek Milli Basketbol Takımımızın Bosna Hersek ile oynadığı FIBA Dünya Kupası Eleme karşılaşmasıyla yeniden sahaya taşındı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla İstanbul'da oynanan milli maçı Türkiye Basketbol Federasyonu Başkanı Hidayet Türkoğlu, Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak ve spor camiasının önde gelen isimleri birlikte izledi.

Taha Çakmak, FIBA 2025 Avrupa Basketbol Şampiyonası'nda Riga'da 12 Dev Adam ruhunun yeniden canlandığı ve Ay-Yıldızlı ekibimizin 93-71 galibiyetiyle sonuçlanan karşılaşma sonrasında



şu değerlendirmeyi yaptı:

"Bu galibiyet aynı zamanda güçlü milli birlik atmosferiyle de hafızalara kazındı. Milli takımımızı desteklemek, Tür-

kiye'nin sigortası olma vizyonumuzun doğal bir yansıması. 'Türk basketbolunun sigortası' olma vizyonu ile topluma değer üretmeyi sürdüreceğiz."

AgeSA, üçüncü çeyrekte yüzde 106 büyüdü

AgeSA, 2025 yılının üçüncü çeyrek finansal sonuçlarını açıkladı. Gönüllü BES'te 336 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşarak özel sektör şirketleri arasında liderliğini sürdüren AgeSA, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 106 büyümeye kaydetti.

AgeSA, hayat ve ferdi kaza sigortası alanında ise 17.4 milyar TL prim üretimiyle yüzde 70 büyümeye kaydetti ve yüzde 13.7 pazar payıyla özel sektör şirketleri arasındaki liderliğini pekiştirdi. Yasal Finansal Raporlama Standartları'na (SFRS) göre şirketin 2025 üçüncü çeyrek konsolide net dönem kârı ise 4.1 milyar TL oldu.

AgeSA Genel Müdürü Fırat Kuruca, şirketin finansal sonuçlarını şöyle değerlendirdi: "AgeSA olarak 4 milyona yakın müşterimiz, 2 binin üzerinde çalışanımız ve güçlü iş ortağı ağımızla, istikrarlı performansımızı devam ettiriyoruz. 10 yıldır Gönüllü BES'te, fon büyüklüğü bazında özel sektör şirketleri arasında lideriz. 2022 yılından itibaren de hayat sigortası pazarında prim üretimi bazında özel sektör lideriyiz. 2025'in ilk yarısında elde ettiğimiz güçlü finansal sonuçları, üçüncü çeyrekte daha da ileri taşımamızın ve liderliğimizi devam ettirmenin mutluluğu içindeyiz. Önü-



Fırat Kuruca

müzdeki dönemde de müşterilerimizin beklenti ve ihtiyaçlarına uygun yenilikçi ürün ve hizmetler sunarak AgeSA'ya bağlıklarını güçlendirmeye ve sektördeki lider konumumuzu pekiştirmeye devam edeceğiz."

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



Tamamlayıcı Sağlık Sigortamızın avantajları saymakla bitmiyor!

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

Psikolojik
Destek

Diş Bakım
Paketi

Check - up

Diyetisyen

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

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



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

“Ormanın Gözleri” belgeseli, dördüncü bölümüyle yayında

Anadolu Sigorta’nın sürdürülebilirlik vizyonunun simge projelerinden biri olan “Ormanın Gözleri” belgesel serisinin dördüncü bölümü, kamuoyunu Türkiye’nin orman varlıklarını koruma mücadelesine ortak olmaya davet ediyor.

Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü öncülüğünde ve kamu-özel sektör iş birliğiyle hayata geçirilen Ormanın Gözleri projesi, yangın riski yüksek bölgelerde kalıcı bir koruma modeli oluşturmayı hedefliyor.

“Ormanın Gözleri” belgeseli, bu yeni bölümüyle orman yangınlarının önlenmesinde teknolojinin gücünü ve bu mücadelede görev alan cesur ormancılardan hikayelerini Habitat TV ve Tivibu 100. kanal aracılığıyla ekranlara taşıyor. Oyuncu Toprak Sergen’in kendi evinden, İstanbul’dan başlayan yolculuğu; orman varlıklarını 7/24 koruyan yapay zekâ destekli gözetleme kulelerine, orman mühendislerinin ve yangınla mücadele ekiplerinin özverili çalışmalarına uzanıyor.

2025 yılında İstanbul, Bilecik, Muğla, Kastamonu, Denizli ve İzmir’de kurulan altı yeni insansız yangın gözetleme kulesinin inşasını ve çalışma prensibini anlatan belgesel, helikopter çekimleriyle de zengin bir görsellik sunuyor. Böylece seyir-



ciye yalnızca bir çevre belgeseli değil, aynı zamanda doğa ile insan arasındaki hassas bağa dair derin bir farkındalık deneyimi yaşıyor.

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergünten, “Ormanın Gözleri projesiyle teknolojiyi, doğayı korumak için seferber ettik” diyor.

Aksigorta, 2030 emisyon azaltım hedefini yüzde 65’e yükseltti

Sürdürülebilirliği temel çalışma felsefesi olarak benimseyen Aksigorta, 2024 yılı sürdürülebilirlik raporunu yayımlayarak çevresel, sosyal, ekonomik ve yönetim alanlarındaki çalışmalarını ve yıl boyunca hayata geçirdiği projelerini paylaştı. Raporda öne çıkan konular şöyle:

- Aksigorta, 2050 yılına kadar “net sıfır emisyon” hedefini teyit ederek, Kapsam 1 ve Kapsam 2 emisyonlarında 2019 baz yılına göre 2030 yılına kadar daha önce yüzde 53 olan azaltım hedefini yüzde 65’e yükseltti.

- Genel müdürlük ve satış ofisleri dahil tüm elektrik tüketimi, I-REC sertifikası sayesinde 2024 yılında yüzde 100 yenilenebilir enerji kullanımıyla nötrlendi.

- Yatırım portföyünden kaynaklanan Kapsam 3 emisyonları için SBTi’nin Portföy Yaklaşımı metodolojisi benimsenerek, 2040 yılına kadar portföyün tamamının SBTi hedeflerine sahip şirketlerden oluşması amaçlanıyor.

- 2024 yılında sürdürülebilir Ar-Ge ve inovasyon harcamaları 29.4 milyon TL ile tüm Ar-Ge ve inovasyon harcamalarının yaklaşık yüzde 81’ini oluşturdu.

- 46 adet Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları (SKA) bağlamlı ürün ve hizmet sunuldu. Bu ürünlerden elde



edilen 7.5 milyar TL gelir, toplam gelirlerin yüzde 22’sine ulaştı.

- Kadın yönetici oranı yüzde 42’ye yükseldi.
- 2024 yılında STEM rollerinde kadın çalışan oranı yüzde 38’e, gelir getiren rollerdeki kadın oranı ise yüzde 50’ye ulaştı.
- 2024 yılında toplumsal yatırım projelerine 684 bin TL yatırım yapıldı. Aynı ve maddi bağışlar ise yaklaşık 151 milyon TL’ye ulaştı.



Birlikte Daha İyi!

Hepsi Birlikte Sağlık Sigortası

İhlamra limon eklemek kadar faydalı bir yeniliğe imza attık,
Özel Sağlık Sigortası ile **Tamamlayıcı Sağlık Sigortası** hizmetlerini
Hepsi Birlikte Sağlık Sigortası'yla **tek poliçede** topladık.

Ayakta muayene, yatarak tedavi, annelik teminatı ve
rutin hamilelik kontrolleri **MAPFRE Sigorta** ile artık tek sigortada.

“Kaldığın Yerden, Yeniden”



Nadire Yücutürk

QNB Sigorta, kadınların iş hayatına dönüşünü desteklemek amacıyla YenidenBiz Derneği'nin kurumsal üyeleri arasına katıldı. Söz konusu iş birliği kapsamında hayata geçirilen “Kaldığın Yerden, Yeniden” projesi, iş hayatına ara vermiş kadınlara yeniden güç kazandırmayı ve profesyonel hayata dönüş yolculuklarında onlara destek olmayı hedefliyor.

Projenin ilk aşaması olarak “İlk Adımı At” başlıklı webinar gerçekleştirildi. Etkinliğe QNB Sigorta İnsan ve Kültür Genel Müdür Yardımcısı Nadire Yücutürk ile profesyonel koç, psikolog ve eğitmen İlknur Uslu konuşmacı olarak katıldı. YenidenBiz Derneği'nin moderasyonunda gerçekleşen oturumda, iş hayatına ara vermiş ve yeniden dönmek isteyen kadınlarla bir araya gelindi.

Kadınların iş yaşamında karşılaştıkları zorluklara rağmen içsel güçlerini korumalarına, duygusal dayanıklılıklarını artırmalarına ve kendilerine daha şefkatli bir iç ses geliştirmelerine destek olmayı amaçlayan oturumda, öz şefkat bilimsel temelleri sade bir dille aktarıldı. Katılımcılara günlük yaşamda uygulayabilecekleri küçük ama etkili dayanıklılık pratikleri sunuldu.

Nadire Yücutürk, YenidenBiz Derneği ile başlatılan iş birliği hakkında şu değerlendirmeyi yaptı: “Bu projeye kadınların kendi potansiyellerini hatırlamalarına, cesaretlerini yeniden kazanmalarına ve iş hayatında daha güçlü adımlarla ilerlemelerine katkı sunmayı hedefliyoruz.”

Bekar annelere özel BES

HDI Fibaemeklilik, Bekar Anneler Derneği iş birliğiyle Türkiye’de bir ilke imza atarak bekar annelere özel bir bireysel emeklilik sistemi (BES) planı geliştirdi. Bu yeni üründe katılımcıların yaptığı her katkı, herhangi bir kesinti uygulanmadan eksiksiz biçimde birikimlerine yansıyor. Giriş aidatı, çıkış kesintisi, yönetim gider kesintisi gibi kesintiler planda yer almıyor.

Bekar Anneler BES Planı’na bekar anneler ve yaş sınırı olmaksızın tüm çocukları dahil olabiliyor. Mevcut HDI Fibaemeklilik BES müşterileri de yeni bir sözleşme başlatarak plana katılabiliyor. Ayrıca katılımcılara, Bekar Anneler Derneği tarafından dijital bir “Teşekkür Sertifikası” gönderiliyor.

Öte yandan, çalışan profili içinde bekar anneleri desteklemek isteyen kurumlara özel olarak da yapılandırılabilir.

HDI Fibaemeklilik Genel Müdür Yardımcısı Erhan İleri, “Bu proje, Fiba Grubu’nun çoğunlukla kadınların üstlendiği bakım emeği ve zihinsel iş yükü kavramlarına dikkat çekmek amacıyla yürüttüğü #YükOlmasın projesinden ilham alınarak hayata geçirildi. ‘Güçlü Anneler, Güvenli Gelecekler’ diyerek Bekar Anneler Derneği ile beraber attığımız bu adımın toplumsal eşitlik yolunda önemli bir fark yaratacağına inanıyoruz” diyor.

HDI Fibaemeklilik, projenin gelirleriyle Bekar Anneler Derneği’ne bağış yaparak ekstra katkı sunmayı amaçlıyor.



Erhan İleri



Sürdürülebilirlik İşimize Geliyor

Allianz Grubu İklim Değişikliği Programı kapsamında 2018 yılından bu yana kömür işlerini sigortalamıyoruz. AB Taksonomisine uyumlu Türkiye’de ilk ve tek sürdürülebilir kasko ürününü sunuyoruz. Kullanım ömrünü tamamlamış lastikleri ileri dönüştürerek, çevreyi koruyoruz. Çünkü bizim için sürdürülebilirlik bir seçenek değil işimizin ayrılmaz bir parçası.



