



W-Spark 2026
"Yılın
Parıldayanları Ödülleri"
başvuruları başladı

**Anadolu Sigorta rekor
prim ve güçlü piyasa
değeriyle zirvede**

**AXA'da empati artacak,
teknoloji gelişecek, daha
fazla sahada olunacak**

**Türkiye Sigorta ve
Halkbank'tan kadın
girişimciliğine destek**

Sağlık sigortasında kurallar baştan yazıldı



AXA SİGORTA

Küçük İşletmelere Büyük Güvence:

Esnaf Sağlığım Tamam Sigortası!

Küçük işletmeniz varsa, yatarak ve ayakta tedavinin yanı sıra birçok ek teminatla hem kendinizin hem de ekibinizin sağlığını güvence altına alın. Kapsamı ihtiyaçlarınıza göre genişletip eşinizi ve çocuklarınızı da dahil edebilirsiniz.

**Siz İşinizi Büyütmeye Odaklanın,
Olası Sağlık Risklerini Bize Bırakın.**

**6, 8 veya 10
Taksit
Fırsatıyla!**



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta A.Ş. Acenteleri

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



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



Güvenle, dönüşümle, umutla... Hoş geldin 2026

Sigorta sektörü, geride bıraktığımız yıl boyunca sadece sayısal veriler/finansal performans değil, dönüşüm iradesiyle de dikkat çekti. Ekonomik belirsizlikler, artan maliyetler ve anlık değişen müşteri beklentileri arasında sektör, dayanıklılığını, uyum kabiliyetini ve uzun vadeli bakışını bir kez daha ortaya koydu. AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, "2025, sigortacılık açısından bir denge yılıydı: Risklerin daha doğru fiyatlandığı, operasyonel verimliliğin ve teknolojik yatırımların öne çıktığı bir dönem" diyor. Çok doğru bir tespit...

2026'ya ise sektör, önemli bir değişiklikle girdi. Bu sayımızın kapağında

yer alan, özel sağlık sigortalarında 1 Ocak itibarıyla yürürlüğe giren yeni yönetmelik, ömür boyu yenileme garantisinden bekleme sürelerine, teminat kapsamlarından yenileme şartlarına kadar birçok alanda standartları yeniden tanımladı. Bu düzenleme yalnızca uygulama birliği sağlamayı değil, sigortalı lehine daha şeffaf, öngörülebilir ve güvene dayalı bir dönemin kapılarını aralamayı hedefliyor. Önümüzdeki süreçte bu değişimin, sektör ve müşteri ilişkisinde yeni bir denge yaratması kaçınılmaz görünüyor.

Türkiye sigorta sektörünün en köklü kurumlarından Anadolu Sigorta, 100 yıllık kurumsal birikimini güçlü finansal sonuçlarla pekiştiriyor. Üç ana branşta liderliğini korurken, 1 milyar doların üzerindeki piyasa değeriyle de dikkat çekiyor. Basın toplantısında bir araya geldiğimiz Genel Müdür Z. Mehmet Tuğtan, teknoloji ve Ar-Ge'nin şirketin yeni yüzyılındaki en güçlü yatırım alanlarından biri olarak öne çıktığını vurguladı.

AXA Türkiye cephesinde ise daha sahaya yakın, daha insan odaklı bir dönüşüm vurgusu öne çıkıyor. AXA'nın "Empati Güvencesi" yaklaşımı ve yapay zekâ destekli satış modelleri, sigortacılığın yalnızca teminat sunan değil, müşterisini anlayan ve onunla birlikte düşünen bir yapıya evrilmesinde önemli bir rol üstleniyor.

Yeni yılın bu ilk sayısında, sigorta sektörünün yeni döneme nasıl hazırlandığını; düzenlemelerden stratejilere, sayısal verilerden insan odaklı yaklaşımlara uzanan geniş bir perspektifle ele alıyoruz.

2026, yalnızca kuralların değil, anlayışın da değiştiği bir yıl olmaya aday. Bu değişimi doğru okumak, bugünü yönetirken yarını güvence altına almanın en önemli anahtarı olacak.

Bariş Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

OCAK 2026



16

KAPAK

Sağlık sigortasında kurallar baştan yazıldı

Sigorta sektörü 2026 yılına köklü değişikliklerle girdi. Özel sağlık sigortaları için 1 Ocak itibarıyla yürürlüğe giren yeni yönetmelik, ömür boyu yenileme garantisinden bekleme sürelerine, teminat kapsamlarından yenileme şartlarına kadar birçok alanda standartları yeniden belirliyor. SEDDK'ye göre bu yenilikler, sektörde uygulama birliği ve sigortalı lehine daha şeffaf bir dönemin kapısını araladı...

34 KAYHAN ÖZTÜRK



20

Anadolu Sigorta rekor prim ve güçlü piyasa değeriyle zirvede

Anadolu Sigorta, 100 yıllık kurumsal gücünü güçlü finansal sonuçlar ve sektör liderliğiyle ortaya koydu. 2025'in ilk 10 ayında prim üretimini yüzde 44.5 artıran şirket, üç ana branşta liderliğini korurken 1 milyar doların üzerindeki piyasa değeriyle dikkat çekti.