→ Detaylar için www.allianz.com.tr "Sürdürülebilirlik" sayfasını ziyaret edin.

Magdeburger Sigorta sigortacılık eğitim desteğini lise seviyesine çekti

Magdeburger Sigorta, Kadıköy Göztepe Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ne sigortacılık eğitimi-ne yönelik bir bilgisayar sınıfı kazandırdı. Bor Holding'in sosyal sorumluluk platformu "Gülümse-ten Yarınlar" ve Sigorta Ekspertleri Dayanışma ve Eğitim Vakfı (SEDEV) tarafından da desteklenen proje, öğrencilerin sektörün ihtiyaç duyduğu bilgi ve becerilere ulaşabilmesi adına daha güçlü bir altyapıyla kavuşmalarını hedefliyor. Yeni oluşturulan laboratuvar, sigortacılığa yönelik uygulamalı eğitim olanaklarını genişleterek gençlerin iş hayatına daha hazırlıklı bir şekilde başlamasına imkan tanıyacak. Sigortacılık laboratuvarı niteliğindeki sınıfın açılış töreni Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Kadıköy Kaymakamı Muhittin Pamuk, Kadıköy İlçe Millî Eğitim Müdürü Tahir Uygur, SEDEV



Başkanı Tamer Topal ve Sigorta Ekspertleri İcra Komitesi Başkanı Ahmet Nedim Erdem'in katılımıyla kurdele kesilerek gerçekleştirildi. Ceyhan Hancıoğlu, etikliğinin açılışında özetle şu konuşmayı yaptı: "Bu proje bizim için son derece kıymetli. Hem şirketimiz hem de

şahsen Ceyhan Hancıoğlu olarak eğitimin dönüştürücü gücüne çok inanıyoruz. Ülkemizde özellikle sigortacılık alanında önemli bir eğitim ihtiyacı var. Bugün burada bulunan öğrencilerimiz çok şanslı, çünkü bu eğitimi burada lise seviyesinde okuyabiliyorlar."

Auto King, 45. bayisini Sakarya'da açtı

Auto King Oto Servis Sakarya Bayisi, alanında uzman kadrosu ve son teknoloji ekipmanlarla donatılan altyapısı ve müşteri odaklı hizmet anlayışıyla bölgedeki müşterilere hizmet vermeye başladı.

Auto King Oto Servis Sakarya bayisinin açılış törenine Sakarya Erenler Belediye Başkanı Şenol Dinç, Sakarya Büyükşehir Belediyesi Strateji Daire Başkanı Veysel Çıplak, Kocaeli Belediyesi Teftiş Kurulu Başkanı Süleyman Büyükkşahin, Ticaret Odası Acente Komitesi, Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF),



Sigorta Acenteleri Derneği (SAB), Sigorta Ekspertleri İcra Komitesi (SEİK) temsilcileri ile Kocaeli ve Sakarya'nın sigorta acenteleri başta olmak üzere çok sayıda davetli katıldı.

CEO Serkan Süer, açılışta yaptığı konuşmada, sektördeki kadın yöneticilerin arttırılmasına vurgu yaparak, "Gülay Ak'ın liderliğiyle Sakarya bayisinin hizmet ve kalite anlayışına değer katacağına inanıyoruz" dedi. Süer, Auto King'in kalite, güven ve müşteri memnuniyeti odaklı hizmet anlayışını Sakarya'ya taşımanın gururunu yaşadıklarını da belirtti.

Servis Müdürü Gülay Ak da kadın liderliğinin getirdiği titizlik ve çözüm odaklı yaklaşımı merkeze taşıyacağını ifade etti.

Firma sahipleri Cihat Tunçay ve Erman Usta ise merkezin sadece bir servis değil, müşteri memnuniyetini önceliklendiren bir vizyonun parçası olduğunu dile getirdiler.

Yeni merkez modern altyapısı, son teknoloji ekipmanları ve uzman kadrosuyla Sakarya'da oto bakım ve onarım hizmetine yeni bir standart getirmeyi hedefliyor. Şirketin Türkiye genelindeki bayi sayısı Sakarya ile birlikte 45'e ulaştı.

W-SPARK

YARIN İÇİN PARLIYORUZ: IŞIĞINI YANSITANLAR

BAŞARISIYLA PARILDAYAN KADINLAR ÖDÜLLERİ



Işığını görünür kılma zamanı
2026'nın parlayan yıldızları için kapılar açılıyor...

Başvuru Tarihleri

1 Ocak - 28 Şubat 2026

Ayrıntılı Bilgi ve Başvuru İçin:

wspark.com.tr | psm@psmmag.com

Bir PSM Dergisi yarışmasıdır.



AXA Türkiye'den yeni sigortacılık modeli:

empati güvencesi



Yavuz Ölken
AXA Türkiye
CEO'su

Empati güvencesi

AXA Türkiye, “risk yerine insan, poliçe yerine güvence” yaklaşımıyla sektörde fark yaratmaya devam ediyor. “Empati güvencesi” konseptiyle 2026 yol haritasını açıklayan şirket, müşteri deneyimi, acente verimliliği ve sadakati öncelikli hedef haline getiriyor. Bu yeni vizyon, AXA Türkiye’yi sadece bir sigorta şirketi olmaktan çıkarıp, insanın güvence ve deneyimini merkeze alan bir iş modeline taşıyor...

AXA Türkiye, İstanbul Atatürk Kültür Merkezi’nde gerçekleştirdiği Acenteler Toplantısı ile finansal sonuçlarının yanı sıra sigorta sektörünü yeniden konumlandıran dönüşüm hamlelerini de açıkladı.

AXA Türkiye CEO’su Yavuz Ölken, pazar payını tüm branşlarda artıran ve sektör ortalamasının 10 puan üzerinde büyüyen 2025 üçüncü çeyrek performansını paylaşırken, asıl odak noktasını “insanı merkeze alan sigortacılık” olarak tanımladı. AXA Türkiye’nin yeni vizyonunu da şöyle açıkladı: “Risk değil insan, poliçe değil güvence, süreç değil deneyim!”

Ölken, bu yeni stratejinin yalnızca finansal sonuçlara değil; müşteri deneyimi, acente verimliliği ve iş yapış hızına da gözle görülür şekilde yansıdığını özellikle vurguladı.

2026 YOL HARİTASI

Yavuz Ölken, AXA Türkiye’nin 2026 yılı yol haritasıyla ilgili

de şu bilgileri paylaştı: “2026 yılında da büyüme kararlılığımız hız kesmeden sürecek. Teknolojiyi, inovasyonu ve büyük veriyi bugüne kadar yalnızca süreçleri iyileştirmek için değil; acentelerimizin ve müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmak için de kullandık. Şimdi bu yaklaşımı bir adım ileri taşıyor, tüm operasyonlarımızın merkezine empati güvencesini yerleştiriyoruz.

Empati güvencesi, AXA Türkiye’yi bir sigorta şirketi olmanın ötesine taşıyan, sigortacılık sistemine değil insani güvenceye odaklanan yepyeni bir iş modeli anlayışını ifade ediyor. Müşteri davranışlarını daha iyi anlayacağımız, sadakati ve yenilemeyi yeniden tanımlayacağımız bir döneme giriyoruz. Çünkü bizim işimizin merkezinde riskler değil, insanlar ve onların kendilerini güvende hissetmesi var. 2030 tutkumuz doğrultusunda ilerliyoruz: Gücümüzü empatiyle birleştiriyor ve empati güvencesi olma konusundaki kararlılığımızla sigortacılığın geleceğini şekillendiriyoruz.”

Ölken’e göre bu perspektif yalnızca bir söylem değil; sahada güçlü ürünlerle, teknoloji yatırımlarıyla ve toplumsal etki projeleriyle desteklenen somut bir dönüşüm.

BUGÜNÜN VE GELECEĞİN DİKKAT ÇEKEN GELİŞMELERİ

Müşteri beklentilerini ve değişen yaşam koşullarını yakından takip eden AXA Türkiye, yenilikçi ürün ve hizmetleriyle sigorta sektöründe öncü rolünü pekiştiriyor. Değişen ihtiyaçlar doğrultusunda geliştirilen çözümler, bireylerden KOBİ’lere, esnaftan çiftçilere kadar geniş bir kesimin güvence ihtiyacına yanıt veriyor.

Bu kapsamda esnaf ve mikro işletmelere yönelik geliştirilen Esnaf Sağlığı Tamam, tarım gelirini iklim risklerine karşı koruyan Çiftçi Koruma Paketi, modüler teminat yapısıyla KOBİ’lere özel tasarlanan Siber Riskler Sigortası ve çok yakında bireylerin dijital varlıklarını güvence altına alacak Bireysel Siber Riskler Sigortası ürünü gibi yenilikçi ürünler acentelerle paylaşıldı.

*Yapay zekâ ve dijital platform yatırımlarıyla
AXA Türkiye, acentelerin verimliliğini artırıp
sigortalılara hızlı, şeffaf ve güvenli hizmet
vermeyi amaçlıyor.*

“YAVER” 2 AYDA 50 MİLYON TL’LİK EK SATIŞ YARATTI

Toplantıda AXA Türkiye’nin teknoloji yatırımları da öne çıkan başlıklar arasındaydı. Sigortacılık iş, süreç ve deneyimini sürekli öğrenen, kurum içinde “YAVER” ekosistemi olarak adlandırılan AXAGPT’nin, iş süreçlerine entegre edilmesiyle birlikte veriye dayalı bilgilere daha hızlı ve etkin şekilde ulaşılmasını, kullanıcı deneyiminin üst seviyelere taşınmasını sağlayan bir platform olarak geliştirildiği aktarıldı. YAVER, AXA Türkiye’nin dijital dönüşüm yolculuğunda önemli bir adım olarak öne çıkıyor.



Konuyla ilgili değerlendirmede bulunan AXA Türkiye CEO’su Yavuz Ölken, yapay zekâ destekli sistem YAVER’in yalnızca satış ekiplerine raporlama yapmakla kalmadığını, aynı zamanda acentelerin iş verimliliğini önemli ölçüde artırdığını belirtti. Ölken, YAVER’in son 2 ayda 50 milyon TL’nin üzerinde ek satış hacmi yarattığını vurgulayarak, platformun hem ticari hem operasyonel anlamda güçlü bir değer ürettiğini ifade etti.

YAVER’in çok yakında AXATek platformu üzerinden acentelerin kullanımına da açılacağını aktaran Ölken, bu sayede hem çalışan deneyimini hem de acente deneyimini eş zamanlı olarak güçlendirmeye devam edeceklerini söyledi. Satış ve servis süreçlerinde önemli verimlilik artışı sağlamayı hedeflediklerini belirten Ölken, 2026 yılı itibarıyla YAVER’i tüm acentelerin büyüme ve gelişimini destekleyen bir “empati güvencesi platformu” haline getirmekte kararlı olduklarını dile getirdi.

*AXA Türkiye, özel sağlık sigortasına
adım atmak isteyenlere esnek ve ekonomik
bir çözüm sunuyor.*

TAMAMLAYAN ÖZEL SAĞLIK SİGORTASI

AXA Türkiye’nin empati odaklı sigortacılık yaklaşımının en somut çıktılarından biri, sektörde bir ilk olarak lanse ettiği Tamamlayan Özel Sağlık Sigortası oldu.

Özel sağlık sigortasına adım atmak isteyen fakat maliyet kaygısı taşıyan bireylere yönelik bu ürün, hem kapsamı hem de esnek yapısıyla dikkat çekiyor.

SGK ile entegre çalışan ürün, AXA Türkiye’nin uzmanlığının bir yansıması olarak hem ayakta hem yatarak tedavi teminatlarını kapsıyor. Özellikle yatarak tedavide, şirketin genişletilmiş NW3 özel hastane ağındaki limitsiz teminat dikkat çekiyor.

Ayakta tedavi ise SGK anlaşmalı özel sağlık kurumlarında geçerli.

Ürün çocuklu ailelere, daha önce tamamlayıcı sağlık deneyimi yaşamış fakat daha geniş bir kapsama geçmek isteyenlere, kaliteli sağlık hizmetini uygun maliyetle arayan herkese hitap ediyor.



Sanem Çingay
Buçukoğlu

AXA Türkiye Satış, Kurumsal İletişim ve Sağlık Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Sanem Çingay Buçukoğlu, ürünün değerini şöyle özetliyor: “‘Özel sağlık sigortası pahalıdır’ algısını kırmak ve daha fazla insanı nitelikli sağlık hizmetiyle buluşturmak için Tamamlayan Özel Sağlık Sigortası’nı tasarladık. Bu ürün yalnızca teminat sunmuyor; insanların gerçek ihtiyaçlarını anlayan, onların yanında duran bir yaklaşımı temsil ediyor. AXA Türkiye’nin sağlık sigortacılığı uzmanlığıyla geliştirdiğimiz bu çözümün, özel sağlık sistemine güvenle adım atmak isteyenler için güçlü ve erişilebilir bir alternatif olduğunu inanıyoruz.”

OPINION AI İŞ BİRLİĞİ

Müşteriyi merkeze alan bu yeni sigortacılık modelinin bir diğer ayağını ise teknoloji destekli dönüşüm oluşturuyor. AXA Sigorta, sağlık provizyon süreçlerinde karar kalitesini artırmak ve değerlendirmeleri daha hızlı, daha şeffaf ve tıbbi yönden daha sağlam hale getirmek amacıyla Opinion AI ile stratejik bir iş birliğine imza attı.

Söz konusu iş birliği kapsamında kullanılan yapay zekâ tabanlı klinik karar destek sistemi, provizyon taleplerini dünya çapında kabul görmüş tıbbi kaynaklar ve güncel klinik rehberlerle karşılaştırarak analiz ediyor.

Yapay zekâ, her talep için akıllı öneriler üretirken, bunları bilimsel literatürden alıntılar ve referanslarla şeffaf bir şekilde destekliyor. Tıbbi literatürdeki son gelişmeleri sürekli takip ederek bilgi tabanını otomatik olarak güncelliyor. Bu sayede her zaman en güncel rehberlere göre değerlendirme yapılmasını sağlıyor.

YENİ BİR SEVİYE

Opinion AI Kurucu Ortağı Elif Elkin, iş birliğinin sektöre getireceği yenilikçi perspektifi şöyle değerlendiriyor: “AXA Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz bu stratejik birliği, sigorta ve sağlık sektörünün kesişiminde bir dönüm noktasını temsil ediyor. Geliştirdiğimiz yapay zekâ tabanlı klinik karar destek sistemiyle provizyon süreçlerindeki karar kalitesini ve hızını yeni bir seviyeye taşıyoruz. Her provizyon kararı, dünya çapında kabul görmüş bilimsel kaynaklarla destekleniyor ve şeffaf bir gerekçeyle sunuluyor.

Dijital İkiz teknolojimiz, bu iş birliğinin en önemli katma değerlerinden biridir. Bu teknoloji, sadece bir provizyon talebini değil, bütüncül hasta verisini ve hekimin karar modelini bir araya getirerek, bağlama duyarlı en doğru kararın verilmesini sağlıyor. Bu sayede hem operasyonel verimlilik artıyor hem de sigortalılar için tıbbi olarak en uygun yaklaşımın belirlenmesi güvence altına alınıyor. Rutin değerlendirmeleri otomatikleştirerek, değerli uzman insan kaynağının daha karmaşık vakalara odaklanmasına imkan tanıyoruz.”

AXA Türkiye ve Ashoka iş birliğiyle hayata geçirilen “Unlock Education” projesi, genç nesillere empati, dayanıklılık ve iş birliği becerileri kazandırmayı hedefliyor.



KÜRESEL BİR HAMLE: AXA - ASHOKA ORTAKLIĞI

AXA'nın empati ve insan odaklı bakışı yalnızca müşteriye sunduğu ürün ve hizmetlerle sınırlı değil; toplumsal etki yaratmayı amaçlayan küresel projelerle de destekleniyor. AXA Foundation for Human Progress ve dünyanın en etkili sosyal girişimcilik ağlarından Ashoka, "Unlock Education" adlı global ortaklıkla eğitimin toplumsal dayanışmayı artıran bir güç olarak yeniden kurgulanması için yola çıktı.

3 yıl sürecek bu girişim, erken çocukluktan ergenliğe kadar genç nesilleri empati, dayanıklılık, üretkenlik ve iş birliği gibi sosyal ve duygusal becerilerle donatmayı hedefliyor. İlk fazda Fransa, Belçika ve Türkiye'de başlatılan program, AXA'nın Türkiye'deki toplumsal etki vizyonunun uluslararası ölçekte tanınmasını sağlayan önemli bir başlangıç olarak görülüyor.

Proje kapsamında 30 yenilikçi sosyal girişimci desteklenecek. Ashoka'nın dünya genelindeki 4 binden fazla girişimciyle edindiği deneyim, bu yeni değişim öncülerinin seçimi ve gelişim süreçlerine aktarılacak.

AXA çalışanları da "Sosyal Etki Şampiyonları" programıyla sahaya inerek sosyal girişimcilerle birlikte çalışacak, toplumsal faydanın doğrudan bir parçası olacak.

Mart 2026 itibarıyla Türkiye'de aktif uygulanmaya başlayacak program, genç nüfusun potansiyelini ülkenin dayanıklılığı için bir kaldıraç haline getirmeyi amaçlıyor.



GELECEK FAKÜLTESİ'NDE 6. DÖNEM



AXA Türkiye'nin sigorta sektöründe kalıcı çözümler üretme ve sürdürülebilir büyüme vizyonuyla hayata geçirdiği "Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme için Gelecek Fakültesi" programı, altıncı dönem eğitimlerine başladı.

2019 yılında hayata geçirilen Gelecek Fakültesi, AXA Türkiye'nin sektöre ve acentelerine uzun vadeli bir yatırım olarak konumlandığı yenilikçi bir gelişim platformu niteliği taşıyor. Program, her dönemde değişen ihtiyaçlara uyum sağlayan güncel içerikleriyle sigorta profesyonellerinin gelişimini desteklemeye devam ediyor. AXA Yetkinlik Akademisi (AYA) ile Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi iş birliğinde hazırlanan eğitim müfredatı hem acentelerin bilgi birikimini güçlendirmeyi hem de sigorta sektörünün sürdürülebilir gelişimine katkı sunmayı amaçlıyor.

Bu yıl altıncı dönemine başlayan programa önceki yıllardaki içeriklerin yanı sıra günümüz trendlerinden yola çıkarak hazırlanan yapay zekâ, dijitalleşme, dönüşüm, küreselleşme, teknolojik dönüşüm, çevresel baskıları konu alan değişim yönetimi ve liderlikte örgüt kültürü ve çevre ilişkisinin paylaşılacağı çağdaş liderlik yaklaşımları gibi yeni modüller eklendi. Programa dahil edilen yeni konularla katılımcılara, hızla değişen sigortacılık ekosistemine ayak uydurabilmeleri ve hızlı adapte olabilmeleri için yeni vizyon ve donanımlar kazandırılması hedefleniyor.



Ray Sigorta, 30 deneyim elçisi ile “empati” yapacak

Ray Sigorta, Empatix Dönüşüm Programı ile müşteri deneyimini kurum kültürünün merkezine alarak sigortacılıkta yeni bir dönüşüm modeli ortaya koyuyor. CEO Koray Erdoğan, “Bu program, müşterimizi daha iyi anlamamızı ve empatiyi kurum geneline yayarak dönüşümümüzü ileriye taşıyacak güçlü bir iç dinamizm oluşturmamızı sağlayan yapı taşımız” diyor...

Müşteri ihtiyaçlarının hızla değiştiği pazarlama ve satış dünyasında öne çıkmak için şirketler artık yalnızca hizmet sunmakla yetinmiyor, aynı zamanda bu hizmeti müşterinin gözünden yeniden tasarlıyor. Yenilikçi ürünleri ve büyüme ivmesiyle dikkat çeken Ray Sigorta da bu anlayışla geliştirdiği Empatix Dönüşüm Programı’nı hayata geçirerek müşteri deneyimini kurum kültürünün temel unsurlarından biri haline getirmeyi hedefliyor.

ÇALIŞMA GRUBU VE DENEYİM ELÇİLERİ

Program, empatiyi yalnızca iletişim dili olarak değil, karar alma süreçlerinden hizmet tasarımına uzanan bütünsel bir değer olarak ele almasıyla öne çıkıyor. Bu kapsamda kurulan 30 kişilik Empatix Çalışma Grubu, Ray Sigorta’nın müşteri odaklı dönüşüm yolculuğunda aktif rol alacak.

Empatix Çalışma Grubu üyeleri, şirketin içindeki “deneyim elçileri” olarak görev yapacak. Müşterinin bakış açısıyla süreçleri analiz eden ekip, empati temelli iyileştirmeler önererek kurum içi dönüşümün hızlanmasına katkı sağlayacak.

Program kapsamında verilen eğitimler; müşteri deneyimi metodolojileri, müşteri yolculuğu haritalama (CJM), içgörü



Koray Erdoğan

oluşturma teknikleri ve Ray Sigorta özelinde örnek uygulamalar gibi katma değer yaratan geniş bir içerik paketi sunuyor.

“KURUM KÜLTÜRÜMÜZÜN TEMEL BİLEŞENİ”

Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan, müşteri odaklılığı yalnızca bir strateji değil, kurumun tüm çalışanlarının sahip olduğu bir kültür olarak gördüklerini vurguluyor: “Empatix programımız, bu kapsamlı dönüşümün yapı taşı niteliğinde. Geleneksel yaklaşımların ötesine geçen içgörü temelli uygulamalar sigortacılığın geleceğini belirliyor. Müşteri ihtiyaçlarını daha iyi anlamak, süreçlerimizi bu bakış açısıyla iyileştirmek ve empatiyi kurum geneline yaygınlaştırmak için somut adımlar atıyoruz.”

RAY, MİLLİ TAKIM’IN YANINDA

Türkiye Futbol Federasyonu ile yaptığı iş birliğiyle Milli Takımlar Resmi Ana Sponsoru olan Ray Sigorta, Dünya Kupası Grup Eleme maçlarında milli heyecanı acenteleriyle birlikte tribünde yaşadı. Ray Sigorta, en önemli iş ortakları olan acenteleri arasında yürüttüğü kampanya kapsamında, 15 Kasım’da Bursa ve 18 Kasım’da İspanya’da oynanan karşılaşmalarda acentelerini tribünlerde ağırlayarak bu büyük coşkuya ortak etti. İş ortaklarıyla birlikte “Bizim Çocuklar”ı tribünden destekleyen Ray Sigorta hem Milli Takım’a hem de acentelerine verdiği değeri bir kez daha ortaya koydu.



Aklınıza takılanları Bilge'ye sorun, hemen cevap alın.

Yenilenen Türkiye Sigorta Mobil ile
kolaylığın tadını çıkarın.



YAPAY ZEKÂ
DESTEKLİ
DİJİTAL
ASİSTANINIZ
BİLGE



Türkiye Sigorta
Mobil'i
indirmek için
**QR kodu
okutun.**

Bilge, Türkiye Sigorta'nın yapay zekâ destekli dijital asistanıdır; yalnızca sigortacılık ve bireysel emeklilik işlemlerinize ilgili sorularınızı yanıtlar.