24

Türkiye Sigorta ve Halkbank'tan kadın girişimciliğine destek

26

AXA'da empati artacak, teknoloji gelişecek, daha fazla sahada olunacak

28

Quick Finansall ekosistemi Bursa acenteleriyle buluştu

30

Türk Nippon Sigorta'nın 2026 hedefi: Kârlılık ve dijital dönüşüm

32

Akademi ve sigorta sektörü ele ele



33 BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ BES'te 2 trilyon TL barajı aşıldı

35

WSpark 2026: "Yılın Parıldayanları Ödülleri" başvuruları başladı

36

Dijital Doktorum ek paketlerle güçlendi

37

Sorulacak doktor sayısı arttı, görüşme süreleri uzadı

38

Bereket Sigorta'dan geliştirilmiş dijital deneyim

39

BNP Paribas Cardif'ten Ailem Güvende Sigortası

40

DÜNYA EKRANI



“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

En hızlı hasar ödeyen şirket Allianz Türkiye oldu

Allianz Türkiye, Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB), 3 ayda bir yayımladığı Sigorta Sektörü Tazminat Ödeme Süreleri Raporu'na göre Aralık 2024'ten bu yana hasar bildiriminden tazminat ödenmesine kadar geçen süreyi en az hızlı tamamlayan şirket oldu. Kaskoda 14 gün, trafik sigortalarında ise 15 gün ortalama ödeme süresiyle Allianz Türkiye, 2025'in en hızlı hasar ödemesi yapan şirketi olarak tescillendi.

Trafikte karşılaşılabilecek risklere karşı geniş kapsamlı güvence sağlayan kaskonun artan hasar ve bakım maliyetleri karşısında da araç sahipleri için pek çok avantaj sunduğunu vurgulayan Allianz Türkiye Elementer Bireysel Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı

ve İcra Kurulu Üyesi Batu Öncül, hasar süreç yönetimi ve hızın önemine şöyle dikkat çekti:

"Artan onarım maliyetleri ve yükselen araç fiyatları, küçük bir hasarın bile ciddi maliyetlere dönüşebildiğini gösteriyor. TSB'nin güncel verilerine göre kasko sigortasında ortalama hasar tutarları 68 bin TL seviyelerine yükselirken, ortalama primlerin 16 bin TL civarında gerçekleşmesi, doğru teminatlarla sağlanan korumanın değerini her zamankinden daha görünür kılıyor. Allianz Türkiye olarak, müşterilerimizin bu risklere karşı bütçelerini güvence altına alan, kapsamlı ve avantajlı kasko çözümleri sunarak her an yanında olmaya devam ediyoruz. Geçen yıl 83 bin hasar dosyası için ödeme



Batu Öncül

yaptık. Tüm bunların neticesinde tazminat ödemesinde de en hızlı geri dönüş yapan şirket olarak zirvedeki yerimizi koruyoruz."

Quick Sigorta ve senCard'tan stratejik iş birliği

Quick Sigorta ve **senCard**, sağlık sigortacılığı alanında stratejik bir iş birliğine imza attı. İş birliği kapsamında Maher Holding iştiraki Quick Sigorta'nın sağlık sigortası müşterileri, Bupa Acıbadem Sigorta'nın sağlık odaklı üyelik programı senCard'ın dijital çözümleri ve hizmet platformuna erişim sağlayacak.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta'nın müşteri odaklı yaklaşımını güçlendiren iş birliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Sigortacılık sektöründe dönüşümün hızlandığı bir dönemdeyiz. Sigortalılarımızın beklentileri artık klasik sigorta teminatlarının çok ötesine geçiyor. Quick Sigorta olarak biz de bu dönüşümü, sigortalılarımızın hayatına değer katan yenilikçi çözümlerle şekillendirmeyi önemsiyoruz. senCard ile kurduğumuz iş birliğini, tam da bu vizyonun güçlü bir adımı olarak görüyorum. senCard'ın hizmet kalitesi ve dijital kolaylıkları, Quick Sigorta'nın Türkiye'ye yayılmış 8 bin acentesi ve teknoloji odaklı yaklaşımıyla birleştiğinde müşterilerimize daha erişilebilir, daha bütüncül ve daha güven veren bir sağlık deneyimi sunacağız. Bu



ortaklığın, sigortacılıkta beklediğimiz dönüşümün de önemli bir parçası olacağına inanıyorum. Amacımız yalnızca güvence sunmak değil, sigortalılarımızın sağlık yolculuklarında yanlarında yürümek, onların günlük yaşamına dokunan gerçek bir değer yaratmak. senCard ile attığımız bu adımın hem sigortalılarımızın yaşam kalitesine hem de sektörün insan odaklı gelişimine anlamlı katkılar sağlayacağına yürekten inanıyorum."

Otomobilini herkes sever kasko isteyen Türk Nippon Sigorta'yı seçer!



Biliyoruz, otomobilinize sevginiz bi' başka.

Şimdi siz de Türk Nippon Sigorta'ya gelin, kazalara, hırsızlıklara ve olası her türlü riske karşı kaskomuzla onu güvence altına alın. **Ayrıca 100.000 TL'ye varan Mekanik Arıza Onarım Teminatı ve 30 günü a an onarımlarda ikame araç kolaylı ından yararlanın.**

Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayın, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edin, poliçe kapsamında bulunan fırsatlardan faydalanın.



Bupa Acıbadem'den Kişiyi Özel Global Sağlık Sigortası

Bupa Acıbadem Sigorta, dünyanın her yerinde sağlığını güvence altına almak isteyenler için Kişiyi Özel Global Sağlık Sigortası'nı satışa sundu. Bupa Global'ın 50 yılı aşkın uluslararası sigortacılık deneyimi ile Bupa Acıbadem Sigorta'nın Türkiye'deki uzmanlığını bir araya getiren bu sağlık güvencesi, doğrudan provizyon hizmeti sunan ilk uluslararası sağlık sigortası olarak dikkat çekiyor.