#SigortanızBiziz

BES rüzgarı 22. yılda daha güçlü esiyor

Bireysel emeklilik sistemi, 22 yılda 10 milyon gönüllü katılımcıya ulaşarak Türkiye'nin en güçlü uzun vadeli yatırım platformlarından biri haline geldi. 2 trilyon TL'ye yaklaşan fon büyüklüğü ve yüzde 30 devlet katkısı, vatandaşın tasarruf bilincini güçlendirirken ekonomiyi istikrar kazandırıyor...

Tasarruf alışkanlıklarını güçlendiren, sermaye piyasalarını derinleştiren ve milyonlarca vatandaşın geleceğini güvence altına alan bireysel emeklilik sistemi (BES) 22. yılını önemli bir dönüm noktasıyla kutluyor. Gönüllü BES'te katılımcı sayısı 10 milyonu aştı. Bu gelişme, bireylerin uzun vadeli tasarruf bilincinin her geçen yıl güçlendiğini ve sistemin Türkiye ekonomisi için stratejik bir yatırım platformuna dönüştüğünü gösteriyor.

Bireysel emeklilik fonları, otomatik katılım sistemiyle birlikte bugün 2 trilyon TL'ye yaklaşan büyüklüğüyle Türkiye'nin en önemli uzun vadeli yatırım kaynaklarından birini oluşturuyor. Bu fonlar, sermaye piyasalarına istikrar ve derinlik kazandırırken reel sektöre uzun vadeli finansman sağlıyor, kamu maliyesi üzerindeki geleceğe dönük yükleri hafifletiyor.



Uğur Gülen

YÜZDE 42'Sİ KADIN

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, sistemin ulaştığı noktayı şu sözlerle değerlendiriyor: "BES, 22 yılda finansal sürdürülebilirliğin en başarılı örneklerinden biri haline geldi. Bugün 10 milyonu gönüllü BES'te olmak üzere OKS'deki çalışanları da dahil ettiğimizde 18 milyon katılımcıya ulaşmak sadece bir nicelik değil, geleceğe güvenle bakan bir toplumun göstergesi. BES, vatandaşın tasarruf bilinciyle ekonominin uzun vadeli istikrarı arasında güçlü bir köprü kuruyor. 10 milyona ulaşan katılımcıların yüzde 42'sini kadınlarımız oluşturuyor. Bu oran, devlet katkısıyla amaçlanan sistemin toplumsal kapsayıcılık misyonuna da başarıyla hizmet etmekte olduğunu gösteriyor."

DEVLET KATKISI CAZİBESİ

Yüzde 30 devlet katkısı da sistemin cazibesini artıran ve katılımcıların birikim motivasyonunu güçlendiren en önemli unsurlardan biri. Gülen'in bu konudaki görüşleri de şu şekilde:



"Devlet katkısı, vatandaşın tasarrufuna verilen stratejik bir destektir. Bu model sayesinde bireyler sadece kendi birikimlerini değil, kamu desteğiyle büyüyen bir emeklilik fonunu da inşa ediyor. Katkının sürdürülebilirliği, sistemin uzun vadeli başarısının da güvencesidir. Ayrıca yılın son günlerine yaklaştığımız bu dönemde bu yıla ait devlet katkısı hakkının tamamını almak isteyen katılımcıların bütçeleri elverdiğince ek katkı payı yatırımları da kritik öneme sahip."

GENÇLERİN VE ÇOCUKLARIN KATILIMI ARTIYOR

2022 yılında yapılan düzenlemeyle 18 yaş altı bireylerin de BES'e dahil olması, sistemin geleceğine yeni bir dinamizm kazandırdı. "Halen 1.5 milyonu aşkın genç ve çocuk adına açılan BES sözleşmeleri, ailelerin çocuklarının geleceğine dönük uzun vadeli finansal planlama yaptığının göstergesi" diyen Uğur Gülen, bu değişimin önemine de şöyle dikkat çekiyor:

"Gençlerin BES'e katılımı sadece birikim değil, finansal farkındalık açısından da büyük bir kazanım. 18 yaş altı katılımlar sistemin sürdürülebilirliğini güçlendiriyor ve tasarruf kültürünü erken yaşta yerleştiriyor. Hedefimiz, vatandaşlarımızın sadece emekliliğini değil, tüm yaşam döngüsünü finansal güvence altına alan bir yapıyı kalıcı hale getirmek."

QFLATS

KURTKÖY

GÜVENLİ KONUTLARA
GÜVENLE SAHİP OLMAK

HEPİMİZİN HAKKI

Hem sağlam ve güvenli hem de yatırım
değeri olan bir eve sahip olmak hakkınız.

QFlats; MHR GYO güvencesiyle, alanında
uzman şirketlerle birlikte güvenle yükseliyor.

Deprem güvenliği, modern yaşam alanları,
sosyal donatılar ve merkezi konumuyla
sadece bir ev değil, kazandıran bir yaşam
sunuyor.

Üstelik size özel ödeme seçenekleriyle...

%20 PEŞİNAT
48 AY VADE
0,99 VADE ORANI



0216 227 58 34

QFLATS.COM.TR

qflats@mhrgyo.com.tr



ARSA SAHİBİ



GELİŞTİRİCİ



ANA YÜKLENİCİ



DEPREM PERFORMANS ANALİZİ



Allianz
Teknik

BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI



İNŞAAT TÜM RİSKLER SİGORTASI



ANADOLU SİGORTA

ikinci yüzyılına “güven ve teknoloji” ile giriyor

Anadolu Sigorta, ikinci yüzyılını insan odaklı yaklaşım ve teknolojik dönüşümle karşılıyor. Genel Müdür Z. Mehmet Tuğtan, “Yeni vizyonumuz ve misyonumuz, sadece sigortacılığın değil, güven duygusunun da dönüşümüne öncülük edecek” diyor...



Türkiye’nin ilk ulusal sigorta şirketi Anadolu Sigorta, ikinci yüzyılını yeni bir misyon ve vizyonla karşılıyor. 1925 yılında Mustafa Kemal Atatürk’ün imzasıyla kurulan şirket, bir asırlık köklü geçmişini, teknolojik dönüşüm ve insan odaklı yaklaşımıyla geleceğe taşıyor.

Yeni vizyonunu “Finansal liderliğimiz ve insan odaklı yaklaşımımızdan aldığımız güç, yenilikçi teknolojiler ve eşsiz müşteri deneyimiyle sigortacılığın dönüşümüne öncülük ediyoruz” şeklinde açıklayan Anadolu Sigorta, yalnızca finansal başarıya değil, topluma değer katmaya odaklandığını ortaya koyuyor. Misyonunu da “Topluma verdiğimiz sözle bugünü ve yarını güvenle koruyoruz” ifadesiyle özetleyen şirket, müşterilerinin her koşulda yanında olmayı taahhüt ediyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan, yeni vizyon ve misyonun şirketin ikinci yüzyılına yön verecek stratejik bir adım olduğunu vurguluyor:

“Kurulduğumuz günden bu yana insan merkezli ve sürdürülebilir bir sigortacılık anlayışını esas alıyor ve ülkemizle birlikte büyüyoruz. Teknolojiyi dönüştüren ve toplumsal faydayı önceliğine alan bir anlayışla yeni yüzyılımıza giriyoruz. Yeni vizyonumuz ve misyonumuz, sadece sigortacılığın değil, güven duygusunun da dönüşümüne öncülük edecek.”



Z. Mehmet Tuğtan

ETİK DEĞERLER, SÜRDÜRÜLEBİLİR BAŞARI

Yeni dönemde Anadolu Sigorta, kurumsal değerlerini de yeniden şekillendirdi: Köklülük, saygı, dürüstlük, müşteri odaklılık, birlikte başarıya ve takım ruhu ile yenilikçilik şirketin kültürünü ve çalışma anlayışını tanımlıyor.

Türkiye İş Bankası sinerjisiyle faaliyet gösteren şirket, tüm süreçlerinde etik değerlere bağlı kalarak müşteri memnuniyetini ön planda tutuyor ve sürdürülebilir başarıya odaklanıyor.

Anadolu Sigorta’nın yenilenen vizyonu ve misyonu, dijital dönüşüm, yapay zekâ, sürdürülebilirlik ve müşteri deneyimi alanlarındaki stratejik projeleriyle de doğrudan örtüşüyor. “Geleceğin şirketi” modelini hayata geçiren firma, kişiselleştirilmiş ürünler, dinamik fiyatlandırma sistemleri ve yapay zekâ destekli karar mekanizmalarıyla sektörde öncü adımlar atmaya devam ediyor.



Yerel Risk, Global Değer

Veteriner masraflarına karşı tek tıkla **Allianz** güvencesi

Allianz Türkiye, Sevimli Dostum Evcil Hayvan Sigortası'nı dijital platformlara taşıdı. Son 1 yılda veteriner masraflarında yaklaşık yüzde 48 artış olurken, kedi ve köpek sahipleri rutin kontrollerden acil durumlara kadar tüm harcamalarını bütçe dostu paketlerle karşılayabiliyor...

Allianz Türkiye, Sevimli Dostum Evcil Hayvan Sigortası'nı dijitalleştirerek artık online ortamda da sunuyor. Yani artık kedi ve köpek sahipleri, sevimli dostlarını güvence altına almak için ofise gitmek zorunda değil; sigortayı tek tıkla, ister web sitesi üzerinden ister mobil uygulamadan alabiliyor.

Allianz Türkiye, evcil hayvan sahipleri için sunduğu Sevimli Dostum Evcil Hayvan Sigortası'nı dijital platforma taşıdı. Artık kedi ve köpek sahipleri, Allianz web sitesi veya mobil uygulaması üzerinden sigortalarını kolayca yaptırabiliyor.

Son 1 yılda veteriner masraflarının yaklaşık yüzde 48 artması, evcil hayvan sigortasını bütçe dostu bir seçenek haline getiriyor. Allianz Türkiye, 31 Aralık 2025'e kadar yapılacak başvurularda yüzde 20 indirim fırsatı da sunuyor.

Sigorta, evcil dostların acil durum ve hastalık masraflarını karşılamının yanı sıra Türkiye'deki tüm veteriner ve hayvan hastanelerinde geçerli. Kullanıcılar, ihtiyaçlarına göre dört farklı paket seçeneğiyle evcil hayvanlarını güvence altına alabiliyor.



Batu Öncül

PAKET SEÇENEKLERİ VAR

Allianz Türkiye Elementer Bireysel Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Batu Öncül, "Müşterilerimizin sevdiklerinin sağlığını da önemsiyoruz. Sevimli Dostum ürünümüzü dijitalleştirerek, farklı limitlere sahip paketlerden tek tıkla seçim yapılmasını sağlıyoruz" diyor.

Sigorta ayrıca yılda bir kez check-up, göz ve kulak temizliği ve tırnak kesimi gibi hizmetleri de kapsıyor. Allianz Türkiye, sokak hayvanlarının sahiplenilmesini teşvik etmek için SemtPati Vakfı ile iş birliği yaparken, HAYTAP'a yapılan bağışlarla da sosyal sorumluluk desteğini sürdürüyor.

SAĞLIK CÜZDANIM İLE SAĞLIKLI PUAN

Allianz Türkiye, "Her işin başı sağlık" sloganıyla yeni bir kampanyaya imza atıyor. Kampanya kapsamında evini, aracını veya işyerini güvence altına almak veya bu branşlardaki mevcut sigorta poliçesini ilk yılında yenilemek isteyenlerin, sağlıklarını da güvence altına almaları için destek sağlıyor. Kasko, Yuvam ve İşyerim poliçesi alan veya ilk yılında yenileyen sigortalılar, primlerinin yüzde 10'u kadar sağlık puanı kazanıyor. Kazanılan puanlar Allianz'ım mobil

uygulamasında Sağlık Cüzdanım alanından takip edilebiliyor ve sağlık harcamalarında indirimle dönüştürülebilir.

Allianz Türkiye, müşteri odaklı yaklaşımıyla hayata geçirdiği "Sağlık Cüzdanım" ile 2.2 milyon sağlık müşterisine "Sağlıklı Puan" desteği sağlıyor. Allianz'ım mobil uygulaması üzerinden ulaşılan Sağlık Cüzdanım'a yüklenen ve takip edilebilen puanlar, yeni poliçe alımlarında veya ilk kez yapılacak yenilemelerde indirim fırsatı sunuyor.



Birikimlerinize Bir Katkı Da Bizden

Bireysel Emeklilik Sözleşmenizde
tek seferde yatıracığınız **100.000 TL** ve üzeri
ek katkı payları için **2.500 TL**'ye varan ek fayda hediye.

Kampanya
Tarihi

1 Kasım - 25 Aralık
2025



444 43 23

@bnpparibascardifturkiye

@BNPParibasCardifTurkiye

BNPParibasCardif

www.bnpparibascardif.com.tr



BNP PARIBAS
CARDIF

Değişen
dünyanın
sigortacısı

İşte **Unico Sigorta**'nın 3 yıllık yeni yol haritası



Unico Sigorta, önümüzdeki 3 yıla yön verecek güçlü ve sürdürülebilir bir stratejik çerçeve oluşturdu. 40'ıncı yaşını kutlayacağı 2028 yılına giden yolda konumunu güçlendiren şirket, böylece sadece bugünü değil, önümüzdeki dönemi güvenle inşa etme kararlılığını da somut bir şekilde gösterdi...

Unico Sigorta, önümüzdeki 3 yıl için stratejik yol haritasını belirledi. 30 Ekim - 2 Kasım tarihleri arasında 60 çalışanın katılımıyla yapılan 4 günlük Strateji Çalıştayı, şirketin 2026-2028 dönemi hedeflerini netleştirmesinde önemli rol oynadı.

Çalıştayı ilk gününde satış ekipleri ve genel müdürlük yöneticileri bir araya gelerek satış kanalları yönetimi stratejilerini ele aldı ve gelecek 3 yıllık yol haritasının temelini attı. Sonraki günlerde ise küresel ve ulusal gelişmeler ışığında geleceğe yönelik senaryolar değerlendirildi; Unico Sigorta'nın odaklanacağı alanlar netleştirildi.

Çalıştay kapsamında projeler ve geliştirme talepleri, fayda-maliyet analizleri ve stratejik uyum kriterlerine göre önceliklendirildi. Üst düzey yöneticiler ve farklı departmanlardan gelen ekiplerin katılımıyla yürütülen senaryo bazlı çalışmalar, şirketin geleceğe dönük somut aksiyon planlarını oluşturmasına imkan sağladı.

GÜÇLÜ İNSAN KAYNAĞI

Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, çalıştay sonrası değerlendirmesinde şunları paylaştı: "Bu çalıştay, yalnızca bir planlama süreci değil; ortak aklın, katılımcılığın ve kurumsal dayanışmanın somut bir yansıması oldu. Önümüzdeki yıllarda sürdürülebilir ve kârlı büyüme hedefimize ulaşmamızı sağlayacak odak alanlarımızı 'müşteri deneyimi', 'insan kaynakları',



'satış kanalları', 'finansal disiplin' ve 'teknoloji' olarak belirledik.

Ayrıca veri analizleri ve modellerini tüm iş süreçlerimize entegre ederek, veriye dayalı karar almayı kurumsal bir kültür haline getirmeyi hedefliyoruz. Güçlü insan kaynağımız, sağlam finansal yapımız ve yenilikçi bakış açımızla Unico Sigorta'yı emin adımlarla ileriye taşıyacağız."

Şirket, 40. yaşını kutlayacağı 2028 yılına giden yolda güçlü bir konumlanma sergileyerek sadece bugünü değil, geleceği de güvenle inşa etme kararlılığını ortaya koyuyor.

BAŞARILI ACENTELER İÇİN YENİ ROTALAR

Unico Sigorta, "Platin", "Altın" ve "Gümüş" segment acentelerine özel düzenlediği kampanya kapsamında, başarı gösteren acenteleriyle 5-12 Kasım tarihleri arasında özel bir Japonya seyahati gerçekleştirdi.

Türkiye'nin farklı bölgelerinden seyahate katılan 34 kişilik acente grubu, Tokyo'nun hareketli şehir yaşamından Kyoto'nun sakin ve huzurlu atmosferiyle başlayıp Osaka'nın enerjik sokakları ve zengin mutfak kültürüne uzanan seyahatte, Japonya'nın geleneksel kültürünü ve modern yüzünü bir arada deneyimleme fırsatı buldu.

Öte yandan şirket, önümüzdeki yıl acentelerini birbirinden farklı ve ilham verici destinasyonlarda ağırlamaya hazırlanıyor. Yeni dönem kampanyaları kapsamında başarılı olan acenteler, ödül olarak Cape Town, Yunan Adaları Cruise Turu ve Üsküp gibi deneyimleri keşfetme fırsatı yakalayacak. Yeni rotalarla birlikte Unico Sigorta, ödül programlarını zenginleştirerek güçlendirmeye devam edecek. 🌟

**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

Üst segment araçlar için **NeoPrestij Kasko**'da limit yok

Sektördeki deneyimini yeni nesil sigortacılık anlayışıyla birleştiren Neova Sigorta, NeoPrestij Kasko ürünüyle üst segment araç sahiplerine limitsiz güvence sağlıyor. Kapsamı ve hizmet yapısıyla klasik kasko anlayışının ötesine geçiyor...

Neova Sigorta, üst segment araç sahiplerinin beklentilerine yanıt veren yeni ürünü NeoPrestij Kasko'yu satışa sundu.

0-5 yaş aralığındaki üst segment, lüks segment ve büyük SUV araçlar için özel olarak tasarlanan NeoPrestij Kasko, klasik kasko ürünlerinden farklı olarak, sigortalıların ihtiyaç duyduğu birçok teminatı limitsiz olarak sunmasıyla sektörde ayrışıyor.

NeoPrestij Kasko, genişletilmiş kasko teminatlarına ek

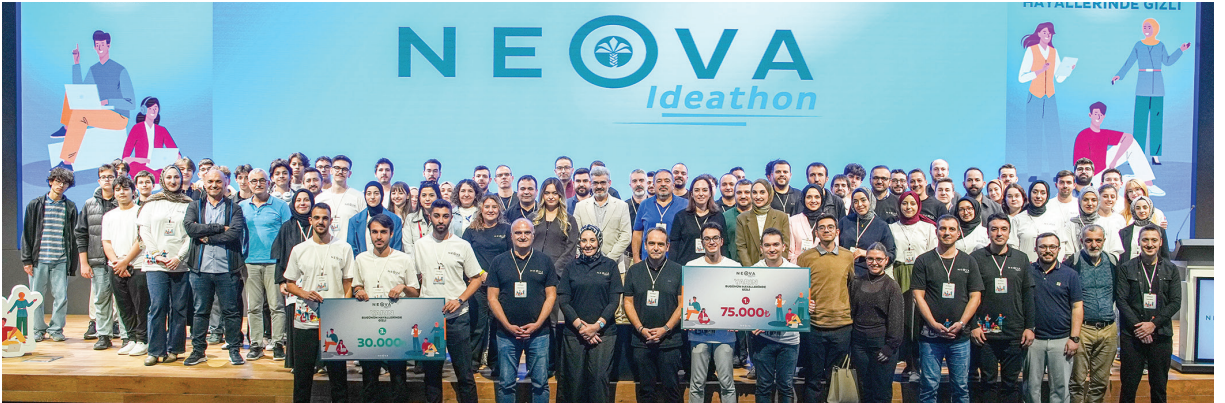
olarak ikame araç, çekici hizmeti, ihtiyari mali mesuliyet (İMM), anahtar kaybı teminatlarını limitsiz güvenceyle sunuyor. Bunlara ek olarak manevi tazminat desteğini de sektörde limitsiz tutan tek ürün olarak öne çıkıyor.

Neova Sigorta Teknik ve Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Cem Salih Çelen ürünün çıkış noktası ve amacını şöyle özetliyor: "Lüks segment araç sahipleri çoğu zaman kasko poliçelerinde limit engeliyle karşılaşılıyor. NeoPrestij ile bu deneyimi değiştirmek, gerçek anlamda özgür ve kapsamlı bir sigorta deneyimini sunmak istiyoruz."



Cem Salih Çelen

NEOVA IDEATHON'UN BİRİNCİSİ DASK + PARAMETRİK SİGORTA



Neova Sigorta, bu yıl üçüncüsünü düzenlediği Neova Ideathon ile gençlerin fikirlerini geleceğin sigortacılığına dönüştürmeye devam ediyor. 31 Ekim - 1 Kasım tarihlerinde Teknopark İstanbul Turgut Özal Konferans Salonu'nda düzenlenen Ideathon, üniversite öğrencileri ve yeni mezunların ilgisiyle tamamlandı.

Bu yılki etkinlikte başvurular arasından seçilen katılımcılar 10 takıma ayrıldı. Programın ilk gününde eğitimler, mentorluk desteği ve proje geliştirme çalışmaları yapıldı. İkinci gün takımlar projelerini jüriye sundu ve yapılan değerlendirmeler sonucunda üç proje

ödüllendirildi. Yarışma sonunda birincilik ödülünü, mevcut DASK sistemini yapay zekâ ve parametrik tetikleme modeliyle yeniden kurgulayarak afet sonrası ödeme süreçlerini hızlandırmayı hedefleyen DASK + Parametrik Sigorta kazandı.

İkincilik ödülüne, yurt dışında eğitim veya çalışma programlarına katılan gençlere yönelik yapay zekâ destekli sigorta platformu EduTravel layık görüldü. Üçüncülük ödülü ise doğal afetler ve beklenmeyen riskler için makine öğrenimi algoritmalarıyla parametrik sigorta modelleri geliştiren Parametrik Sigorta Platformu projesine verildi.





Şimdi Yolculuk **DAHA GÜVENLİ**

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

Quick ve Corpus Sigorta'dan ortak ürün: **KASKONOMIQ**

Quick ve Corpus Sigorta, KASKONOMIQ/ KASKONOMIC modeliyle kaskoyu her araç için yeniden erişilebilir hale getiriyor. Uygun primlerle geniş teminat sunan ürün, yaş ve servis kısıtı olmadan büyük risklere karşı güvence sağlıyor. KASKONOMIQ, sigortacılığı tabana yaymayı hedefleyen yeni nesil bir güvenlik paketi olarak öne çıkıyor...

Türkiye'de yalnızca her dört araçtan biri kasko sigortası kapsamında. Yani trafiğe çıkan milyonlarca araç her gün çarpma, çarpışma, hırsızlık, yangın, sel, deprem, terör ve orman yangını gibi geniş riskleri kendi üzerinde taşıyor.

Bu düşük sigortalılık oranının temel nedenleri arasında araç parkının yaşanması, artan bakım maliyetleri ve yüksek kasko primleri bulunuyor.

Quick Sigorta ve Corpus Sigorta, işte bu tabloyu değiştirmek amacıyla güçlerini birleştirerek yeni bir model geliştirdi: KASKONOMIQ.

“Her Yaşa, Her Araca Kasko” mottosuyla sunulan ürün, küçük primlerle büyük güvence sağlarken, kasko sigortasını tüm araçlar için yeniden erişilebilir hale getiriyor.

Araç yaşı veya sürücü yaşı sınırlaması olmadan, neredeyse trafik priminin dörtte birine aracın değerinin yüzde 75 ile 85'ine kadar güvence alınabiliyor. Üstelik servis seçimi sınırlaması olmadan sunulan model, sadece kazaları değil; deprem, sel, yangın, terör, halk hareketleri ve diğer doğal afetleri de kapsıyor.