Dünyanın her yerinde sağlık güvencesi sunabilen Kişiyi Özel Global Sağlık Sigortası, 190'dan fazla dilde müşteri desteği sağlayan global hizmet ağı, farklı ülkelerde yaşanan sağlık ihtiyaçlarında iletişim engellerini ortadan kaldırırken, hızlı ve etkin provizyon süreçleri ile tedavi deneyimini her aşamada kolaylaştırıyor.

Dijital sağlık deneyimini güçlendiren MembersWorld ve Blua uygulamaları, kullanıcıların ihtiyaç duydukları anda profesyonel sağlık desteğine ulaşmasını sağlıyor. Sigortalılar, bu uygulamalar üzerinden dünyanın dört bir yanındaki uzman doktorlarla 7/24 görüntülü ya da online görüşme yapabiliyor, kişisel sağlık kayıtlarını güvenle takip edebiliyor, randevu ve işlem süreçlerini dijital olarak yönetebiliyor. Ayrıca uygulama, tıbbi yönlendirmeleri, reçete ve tedavi planı takibini, acil durum desteğini ve polise kapsamına dair tüm bilgilere anlık erişimi tek bir platformda birleştirerek kullanıcıların sağlık yolculuğunu çok daha hızlı, pratik ve erişilebilir hale getiriyor.

Bupa Acıbadem Sigorta Genel Müdürü Aslıhan Duymaz, bu yeni ürünle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Sık seyahat eden üst



düzey yöneticiler, yurt dışında yaşayan, çalışan ya da çocuğu eğitim gören bireyler için kapsam, erişim ve güveni tek çatı altında topladı. Amacımız, sigortalılarımızın dünyanın her noktasında kesintisiz ve yüksek standartlı bir sağlık deneyimine ulaşmasını sağlamak. Sağlık, herkes için ortak ve en değerli hazinedir. Türkiye'de bir ilk olan bu global sağlık güvencesiyle insanların sağlığını yalnızca yerel değil, dünya genelinde koruyoruz. Artık coğrafi sınırlar, sağlık hizmetine erişimde bir engel değil."

TEB'den ihtiyaç kredisi kullananlara özel gündelik hastane teminatı

Türk Ekonomi Bankası (TEB), ihtiyaç kredisi ürünleriyle nakit ihtiyaçlarına çözüm sağladığı müşterilerine, iş ortağı BNP Paribas Cardif Emeklilik A.Ş. ile birlikte geliştirdiği "Kaza veya Hastalık Sonucu Hastane Gündelik Teminatı"nı sunmaya başladı.

Bu yenilikçi hayat sigorta teminatı sayesinde müşterilerin 3 gece ve üzeri hastane yatışlarında kredi borçları 300 bin TL'ye kadar güvence altına alınıyor. Bu teminatla kredilerin yanında bugüne kadar sunulan hayat sigortaları içerisindeki vefat, maluliyet, tehlikeli hastalıklar ve işsizlik risklerine karşı güvencelere ek olarak hastanede yatış güvencesi de dahil edilmiş oluyor.

TEB Bankası'rans Grup Direktörü Ali Lülü, "Müşterilerimizin ihtiyaçlarını doğru analiz edip onlar için en avantajlı sigorta ürünlerini geliştirirken, yenilikçi çözümlerimizle banka sigortacılığı sektörüne değer katmayı sürdüreceğiz" diyor.



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



AgeSA, Aksigorta ve Medisa yeni merkezine taşındı

Sabancı Topluluğu'nun sigorta alanındaki üç markası AgeSA, Aksigorta ve Medisa, İstanbul Ataşehir'deki yeni merkez ofise taşındı.

Yeni büyüme stratejisi doğrultusunda şirketler bağımsız faaliyetlerini sürdürmeye devam ederken, farklı uzmanlıkların aynı çatı altında buluşması sayesinde daha entegre, verimli ve çevik bir çalışma ortamı oluşturulması hedefleniyor.

AgeSA, Aksigorta ve Medisa İnsan, Kültür ve Sürdürülebilirlik Genel Müdür Yardımcısı Burak Yüzgöl, yeni ofis yapılanmasına ilişkin şu bilgileri paylaştı: "Çalışma düzenimizi destekleyen, sosyalleşmeyi kolaylaştıran ve geleceğin ihtiyaçlarına yanıt verebilecek harika bir alan tasarladık. Yeni genel merkezimiz, 8 bin metrekarelik tek katlı bir alana yayılıyor. Farklı katların ve şirket/departman ayrımlarının olmadığı bu yerleşim yapı-



sı ekipler arası iletişimi güçlendiren ve verimliliği artıran bir mimari sunuyor. Daha fazla çalışma alanı, daha fazla toplantı odası ve farklı ihtiyaçlara göre tasarlanmış sosyalleşme alanlarıyla bu yeni yapı daha keyifli, üretken ve ilham veren

bir çalışma deneyimi sağlayacak."

Yeni ofis, çevresel ve sosyal sürdürülebilirlik ilkeleri göz önünde bulundurularak planlandı. Enerji verimliliği, su tasarrufu ve düşük çevresel etki sağlayan malzemelerle donatıldı.

Aksigorta'dan Akbank müşterilerine özel Telefon Ekranı Sigortası

Aksigorta, Akbank müşterilerine özel Telefon Ekranı Sigortası ile günlük hayatın sık karşılaşılan sorunlarından biri olan ekran kırılmalarına karşı kapsamlı bir koruma sağlıyor.

Kaza sonucu oluşan ekran kırılmalarına karşı hızlı ve güvenli çözüm sunan Aksigorta Telefon Ekranı Sigortası, sıfır veya ikinci el fark etmeksizin tüm telefonlar için yılda iki kez yetkili serviste ekran onarımı imkanı sunuyor. Ayrıca ürün kapsamında, telefon kullanıcılarına yılda bir kez ücretsiz diş taşı temizliği, tek diş röntgeni ve diş hekimi muayenesi de sağlanıyor. Telefon Ekranı Sigortası yaptırmak isteyen Akbank müşterileri, poliçe tutarının yüzde 50'si kadar Chip-Para kazanma fırsatından

da yararlanabiliyor. Müşterilerin kartlarına, satın aldıkları Telefon Ekranı Si-

gortası'nın prim tutarının yarısı kadar Chip-Para yükleniyor.



YILDIR
BÜYÜYEN
GÜVEN,
SINIRLARI
AŞAN
GÜVENCE

Yerel Risk, Global Değer

Eureko Sigorta'nın dijital asistanı Eury hizmete hazır

Eureko Sigorta, dijital dönüşüm vizyonunun bir parçası olarak geliştirdiği dijital asistanı Eury ile sigortacılıkla ilgili birçok konuda hızlı ve pratik çözümler sunuyor. Kullanıcılar WhatsApp üzerinden ürün bilgilerine ulaşabiliyor, anlaşmalı servis, hastane ve eczaneleri görüntüleyebiliyor, hasar süreçlerini sorgulayabiliyor, kasko ve seyahat sağlık sigortası işlemlerini yapabiliyor, poliçe yenileme ve ikame araç taleplerini kolayca iletebiliyor. Üstelik seyahat sağlık sigortası teklifi alma sürecinde, Eureko Sigorta WhatsApp Flows teknolojisini devreye alarak kullanıcıların işlemlerini uygulamadan çıkmadan, tek bir ekran üzerinden tamamlamalarına olanak tanıyor.

Eureko Sigorta Pazarlama ve Dijital Sigortacılık Lideri Burcu İsmailoğlu İpek, dijital asistan Eury'nin markanın teknoloji yatırımlarının önemli bir adımı olduğunu vurguluyor. İpek, "Bu yenilikçi yaklaşımla Eureko Sigorta, finans sektöründe bu teknolojiyi hayata geçiren öncü markalardan biri olarak öne çıkıyor. Teknolojiye yaptığımız yatırımlarla müşterilerimize her zaman hızlı, güvenilir ve sade bir sigorta deneyimi sunmayı sürdüreceğiz" diyor.

Merhaba Ben Eury!

Eureko Sigorta'nın dijital asistanıyım. Sana sigortacılıkla ilgili pek çok konuda online olarak hızlı bir şekilde yardımcı olabilirim.



Sigortam.net, 25. yılını müşteri odaklı projelerle tamamladı



Ataman Kalkan

Kuruluşunun 25. yılını kutlayan Sigortam.net, 2025'i 11 milyon üzerinde müşteriyle bitirirken müşteri deneyimini merkeze alan projeleri, yenilikçi ürünleri ve genişleyen iş ortaklıklarıyla sektördeki liderliğini pekiştirdi.

2025 yılında hayata geçen, 3 saniyede bağlanılabilen Noter Çözüm Hattı, özellikle araç alım satım süreçlerinde önemli bir ihtiyaca yanıt verdi. Bunun yanı sıra 7/24 Uzman Sağlık Sigortası Danışmanı hizmetiyle, sağlık sigortasıyla ilgili sorulara günün her saati uzman desteği sunmaya devam ederek müşteri memnuniyetini bir adım ileri taşıdı.

Yurt dışına araçla seyahat eden müşteriler için Yeşil Kart Sigortası, ikinci el araç alacaklar için 2. El Trafik Sigortası sunuldu.

Sigortam.net CEO'su Ataman Kalkan, 2025'in kendileri için özel bir yıl olduğuna dikkat çekerek şunları söyledi: "Sigortam.net 25 yıl önce bir hayalle başladı ve Türkiye'de sigortacılığı dijitalle taşıdı. Bugün 11 milyonu aşan müşterimizle hala aynı motivasyonla çalışıyoruz. Tüm projelerimizi müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmak, onlara ihtiyaç duydukları anda güven vermek için geliştiriyoruz. Önümüzdeki dönemde de teknolojiyi insan odaklı çözümlerle birleştirerek, sigortacılığı herkes için daha erişilebilir hale getirmeye devam edeceğiz."



Şimdi Yolculuk **DAHA GÜVENLİ**

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

Türkiye Sigorta'nın raporu "su stresine" dikkat çekiyor

Türkiye Sigorta, sürdürülebilir gelecek için stratejik bir güvenlik meselesi haline gelen su kıtlığı riskini masaya yatırdığı "Su Raporu"nu yayınladı. Türkiye Sigorta Ekonomik Araştırmalar Müdürlüğü'nün hazırladığı rapor, ülkemizde ve dünyada su riskini, sigorta ve özel emeklilik sektörünün riske karşı alması gereken önlemleri ele alıyor.

Su Raporu'na göre Türkiye'de toplam su tüketiminin yaklaşık yüzde 70'i tarımda gerçekleşiyor. Dolayısıyla ürün deseninin su verimliliğine göre yeniden planlanması ve akıllı sulama teknolojilerinin yaygınlaştırılması hayati önem taşıyor. Ayrıca, termik santrallerden yenilenebilir enerji yatırımlarına kadar tüm enerji süreçleri su tüketimiyle bağlantılı olduğundan su yönetiminin, enerji planlamasının ayrılmaz bir parçası olması gerektiğine dikkat çekiliyor.