Poliçeye dahil Quick Yardım Asistans hizmetleriyle çekici, kurtarma ve yılda bir kez 7 güne kadar ikame araç desteği de sunuluyor.

“KÜÇÜK PRİMLER BÜYÜK RİSKLERİ KARŞILIYOR”

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Türkiye'de kasko sigortalı araç oranının hala çok düşük olduğuna dikkat çekerek yeni ürünün çıkış noktası ve amaçlarını şöyle özetliyor:

“Her dört araçtan yalnızca biri kaskolu. Bu tablo, araç parkının giderek yaşanmasıyla birleşince risk, sigortacılar yerine araç sahiplerinin üzerinde kalıyor. KASKONOMIQ modeliyle bu yapıyı dönüştürmek istiyoruz. Küçük primlerle büyük riskleri paylaşan, herkesin ulaşabileceği, sadeleştirilmiş bir kasko modeliyle sigortacılığı tabana yayıyoruz.”



“SADECE BİR POLİÇE DEĞİL”

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ise Quick Sigorta'nın her zaman sigortacılığı daha erişilebilir, yenilikçi ve müşteri odaklı hale getirme vizyonu ile hareket ettiğini hatırlatarak şu değerlendirmeyi yapıyor:

“KASKONOMIQ, bu vizyonun en güncel örneği. Artık kasko yaptırmak bir ayrıcalık değil, herkes için ulaşılabilir bir güvence. Araç yaşı veya marka değeri fark etmeksizin her sürücü kendi bütçesine uygun bir alternatif bulabiliyor. KASKONOMIQ; uygun prim, geniş teminat, esnek muafiyet oranları ve asistans desteğiyle tam bir güvenlik paketi sunuyor.”

▶ ACENTELERİ İÇİN YENİ FIRSAT



Araç sahiplerinin riskini yüzde 100'den yüzde 25'e düşüren, uygun fiyatlı ve esnek teminatlar sunan KASKONOMIQ, acenteler için kasko pazarını canlandıracak önemli bir fırsat oluşturuyor. Trafik sigortası yapılırken otomatik teklif edilmesi sayesinde tek tuşla kolayca satın alınabiliyor. Quick Sigorta ürünü KASKONOMIQ, Corpus Sigorta ise KASKONOMIC adıyla pazarlıyor. 📞

Quick'ten deprem bilincini güçlendirecek yeni ürün

Quick Sigorta, yeni Tamamlayıcı Deprem Sigortası ile DASK'ın teminat limitinin üzerinde kalan konut bedellerini deprem ve yangın risklerine karşı güvence altına alarak daha geniş kapsamlı bir koruma sunuyor. Ürün, özellikle paket konut sigortasına erişemeyen ve düşük bütçeli konut sahipleri için önemli bir güvenlik çözümü oluştururken, deprem farkındalığını da artırmayı hedefliyor...

Quick Sigorta'nın yeni ürünü Tamamlayıcı Deprem Sigortası, DASK'ın azami teminat tutarının üzerinde kalan konut bedellerini deprem ve yangın risklerine karşı güvence altına alarak konut sahiplerine daha kapsamlı koruma sunuyor. Ürün, paket konut sigortasına erişemeyen ve özellikle düşük bütçeli konut sahiplerine ulaşmayı hedeflerken, deprem farkındalığını da artırmayı amaçlıyor. Poliçe kapsamında bina için yangın teminatı, ihtiyari deprem teminatı ve yangın mali mesuliyet teminatı bulunuyor.

2.3 MİLYON TL'YE KADAR TEMİNAT

SEDDK tarafından yayımlanan genelgeye göre sivil riskler için belirlenen minimum metrekaşe birim maliyeti 23 bin 100 TL olarak uygulanıyor. Bu kapsamda, 100 metrekaşelik bir konut için Tamamlayıcı Deprem Sigortası ile 2 milyon 310 bin TL'ye kadar teminat sağlanabiliyor. DASK'ın karşıladığı 964 bin 500 TL'nin üzerinde kalan 1 milyon 345 bin 500 TL'lik kısmını Quick Sigorta güvence altına alıyor. Böylece



Eyüp Özsoy

deprem sonucu oluşan herhangi bir hasarda sigortalı, toplam sigorta teminatını tazminat olarak alabiliyor.

“TOPLUMSAL FAYDA ODAKLI YENİ ADIM”

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, yeni ürünle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Deprem gerçeğiyle yaşayan bir ülkede sigorta erişimini kolaylaştırmak en öncelikli sorumluluklarımızdan biri. Quick Tamamlayıcı Deprem Sigortası ile DASK'ın sağladığı temel güvenceyi, kimseyi dışarıda bırakmadan tamamlıyoruz. Bu ürün hem sigorta bilincini artırmak hem de daha geniş bir kesimin kendini güvence altına almasını sağlamak için önemli bir adım. Quick Sigorta olarak her zaman olduğu gibi toplumun ihtiyaçlarını doğru okuyup ona uygun çözümler geliştirmeye devam edeceğiz.”

QFLATS PROJESİNİN FİNANSMAN DESTEĞİ QUICK FİNANS'TAN

Maher Grup şirketleri MHR GYO ve QC İnşaat tarafından İstanbul Kurtköy'de hayata geçirilen QFLATS projesinin finansman çözümleri için Quick Finans ile iş birliği anlaşması imzalandı. Türkiye'de aktif olarak konut kredisi sunan tek finansman şirketi olan Quick Finans, proje alıcılarına özel kredi imkanları sağlayarak QFLATS'ın finansal çözüm ortağı oldu.

Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, QFLATS iş birliğinin grup sinerjisini güçlendirerek sektöre değer katacağını vurguladı. MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz da Quick Finans'ın projeye dahil olmasının yatırımcılar ve alıcılar için önemli bir güven unsuru oluşturduğunu ifade etti.





BEREKET SİGORTA

hasar süreçlerini dijitale taşıdı

Bereket Sigorta, hasar yönetiminde hız ve kolaylığı artıran Dijital Hasar Yönetimi projesini hayata geçirdi. Yapay zekâ destekli sistemle hasar dosyalarının ortalama kontrol süresi 30 dakikadan 3 dakikaya indi...

Bereket Sigorta, hasar süreçlerinde dijital dönüşümü hızlandırma hedefiyle Dijital Hasar Yönetimi projesini uygulamaya aldı. Proje kapsamında hasar dosyalarının incelenme ve değerlendirilme süreçleri yeniden yapılandırılarak, manuel iş yükü yapay zekâ destekli çözümlerle büyük ölçüde azaltıldı. Evrak ve görsel kontrollerin yapay zekâ tabanlı görüntü işleme teknolojileriyle entegre edilmesi sayesinde, hasar dosyalarının ortalama kontrol süresi 30 dakikadan 3 dakikaya indirildi.

GÜNLÜK İŞ YÜKÜ AZALDI

Sistem, ehliyet yeterlilik ve kısıtlama kontrolleri, muafiyet, mağdur ve sigortalı kontrolleri, zabıt evrağı metin ve rücu kontrolleri ile mükerrer poliş kontrolleri gibi kritik adımları otomatik olarak yönetebiliyor.

Daha önce manuel olarak yürütülen 40 kontrol adımı

tek bir dijital yapı altında konsolide edildi ve çalışanların operasyonel yükü önemli ölçüde hafifletildi. Dijital Hasar Yönetimi sayesinde şirketin günlük iş yükü 8 kişi/gün kadar azaldı; çalışanlar artık bu zamanı başka işlere ayırabiliyor.

Projede Bereket Sigorta'nın birçok birimi koordineli olarak çalıştı. Hasar süreçleri detaylı şekilde analiz edilerek dijital sisteme aktarıldı, kullanıcı odaklı sade ekranlar tasarlandı ve sistem içi yönlendirmelerle çalışanların adaptasyonu kolaylaştırıldı. Tüm süreç boyunca sahadan alınan geri bildirimlerle sistem güncellemeleri yapıldı ve süreç uçtan uca dijitalleştirildi.

Dijital Hasar Yönetimi ile işlem hızı artarken, çalışanlar stratejik işlere daha fazla odaklanabiliyor. Proje, Bereket Sigorta'nın teknolojiyi iş kültürüne entegre etme vizyonunu somutlaştıran, sektörde örnek teşkil eden bir adım olarak öne çıkıyor.

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, gömülü sigortanın sigortacılığı daha erişilebilir, hızlı ve kullanıcı odaklı hale getiren yenilikçi bir model olduğunu düşünüyor. Yılmaz, “Gömülü sigorta hem sektörün büyümesi hem de sigortalılık oranlarının artması açısından stratejik bir fırsat sunuyor” diyor...



“Sektörün geleceği gömülü sigortada”

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, gömülü sigorta modeli hakkında değerlendirmelerde bulundu. Sigorta sektörünün teknolojik gelişmeler sayesinde geleneksel sınırlarını aşarak daha erişilebilir, hızlı ve kullanıcı dostu bir hale geldiğini anımsatan Yılmaz, bu dönüşümün merkezinde yer alan gömülü sigortanın (embedded insurance), sigortayı bir ürün veya hizmetin doğal bir parçası haline getirerek hem sektöre hem de tüketiciye yeni bir değer önerisi sunduğunun altını çiziyor.

“Gömülü sigorta, sadece bir dağıtım kanalı yeniliği değil, sigorta sektörünün gelecekteki büyüme motoru.”

Kasım Yılmaz, gömülü sigortayı şöyle tarif ediyor: “Bu modelde sigorta ürünleri, bağımsız bir işlem olarak değil; birincil ürün veya hizmetin –örneğin e-ticaret, mobilite veya finansal işlemler- satın alma akışına sezgisel ve kusursuz bir şekilde entegre ediliyor. Adından da anlaşılacağı gibi, sigorta poliçesi müşterinin doğal dijital deneyimine ‘gömülüyor’. Kullanıcı sigorta arayışına girmiyor; ihtiyacın olduğu anda, doğru bağlamda ve minimal çabayla karşısına çıkıyor. Artık sigorta ayrı bir satış süreci değil, satın alımın tamamlayıcı ve doğal bir parçası.”

Yılmaz, gömülü sigortanın günümüzde birçok sektörde kullanıldığını hatırlatarak şu örnekleri paylaşıyor: “E-ticaret sitelerinde telefon alırken kırılma koruma sigortası, ulaşım platformlarında otomatik yolcu sigortası, seyahat portallarında

bilet alımıyla birlikte sunulan seyahat sigortası ve kiralık ev platformlarında eşya sigortası örnekleri bu modelin ne kadar geniş bir alana yayıldığını gösteriyor. Finans sektöründe ise kredi kartıyla yapılan alışverişlerde ürün koruma sigortası veya mobil cihaz alımlarında ekran hasar sigortası öne çıkıyor. Bu entegrasyonlar, API teknolojileriyle arka planda gerçekleşiyor ve kullanıcı deneyimini asla bozmuyor.”

Gömülü sigortanın hem sigorta şirketleri hem de dağıtım kanalları (hizmet/mal sağlayıcıları) için önemli avantajlar sunarak sigorta sektörünün büyümesine ve gelişmesine önemli katkılar sağladığını vurgulayan Kasım Yılmaz, bunları şöyle sıralıyor:

MÜŞTERİ EDİNME MALİYETLERİNİN DÜŞÜRÜLMESİ

“Geleneksel kanallarda (acenteler, brokerler, direkt satış) müşteri edinme maliyetleri yüksektir. Gömülü sigorta, sigorta ürününü hali hazırda yüksek trafikli dijital platformlarda ve işlem anında sunduğu için müşteri edinme maliyetlerini düşürür ve sigortalıya ulaşımı organik bir biçimde artırır.