Türkiye Sigorta Hazine ve Emeklilik Operasyonları Genel Müdür Yardımcısı Gürol Sami Özer, rapora ilişkin değerlendirmesinde şöyle konuştu:

"2025 yılı itibarıyla dünya, su kıtlığı riskini çevresel bir sorun olmaktan çıkarıp stratejik bir güvenlik meselesi haline getirdi. Birleşmiş Milletler ve Dünya Bankası verileri, dünya nüfusunun üçte ikisinin artık 'su stresi' altında yaşadığını gösteriyor. Bu tablo, gelecekteki küresel dengelerin su etrafında şekilleneceğini net biçimde ortaya koyuyor.

Türkiye'de kişi başına düşen yıllık yenilenebilir su miktarının



ise bin 400 metreküp seviyelerine kadar gerilemesi ülkemizin de 'su stresi' sınırında olduğunu gösteriyor. Bu durum, tarım, sanayi ve enerji politikalarında su yönetimini merkezine alan yeni stratejiler geliştirilmesini zorunlu kılıyor. Türkiye Hayat Emeklilik olarak sürdürülebilir büyümenin yalnızca finansal göstergelerle değil, doğal kaynakların korunmasıyla da ölçülebileceğine inanıyoruz. Hazırladığımız Su Raporu'nun suyun ekonomik, sosyal ve çevresel boyutlarının hem ülkemizde hem de dünyada bütüncül bir bakış açısıyla değerlendirilmesine katkı sağlamasını umuyoruz."

Neova Sigorta'nın sloganı "Memnuniyetin Sigortası"

Neova Sigorta, "Hayatın şaşırtan anlarında Neova Sigorta hep yanında" mesajını taşıyan yeni reklam filmi serisini yayına aldı. "Memnuniyetin Sigortası" sloganıyla hazırlanan kampanya; kasko, iş yeri ve konut sigortası olmak üzere üç farklı alanda, izleyiciye hayatın beklenmedik anlarında Neova'nın güvenini hissettiren samimi bir hikaye diliyle kurgulandı.

H2O United ve KALA iş birliğiyle çekilen reklam filmleri, hayatın planlandığı gibi gitmediği anlarda sigortanın sunduğu güven duygusunu merkeze alıyor.

Filmler, günlük yaşamın içinden trafikte yaşanan ufak bir kazayı, işyerinde ya da evde yaşanan beklenmedik aksilikleri konu alıyor. Reklam filmlerinde Neova Sigorta'nın her durumda güvence ve çözüm sunmaya hazır olduğu mesajı güçlü bir şekilde vurgulanıyor.

Neova Sigorta, bu kampanyada iletişim dilini genişleterek bilgilendirici yaklaşımını korurken samimiyet ve müşteri memnuniyeti vurgusunu öne çıkarıyor. Bu yaklaşımıyla özellikle genç kuşaklar ve sigortayla yeni tanışan kullanıcılar arasında farkındalık yaratmayı, sigortayı hayatın doğal bir parçası olarak konumlandırmayı hedefliyor.



Birlikte Güvende Birlikte Gelecekte



Araç
Sigortaları



Konut
Sigortaları



Sağlık
Sigortaları



Emeklilik
Planları



Hayat
Sigortaları



Ferdi Kaza
Sigortaları

Araç, konut, sağlık ve ferdi kaza sigortalarından
emeklilik çözümlerine uzanan geniş ürün yelpazemizle
sigortanın ötesinde hayatın tam içindeyiz.

BEREKET
SİGORTAİMEKLİLİK **b**

Bereket
Mobil'i
İndirin



Sağlık sigortasında kurallar baştan yazıldı



Sigorta sektörü 2026 yılına köklü değişikliklerle girdi. Özel sağlık sigortaları için 1 Ocak itibarıyla yürürlüğe giren yeni yönetmelik, ömür boyu yenileme garantisinden bekleme sürelerine, teminat kapsamlarından yenileme şartlarına kadar birçok alanda standartları yeniden belirliyor. SEDDK'ye göre bu yenilikler, sektörde uygulama birliği ve sigortalı lehine daha şeffaf bir dönemin kapısını araladı...

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından hazırlanan “Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği”, 1 Ocak 2026 itibarıyla yürürlüğe girdi.

Yeni sağlık sigortası yönetmeliği, özellikle ömür boyu yenileme garantisi gibi kritik konularda sigorta şirketlerinin farklı yorum ve uygulamalarını sona erdiliyor. Poliçe şartları, teminat kapsamları ve yenileme süreçleri gibi alanlarda tüm sektör için geçerli ortak kuralları getirildi. Kuralların sigortalı lehine yeniden belirlendiği yönetmelikle, ömür boyu yenileme garantisi sisteme ilk giriş yaşı 60'ın altında olanlara zorunlu hale geldi. Bu yeni düzenlemeye göre sigorta şirketleri, özel sağlık sigortası poliçelerinde belirli rahatsızlık veya özel durumlar için bekleme süreleri uygulayabiliyor. Bekleme süresi yalnızca ilk sigorta döneminde geçerli oluyor. Yenilenen poliçelerde bekleme süresi izleyen dönemlerde ise uygulanmayacak. Bekleme süresi sonrası sigortalının başka bir şirkete geçmesi durumunda da geçilen şirket bekleme süresi uygulayamayacak.

Yatarak, ayakta tedavi ve doğum teminatlarındaki bekleme süreleri tüm şirketlerde standartlaştırılarak teminatların ne zaman kullanılacağı netleştirildi.