PENETRASYONUN VE BÜYÜMENİN ARTIRILMASI (KORUMA AÇIĞINI KAPATMA)

Gömülü sigorta, geleneksel olarak sigortaya erişmekte zorlanan veya sigorta ihtiyacının farkında olmayan geniş kitlelere ulaşarak “koruma açığı”nın kapanmasına yardımcı olur. İhtiyaç anında, hızlı ve uygun fiyatlı teminat sunulması, sigorta ürünlerinin kabul oranlarını ve poliçe adedini artırır.

YENİ DAĞITIM KANALLARI VE İŞ ORTAKLIKLARI

Sigorta şirketleri için geleneksel kanalların dışında e-ticaret devleri, seyahat platformları, otomotiv üreticileri, fintek uy-

gulamaları gibi yepyeni dijital dağıtım kanalları yaratır. Bu iş ortaklıkları, yeni gelir kaynakları ve pazar payı büyümesi anlamına gelir.

VERİYE DAYALI KİŞİSELLEŞTİRME VE RİSK YÖNETİMİ

API entegrasyonları sayesinde dağıtım ortağının müşteri verisiyle sigorta şirketi birleşerek daha kişiselleştirilmiş, riske uygun ve mikro teminatlar tasarlanmasına olanak tanır. Bu da hem doğru fiyatlandırma hem de daha derin ürün yelpazesi geliştirme potansiyeli sunar.”

SİGORTALIYA SAĞLADIĞI FAYDALAR

Gömülü sigortanın son kullanıcı açısından da birçok avantaj barındırdığını ifade eden Kasım Yılmaz, “Öncelikle zahmetsiz bir sigortalılık sunar; kullanıcı, ek bir işlem yapmadan sigortalı olmuştur. Ürün veya hizmetle birlikte sigorta da devreye girer ve anında koruma sağlar. Toplu anlaşmalar sayesinde daha ekonomik poliçeler sunulabilirken, kullanıcı risklere karşı korunduğunu bilerek işlem yapar. Bu da güven hissini pekiştirir” diyor.

“ 2025 yılında gömülü sigorta pazarının 100 milyar doları aşması bekleniyor. ”

KÜRESEL TRENDLER VE TÜRKİYE'DEKİ POTANSİYEL

Gömülü sigortanın özellikle ABD, Avrupa ve Asya'da hızla yayıldığına dikkat çeken Kasım Yılmaz, şöyle devam ediyor: “Revolüt, Klarna, Amazon gibi platformlar gömülü sigorta çözümleriyle kullanıcılarına ek koruma sunarken, InsurTech girişimleri bu alanda inovatif çözümler geliştirerek sektöre dinamizm katıyor. Yapay zekâ ve büyük veri analitiği sayesinde gömülü sigortanın kişiselleştirilmesi ve risk analizinin daha etkin yapılması mümkün hale geliyor. Türkiye’de de bu modelin potansiyeli oldukça yüksek. Dijital bankacılık, e-ticaret ve mobil uygulamalar üzerinden entegrasyonlar artıyor, sigorta sektörü de bu dönüşüme ayak uydurmaya başlıyor. Özellikle genç ve dijital kullanıcılar için gömülü sigorta, sigortacılığın geleceği olacak.”

SEKTÖRÜN BÜYÜMESİ İÇİN STRATEJİK BİR FIRSAT

Gömülü sigortanın, sigortacılığı daha erişilebilir, hızlı ve kullanıcı odaklı hale getiren yenilikçi bir model olduğuna vurgu yapan Kasım Yılmaz, sözlerini şöyle sonlandırıyor:

“Hem sektörün büyümesi hem de sigortalılık oranlarının artması açısından stratejik bir fırsat sunuyor. Gömülü sigorta, sadece bir dağıtım kanalı yeniliği değil, sigorta sektörünün gelecekteki büyüme motoru olarak öne çıkıyor. Türkiye sigorta sektörünün de bu trendi hızla benimsemesi ve yeni iş ortaklıklarıyla dijital ekosistemini güçlendirmesi, sürdürülebilir büyüme için hayati önem taşıyor.”



DÜNYA EKRANI

SİGORTA ENDÜSTRİSİ, COP30'da iklim gündemini masaya yatırdı

Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi 30. Taraflar Konferansı (COP30), Brezilya'nın Belém kentinde yapıldı. İki hafta süren toplantının gündeminde Ulusal Katkı Beyanları (NDC), Paris Anlaşması'nın 10. yılı, Amazonların korunması, yapay zekânın iklim kriziyle mücadeleye etkileri ve fosil yakıt üretimindeki güncel gelişmeler gibi önemli başlıklar yer aldı.

Küresel iklim mücadelesinin en üst ve kapsayıcı platformlarından biri olan COP, özellikle iş dünyası açısından küresel hedeflerin, teknoloji ve finansman ihtiyaçlarının ve yeşil dönüşüm risk ve fırsatlarının en net görüldüğü alanlardan biri oluyor.

SİGORTADA SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ZİRVESİ

Bu yılki zirve, Paris Anlaşması ve iklim politikalarının temelini oluşturan Ulusal Katkı Beyanları (NDC) açısından bir kilometre taşı olarak öne çıktı. Ülkeler 2035 emisyon azaltım hedeflerini içeren güncellenmiş NDC'lerini sundu.

Sürdürülebilirlik ve iklim açısından sigorta endüstrisi için de kritik bir buluşma noktası olan COP30'da karbon nötr yaklaşımlar, doğa pozitif uygulamalar ve sigortada kapsayıcılık öne çıkan temalar arasında yer aldı.

Konferans kapsamında UNEP Finans Girişimi (UNEP FI) ile Brezilya Sigorta Konfederasyonu tarafından düzenlenen Sigortada Sürdürülebilirlik Zirvesi, sektörün geleceğine yön verecek konuları gündeme taşıdı.

Zirve, sigorta sektörünün iklim değişikliğiyle mücadelede yalnızca geleneksel rolünü sürdürmekle yetinmeyeceğini; uyum, adil geçiş ve doğa koruma alanlarında daha aktif bir finansal ve stratejik aktör olma hedefi taşıdığını ortaya koydu. Ancak bu hedeflerin hayata geçebilmesi için sigorta paydaşları arasında etkin koordinasyonun sağlanması, güçlü politika desteğinin oluşturulması ve uzun vadeli taahhütlerin verilmesi gerektiği de vurgulandı.

Öte yandan zirvede, sigorta şirketleri için "Toplam Bilanço Geçiş Rehberi" de



açıklandı. Rehber, sigortacıların hem sigorta hem de yatırım portföylerini bütünsel bir yaklaşımla iklim geçişine uyumlu hale getirmelerine yönelik somut ilkeler sunuyor.

Ayrıca rehber, şirketlerin iklim risklerini daha etkin yönetmesini, sürdürülebilirlik stratejilerini kapsamlı bir perspektifle planlamasını ve şeffaflıklarını artırmasını sağlamayı hedefliyor.

COP31 TÜRKİYE'DE

COP30'a Türkiye'yi temsilen katılan Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanı Murat Kurum'un da hazır bulunduğu zirvede, gelecek yıl düzenlenecek COP31'in Türkiye'de yapılması kararı alındı.

Swiss Re'den küresel sigorta piyasasına ilişkin kritik tahminler

Swiss Re Institute'un yayınladığı yeni Sigma raporu, küresel sigorta piyasasına yönelik önemli öngörüler içeriyor. Rapora göre, 2026 yılında küresel sigorta sektöründe reel bazda temel prim büyümesinin yüzde 1.7'ye gerilemesi bekleniyor. 2027'de ise büyümenin yeniden ivme kazanarak yüzde 2.5 düzeyine çıkacağı tahmin ediliyor.

Kârlılık tarafında görünüm daha güçlü. Swiss Re, sektörün öz kaynak kârlılığının yaklaşık yüzde 10.5 seviyesinde gerçekleşmesini öngörüyor. Raporda ayrıca yapay zekâ (AI), sanayileşme odaklı politikalar ve buna bağlı yapısal dönüşümlerin sigortacılığın geleceğini şekillendirmede önemli rol oynayacağı vurgulanıyor.



PwC 2025 Insurance Banana Skins Raporu: SİGORTADA SİBER VE YAPAY ZEKÂ RİSKLERİ ÖN PLANDA

Dünya genelinde denetim, vergi ve danışmanlık hizmetleri sunan uluslararası şirket PwC (PricewaterhouseCoopers) ile finansal yenilikleri araştıran bağımsız düşünce kuruluşu CSFI (Centre for the Study of Financial Innovation) iş birliğiyle hazırlanan Insurance Banana Skins 2025 raporu, küresel sigorta sektörünün karşı karşıya olduğu en önemli riskleri ortaya koydu. Rapora göre, sektör yöneticileri ve uzmanları arasında yapılan anketlerde siber suç ve yapay zekâ kaynaklı riskler ön plana çıktı.

Raporda, 42 ülkeden 698 sigorta yöneticisi ve uzmanının görüşleri değerlendirildi. Katılımcılar, 23 potansiyel risk alanını önem sırasına göre sıraladı. Buna göre siber suç, halen sektörün en kritik riski olarak görülürken, yapay zekâ riskleri son iki yılda hızlı bir yükseliş göstererek ikinci sıraya yerleşti. PwC, yapay zekânın hem bağımsız bir tehdit oluşturduğunu hem de diğer riskleri artırıcı etkisi olduğunu vurguladı.

Bunun yanı sıra teknoloji altyapısı, makroekonomik belirsizlikler, iklim değişikliği, düzenleyici değişiklikler ve insan yeteneği eksiklikleri de önümüzdeki dönemde sektörü etkilemesi beklenen diğer riskler arasında gösterildi.

Raporda Türkiye'den katılan 15 sigorta temsilcisi de yer alıyor. Türkiye'de en kritik risk olarak düzenleyici uygunluk (regülasyon



uyumu) öne çıkarken, iklim değişikliği, makroekonomik dalgalanmalar ve politik riskler de önemli başlıklar arasında yer aldı.

PwC, raporun sonuçları ışığında sigortacıların risk yönetimini yeniden değerlendirmeleri ve özellikle siber güvenlik ile yapay zekâ alanında önlemler geliştirmeleri gerektiğine dikkat çekiyor.



Zurich Insurance'tan yapay zekâ atılımı

Zurich Insurance Group, "Zurich AI Lab" adını taşıyan yeni yapay zekâ laboratuvarını resmen faaliyete geçirdi.

Laboratuvar, İsviçre'nin St. Gallen Üniversitesi ile ETH Zürih'in Agentic Systems Lab'ıyla iş birliği içinde çalışarak, sigortacılık iş modelini dönüştürmeyi hedefleyen ölçeklenebilir yapay zekâ çözümleri geliştirecek.

Zurich CEO'su Mario Greco, girişimi sigorta teknolojisinde "çılgır açacak bir adım" olarak nitelendiriyor. Greco, yapay zekânın yalnızca verimlilik artışı için değil, müşteri deneyimini tamamen yeniden şekillendirmek için de kritik bir potansiyel sunduğunu vurguluyor.

Sigorta şirketleri halka arzda son 20 yılın zirvesinde

ABD finans piyasalarının merkezi olarak kabul edilen Wall Street'te sigorta şirketleri, kasım ayı itibarıyla son 20 yılın en yoğun halka arz dönemlerinden birini yaşıyor. Önde gelen uluslararası haber ajanslarından Reuters'ın aktardığına göre, sigorta sektörünün sabit nakit akışları ve finansal piyasalardaki volatilité, sigorta şirketlerini yatırımcılar için güvenli bir alternatif haline getiriyor. Öne çıkan halka arzlar arasında, 457 milyon dolarlık işlem büyüklüğüyle Aspen Insurance ve 168 milyon dolarlık halka arzıyla InsurTech şirketi Exzeo yer alıyor.