60 YAŞ ALTINA YENİLEME GARANTİ

Öte yandan, sağlık sigortasında ömür boyu yenilemede de değişiklikler yapıldı. Buna göre sigorta şirketi, özel sağlık sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırmak isteyen 60 yaşını henüz doldurmamış kişilere ömür boyu yenileme garantisi taahhüdü içeren sözleşmeler sunacak.

Sigorta ettirenin tercihiyle göre ömür boyu yenileme garantisini taahhüdü içeren veya ömür boyu yenileme garantisi taahhüdü içermeyen sözleşmeler yapılabilecek.

Sigorta şirketi, sunduğu ömür boyu yenileme garantisini taahhüdü içeren ilk sözleşmede, ömür boyu yenileme garantisine ilişkin bilgiler ve değerlendirme şartlarını açıkça belirtecek ve sonradan sigortalı aleyhine değiştiremeyecek. Şirket, sözleşmede belirteceği değerlendirme şartlarına uygun olanlara ömür boyu yenileme garantisi verecek.

Tazminat/prim oranı, ömür boyu yenileme garantisi kazanımında belirleyici bir kriter olarak sigortalıların poliçelerini bilinçli kullanmasını teşvik ediyor.

Ömür boyu yenileme garantisi alınabilmesi için, poliçe yenileme dönemleri arasında en fazla 1 aya kadar olan kesintiler hariç olmak üzere aynı plan ile kesintisiz 3 yıl sigortalı olunması gerekiyor. Bu süre içinde ortaya çıkan hastalık ve rahatsızlıklar nedeniyle ödenen toplam tazminatların, ödenen toplam primlere oranı yüzde 80'in altında olmalı.



Davut Menteş
SEDDK Başkanı



SEDDK

KAPSAM VE LİMİT DÜŞMEYECEK

Öte yandan sigorta şirketleri, ömür boyu yenileme garantisi vermekten kaçınmayacak. Şirket, sigortalının ömür boyu yenileme garantisi aldıktan sonraki dönemde ortaya çıkan hastalık ve rahatsızlıklarından ötürü teminat kapsamını daraltamayacak, teminat limitini düşüremeyecek, sigortalı katılım payını artırmayacak ve sigortanın şartlarını sigortalı aleyhine değiştiremeyecek. Ortaya çıkan hastalık ve rahatsızlıklarından ötürü hastalık ek primi uygulayamayacak ve ödenen tazminatların sözleşme primine oranına bağlı ek prim talep edemeyecek.

GRUP POLİÇELERİ

Yeni düzenleme uyarınca, grup poliçelerinden ayrılan sigortalı, aynı plan veya eşdeğer planda bireysel poliçeyle devam edebilecek ve bu durumda ömür boyu yenileme garantisi korunacak.

Tamamlayıcı sağlık sigortaları ile SGK kapsamındaki katılım paylarının özel sigorta tarafından ödenmesi de yasaklandı.

YENİ DÖNEM ÇALIŞTAYI

İşte tüm bu düzenlemeler hayata geçmeden önce SEDDK liderliğinde, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından “Özel Sağlık Sigortalılarında Yeni Dönem Çalıştayı” düzenlendi.

Sektörün tüm paydaşlarının geniş katılımıyla yapılan çalıştay, özel sağlık sigortacılığında sürdürülebilirliği güçlendiren yeni model arayışlarını, maliyet yönetimini, teminat kapsamlarını ve dijital dönüşüm süreçlerini ele aldı.

Çalıştayı açılış konuşmaları SEDDK Başkanı Davut Menteş ve TSB Başkanı Uğur Gülen tarafından yapıldı.

GELİŞMİŞLİK DÜZEYİ GÖSTERGESİ

SEDDK Başkanı Davut Menteş, sağlık hizmetlerinin bir ülkenin gelişmişlik düzeyinin en temel göstergelerinden biri olduğuna dikkat çekerek şöyle konuştu:

“Bizler kamu otoritesi olarak, sağlık alanındaki düzenlemelerin ihtiyaçları tam anlamıyla karşılamasını →

önemsiyoruz. Bu ihtiyaçları dinamik bir bakış açısıyla ele aldığımızda, hayatın ve sağlık ekosisteminin sürekli bir değişim içinde olduğunu görüyoruz. Bu vizyonla hazırladığımız ve 20 Ekim 2025 tarihinde yayımlanan Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği Değişikliği, ortak akıl zemininde yürüttüğümüz titiz bir sürecin ürünüdür. Nihayetinde, 1 Ocak 2026 itibarıyla yürürlüğe girmesiyle sektörde uygulama birliğini sağlayacak yeni kuralları belirlemiş bulunuyoruz. Bu reformun vatandaş odaklı olduğunun, bireylerin güvenliğini artırırken sektörün de uzun vadeli sürdürülebilirliğini göz önünde bulundurduğumuzun altını çizmek isterim.”

Menteş, söz konusu düzenlemeyle birlikte sigorta şirketlerinin öngörülebilir ve adil kurallara çerçevesinde faaliyet yürüttüğü bir ortamda güvence sahibi olacağını ve daha kapsayıcı ve şeffaf bir sistemde haklarını kolaylıkla takip edebileceklerini de sözlerine ekledi.

ÜÇ ÖNEMLİ DİNAMİK

TSB Başkanı Uğur Gülen ise özel sağlık sigortacılığının artan sağlık harcamaları karşısında toplum için güvence sağlayan stratejik bir alan olduğunu vurguladı.

Sağlık sigortacılığında üç önemli dinamik olduğunun altını çizen Gülen, şu değerlendirmeyi yaptı:

“İlk sırada maliyet baskıları ve sürdürülebilirlik geliyor. Bu nedenle artan sağlık maliyetleri ve sürdürülebilir finansman modelleri bulma ihtiyacı çok önemli. İkinci sırada tüm dünyada hızla gelişen dijital sağlık ekosistem geliyor. Burada da giyilebilir teknolojilerden tele tıp uygulamalarına kadar dijitalleşmenin artan rolü çok önemli. Tabii ki üçüncü dinamik ise önleyici ve koruyucu sağlık yönlü değişim. Bu yönde hastalıkları tedavi etmekten ziyade önlemeye odaklanan yeni sigorta modellerinin entegrasyonu da kaçınılmaz. Stratejimizin temelinde köklü bir zihniyet değişimi yatıyor. Bu da hastalık ortaya çıktıktan sonra müdahale eden bir sistemden bireyleri sağlıklı tutmayı ve hastalıkları önlemeyi hedefleyen proaktif bir yapı.”



Çalıştay çıktılarına ilişkin detaylı raporun ilerleyen dönemde sektörle paylaşılması planlanıyor.

SAĞLIK SİGORTASI PAZARI

Yeni düzenlemelerin arifesinde Türkiye’de sağlık sigortası pazarı, istikrarlı büyümesini sürdürdü. 2025 yılında sağlık sigortası branşında toplam prim üretimi 150 milyar TL seviyesine ulaşmış durumda. Bu tutar, sektörün ekonomik büyüklüğünü ve potansiyelini ortaya koyuyor.

Sağlık sigortalarının toplam sigorta piyasasındaki payı yüzde 20’ye yükseldi. Türkiye’de yaklaşık 5 milyon kişi tamamlayıcı sağlık sigortası, 3 milyon kişi de özel sağlık sigortası sahibi.

Sektör temsilcileri, yeni düzenlemenin getireceği şeffaflık ve standartlaşma sayesinde sağlık sigortalarına güvenin artacağını öngörüyor. Özellikle ömür boyu yenileme garantisi şartlarının netleşmesiyle birlikte, uzun vadeli sağlık güvencesi arayan daha fazla kişinin sisteme dahil olması bekleniyor.

► TRAFİK SİGORTASI İÇİN DE DEĞİŞİKLİKLER VAR

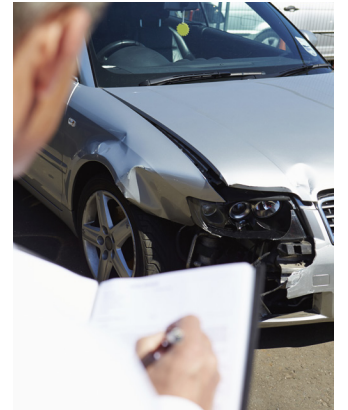
Trafik sigortasında bu yıl uygulanacak teminat tutarları da yükseldi. SEDDK tarafından yapılan açıklamaya göre, 1 Ocak itibarıyla trafik sigortasında maddi zararlar için belirlenen teminat tutarı 300 bin TL’den 400 bin TL’ye yükseltildi.

Bedeni zararlar kapsamında ise kişi başına öngörülen teminat tutarı 2.7 milyon TL’den 3.6 milyon TL’ye çıkarıldı.

Yeni teminat tutarlarının, yürürlükte bulunan tüm sigorta sözleşmelerine herhangi bir ek prim alınmaksızın uygulanacağı bildirildi.

Öte yandan bazı araç gruplarında, kullanım türüne göre belirlenen tarife uygulaması da yeniden düzenlendi. Buna göre gerçek kişi işletmeleri adına düzenlenecek poliçelerin primleri, aynı araç grubunda yer alan hususi (bireysel) kullanım esas alınarak belirlenecek. 5 adedin üzerindeki araçlar içinse tüzel kullanım türü esas olacak.

Düzenlemenin, trafik sigortasında teminat yapısını güçlendirmesi ve hak sahiplerinin zararlarının daha etkin şekilde karşılanmasına katkı sağlaması amaçlanıyor.



ANADOLU SİGORTA

rekor prim ve güçlü piyasa değeriyle zirvede



Anadolu Sigorta, 100 yıllık kurumsal gücünü güçlü finansal sonuçlar ve sektör liderliğiyle ortaya koydu. 2025'in ilk 10 ayında prim üretimini yüzde 44.5 artıran şirket, üç ana branşta liderliğini korurken 1 milyar doların üzerindeki piyasa değeriyle dikkat çekti. Güçlü sermaye yapısı ve yüksek özkaynak kârlılığıyla Anadolu Sigorta, teknoloji yatırımları ve sürdürülebilirlik projelerini genişletecek...

Anadolu Sigorta, 3 Aralık Çarşamba günü İstanbul Feriye'de düzenlediği basın toplantısında 100. yılındaki finansal sonuçlarını, yenilikçi teknoloji yatırımlarını, sürdürülebilirlik yaklaşımını ve toplumsal fayda yaratan projelerini paylaştı.

Şirketin asırlık yolculuğunda sigortacılığın dönüşümüne öncülük ettiğinin aktarıldığı toplantıda Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan, 2025 yılı boyunca yürütülen projeler ile gelecek dönem hedefleri hakkında bilgi verdi. Tuğtan, teknoloji ve Ar-Ge'nin Anadolu Sigorta'nın yeni yüzyılındaki en güçlü yatırım alanlarından biri olarak öne çıktığını vurguladı.