DÜNYA çoklu krizlerle mücadeleye hazır mı?

AXA, son 12 yıldır ortaya çıkan tehditleri ve olası etkilerini Gelecek Riskleri Raporu'nda ortaya koyarak daha güvenli ve sürdürülebilir bir gelecek inşa etmek amacıyla toplu bir düşünce ve eylem çağrısı yapıyor.

Sonuçlar, krizlerin artık daha sık ve etkili hale geldiğini; teknoloji, iklim değişikliği ve demografik risklerin ön plana çıktığını gösteriyor. Uzmanların yüzde 95'i ve genel nüfusun yüzde 93'ü krizlerin son yıllarda arttığını düşünüyor, yüzde 86'sı ve genel nüfusun yüzde 84'ü ise en endişe verici risklerin, tedbirlerle kısmen önlenebileceğini söylüyor.

Araştırma sonuçlarına göre iklim değişikliği, uzmanların risk sıralamasında 5 yıldır üst üste birinci sırada yer alıyor. Ancak bu riskin diğerleriyle arasındaki fark giderek azalıyor.

Jeopolitik istikrarsızlık, siber güvenlik ve toplumsal gerilimler bu yıl iklim değişikliği riskine önemli ölçüde yaklaşmış durumda. Bu sonuçlar, çoklu kriz algısının derinleştiği ve risklerin yönetimi için kapsamlı bir yaklaşımın her zamankinden daha önemli hâle geldiğini ortaya koyuyor.

SİGORTAYA GÜVEN YÜKSEK

Toplumun gelecekte karşı karşıya kalabileceği risklere karşı hazırlıklı olmasında sigortacılığın üstleneceği rol hem uzmanlar hem de genel kamuoyu nezdinde büyük bir önem taşıyor.

AXA 2025 Gelecek Riskleri Raporu'na göre, uzmanların yüzde 89'u, genel



Thomas Buberl

katılımcıların yüzde 72'si sigorta sektörünün gelecekteki risklerin etkisini azaltmada kritik bir işlev üstleneceğini düşünüyor.

Bu güçlü güven, sigorta sektörünü hasar sonrasında devreye giren bir mekanizmanın ötesine taşıyarak risklerin önceden yönetilmesinde ve toplumsal dayanıklılığın artırılmasında stratejik bir aktör olarak konumlandığını gösteriyor.

AXA CEO'su Thomas Buberl, "Bu yılki raporumuz, kutuplaşmanın, toplumsal ve politik uyumdaki gerilemenin yarattığı ek tehditleri de ortaya koyuyor" diyor.

Buberl şöyle devam ediyor: "Her dönem, kendine özgü zorluklar barındırıyor.

Raporumuzun 2025 baskısında küreselleşen risklerle karşı karşıya kalan, kutuplaşmaların arttığı bir dünya vurgulanıyor. Giderek daha fazla birbirine bağlanan krizlerimizle nasıl mücadele edileceği sorgulanıyor.

Geleceğin riskleri; toplumsal parçalanma, demografik yapıdaki değişimler, jeopolitik gerginlikler, yanlış bilgilendirme, iklim değişikliği ve bunun sonucunda ortaya çıkan doğal afetler, doğal kaynakların bozulması, gıda kıtlığı gibi temel zorluklarla körüklenerek toplumların refahı açısından her zamankinden daha fazla tehdit oluşturuyor."

Fosil yakıt sigortasında politika değişikliği

Dünya çapında sigorta ve reasürans risklerinin alınıp satıldığı piyasaya olan Lloyd's of London, yeni CEO'su Patrick Tiernan liderliğinde, daha önce benimsediği "fosil yakıtta karbon nötr yönelimli sigorta politikası"nı gevşetme kararı aldı.

Lloyd's of London; kömür, petrol ve gaz projelerinde sigortaya daha fazla esneklik tanıyacağını açıklayarak, sigorta şirketlerine bu alanlarda daha geniş hareket serbestliği sağlamayı hedefliyor.

Lloyd's, bu politika değişikliğini "apolitik duruş" ve her ülkenin enerji politikasına saygı çerçevesinde savunuyor.



ALLIANZ SE, OTONOM ARAÇLAR İÇİN "AVRUPA EHLİYETİ" ÖNERİYOR

Allianz SE'nin 7 ülkede yaptığı araştırmaya göre, tüketicilerin çoğu otonom araçlardan güvenlik ve konfor iyileştirmeleri beklese de yeni teknolojilere ilişkin soru işaretleri de devam ediyor...

Allianz Teknoloji Merkezi tarafından bu yıl 13'üncü kez Almanya Münih'te düzenlenen Allianz Motor Day etkinliğinde araç güvenliği, sorumluluk, otonom araçların araç içi verilerinin kullanımı ve gençler, yaşlılar veya engelliler için daha kapsayıcı mobiliteler gibi konular da dahil olmak üzere otonom sürüşün tüm potansiyeli ve zorlukları masaya yatırıldı.

ORTAK BİR VERİ TABANI

Hali hazırda Almanya, Norveç ve Singapur dahil olmak üzere birçok ülkede otonom araçların test alanlarını sigortalayan Allianz SE, otonom araçların onaylanması için tüm Avrupa ülkelerinde tek tip test standardı getirilmesini, kaza ve güvenlikle ilgili araç içi verilere serbest erişim ve kritik kazalar için ortak bir Avrupa veri tabanı uygulanmasını öneriyor.

"GÜVENLİK İNSAN KONTROLÜNDE KALMALI"

Allianz SE Yönetim Kurulu Başkanı Klaus-Peter Roehler, etkinlikte yaptığı konuşmada şunları söyledi:

"Otonom mobiliteler artık bir 'eğer' konusu değil; mesele ne kadar hızlı, ne kadar güvenli ve ne kadar adil olduğu. Her teknolojik ilerleme daha az kaza, daha az kazazede ve milyonlarca insan için daha fazla özgürlük anlamına gelmelidir. Allianz SE olarak otonom sürüşü daha güvenli ve daha kapsayıcı bir mobiliteler oluşturmak için ortak bir sorumluluk olarak görüyoruz. Allianz Teknoloji Merkezi ile üreticiler ve düzenleyicilerle birlikte güvenlik standartlarını şekillendirecek ve yenilikçi sigorta çözümlerini deneyeceğiz. Mobilitenin



geleceği otonom olabilir, ancak güvenlik her zaman insan kontrolünde kalmalıdır."

AVRUPA EHLİYETİ

Mobiliteler inovasyonunda güvenlik odaklı bir şirket olarak Allianz SE, otonom sistemler için "Avrupa ehliyeti" öneriyor. Otonom araçların gelecekte Avrupa yollarını kullanabilmesi için onaylanması gerekiyor. Sertifikasyon sürecinin henüz 2022/1426 sayılı Avrupa Birliği Yönetmeliği kapsamında kapsamlı bir şekilde düzenlenmediğine dikkat çeken Allianz SE, dijital sürüş simülasyonları, standart koşullar altında pratik testler (örneğin frenleme veya kaçınma manevraları) ve çeşitli sürüş koşullarında (örneğin gece veya otoyol) gerçek dünya testlerinin bir kombinasyonunu öneriyor.

Roehler, "Otonom araçların Avrupa

Birliği sınırları içinde kullanılabilmesini sağlamak için Avrupa Birliği çapında bir otonom araç ehliyeti talep ediyoruz. İnsanların güvenli sürüş yapabildiklerini kanıtlamaları gerektiği gibi, otonom araçlar da tüm sürüş koşullarında güvenli bir şekilde yönlendirilebildiklerini ve navigasyon yapabildiklerini kanıtlamalıdır" diyor.

OTONOM SÜRÜŞ KAZALARI YARIYA İNDİRİLEBİLİR

Allianz Teknoloji Merkezi'nin araştırmaları, otonom sürüşün insan hatasından kaynaklanan kazaları ciddi şekilde azaltacağını ortaya koyuyor. Geleneksel ve otomatik araçların karışımı üzerinden yapılan modellemeye göre, 2035 yılına kadar Avrupa'daki trafik kazaları yüzde 20, 2060'tan itibaren yüzde 50'nin üzerinde düşebilir. Allianz'ın analizine göre, otomatik acil frenleme sistemiyle arkadan çarpma kazaları ortalama yüzde 30 azalırken, gelişmiş otomasyon sistemleri park etme kaynaklı kazaları yüzde 66 düşürüyor.



Doğa Sigorta'da mezuniyet coşkusu



Doğa Sigorta ve İstanbul Topkapı Üniversitesi iş birliğiyle oluşturulan Acente Gelişim Akademisi'nin 4. dönem mezunları, düzenlenen törenle sertifikalarını aldı. 37 acente, 96 saatlik kapsamlı online eğitimi başarıyla tamamlayarak mesleki yetkinliklerini artırma fırsatı buldu...

Doğa Sigorta'nın İstanbul Topkapı Üniversitesi iş birliğiyle hayata geçirdiği Acente Gelişim Akademisi'nin 4. dönem mezunları, coşkulu bir törenle sertifikalarını aldı. İstanbul Topkapı Üniversitesi Kazlıçeşme Yerleşkesi'ndeki Doğa Sigorta Konferans Salonu'nda düzenlenen organizasyonda, mezun acenteler cübbelerini giyerek başarılarını taçlandırdı.

Törene İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı ve Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin ve Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar katıldı. Üniversitenin akademisyen kadrosu ile Doğa Sigorta yöneticileri de törene destek verdi.

2023 yılında kurulan Doğa Sigorta Acente Gelişim Akademisi, mesleki yetkinliği artırmayı ve acentelerin gelişimine katkı sağlamayı hedefliyor. Bu dönem Türkiye genelinden 92 acenteden 37'si başarıyla mezun olurken, akademiye bugüne kadar katılan 315 acenteden 118'i e-Devlet onaylı sertifikalarını almaya hak kazandı.

14 Haziran – 10 Eylül tarihleri arasında verilen 96 saatlik ücretsiz online eğitimlerde dijital pazarlama, hasar süreci yönetimi, müşteri odaklı satış teknikleri, sigorta fiyatlaması



ve sigorta hukuku gibi alanlarda kapsamlı dersler sunuldu. Mezun acentelerin cübbe giyerek aldıkları sertifikalar, törene katılanlar tarafından büyük bir coşkuyla karşılandı.

ACENTELER İÇİN ÖNCÜ VE TEŞVİK EDİCİ BİR GÜÇ

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, törende mezunları tebrik ederek şunları söyledi: "96 saatlik yoğun eğitim programına katılarak dersleri başarıyla tamamladınız. Aldığınız bilgiler, iş hayatınızda sizi daha başarılı ve kazançlı noktalara taşıyacak. Mezunlarınız büyüdükçe, Doğa Sigorta acenteleri arasında öncü ve teşvik edici bir güç oluşturacak."

İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin de mezunların artık hem üniversiteyi hem de Doğa Sigorta'yı temsil eden birer aile üyesi olduğunu belirtti ve eğitimin vizyon ve verimliliklerine önemli katkı sağlayacağına inandığını vurguladı.



Gündem

Kulis

Dünya

Sağlık
Seyahat

Konut
DASK

BES

Sigorta
verileri

Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler

Sektörle ilgili son gelişmeler

Kim nereye transfer oldu?

Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için

www.sigortagundem.com



Seçili sağlık poliçelerinde 12 aya varan taksitle ödeme kolaylığı

Satış kanallarımızdan
teklif alın, sanal POS
ödemelerinde 12 aya
varan vade farksız
taksitli ödeme
fırsatından faydalanın.

Son gün: 31 Aralık 2025


0850 **724** 0850
anadolusigorta.com.tr