2026'da para ve maliye politikalarının mevcut haliyle devam

edeceği öngörüsünü dile getiren Tuğtan, enflasyonun düşmesi, dövizde ise artış olmayacağı beklentisinde olduklarını açıkladı.

3 BRANŞTA LİDERLİĞE DEVAM

Anadolu Sigorta, 2025 yılının ilk 10 ayında prim üretimini bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 44.5 artırarak 74.76 milyar TL'ye ulaştırdı. Şirket, en yüksek prim üretimini 16.4 milyar TL ile kara araçları sorumluluk branşında elde etti. Bu branşı 15.31 milyar TL ile hastalık-sağlık, 14.42 milyar TL ile yangın ve doğal afetler, 13.95 milyar TL ile de kara araçları branşları izledi.

Anadolu Sigorta, hayat dışı 15 ana branşın 11'inde ilk üç sırada yer almayı başarırken; kara araçları (kasko), su araçları ve nakliyat branşlarında sektör liderliğini sürdürdü.

1 MİLYAR DOLARIN ÜZERİNDE PİYASA DEĞERİ

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan, şirketin finansal sonuçlarıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

“Şirketimizin güçlü operasyonel performansı kârlılık büyümeme ve özkaynak kârlılığımıza olumlu yansıdı. 2025'in ilk 9 ayında kümülatif solo net kârımız yıllık yüzde 10 büyürken, son 12 aylık ortalama özkaynak kârlılığımız ise yüzde 36.4 olarak gerçekleşti. Güçlü sermaye yeterliliği, reel prim üretimi ve hissedarları için reel özkaynak kârlılığı sunan şirketimiz 1 milyar doların üzerinde piyasa değeriyle işlem görüyor. Zorlu ve değişen makro görünüme rağmen 2025 ve 2026 yıllarında reel değer yaratımına devam ederek şirketimizi daha büyük piyasa değerlerine ulaştırmayı hedefliyoruz.”

2026 yıl sonunda politika faizinin yüzde 25 hatta biraz daha altına gelebileceğini ifade eden Tuğtan, bu yıl sigortacılığın ekonominin üstünde büyüyebileceğini ve özkaynak kârlılığının ise yine enflasyonun üstünde olacağını tahmin ettiklerini kaydetti.

MEDİKAL ENFLASYON YÜZDE 60

Sağlık sigortasında yıl sonu medikal enflasyon beklentilerinin yüzde 60 civarında olduğunu dile getiren Tuğtan, bu branşta 2026 yılında prim artışının beklenen medikal enflasyon ile yine beklenen genel enflasyon oranı arasında artabileceğini söyledi.

Sigorta sektöründe mali kârın sanılanın aksine müşterilerden peşin tahsil edilen primlerden doğmadığını vurgulayan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan, son 3 yıla ilişkin incelemesinde primlerin değerlendirilmesinden anlamlı bir mali getiri sağlanmadığını belirtti. Tuğtan, Anadolu Sigorta'nın 72.3 milyar liralık serbest portföyünün ise şirketin 100 yıllık kurumsal birikiminin sonucu olduğunu altını çizdi.

SİGORTA AÇIĞI YÜKSEK

Sigortacılıkta kaydedilen ilerlemeye karşın Türkiye'de sigorta penetrasyonunun hala istenilen seviyenin çok gerisinde olduğunu hatırlatan Tuğtan, trafikteki her dört araçtan birinin kasko sigortasından yoksun olduğuna dikkat çekti.

Konut ve zorunlu deprem sigortasında da benzer bir tablo bulunduğunu ifade eden Tuğtan, KOBİ'ler ve küçük işletmelerde sigortalılık oranının yüzde 10'un altına gerilediğini söyleyerek ülkede ciddi bir sigorta açığı olduğuna işaret etti.

DÖNÜŞÜME ÖNCÜLÜK EDİYOR

Anadolu Sigorta, 100. kuruluş yılı olan 2025'te vizyonunu, misyonunu ve kurumsal değerlerini yeniden belirledi. Tuğtan,



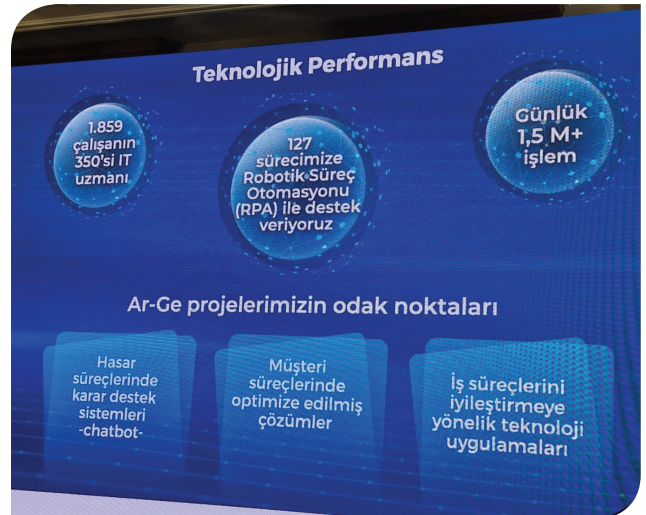
yeni vizyonlarını “Finansal liderliğimiz ve insan odaklı yaklaşımımızdan aldığımız güç, yenilikçi teknolojiler ve eşsiz müşteri deneyimi ile sigortacılığın dönüşümüne öncülük ediyoruz” ifadesiyle tanımladı.

Mehmet Tuğtan'a göre bu vizyon, Anadolu Sigorta'nın yalnızca finansal başarıya değil, topluma değer katmaya ve geleceğin sigortacılığına odaklandığını gösteriyor.

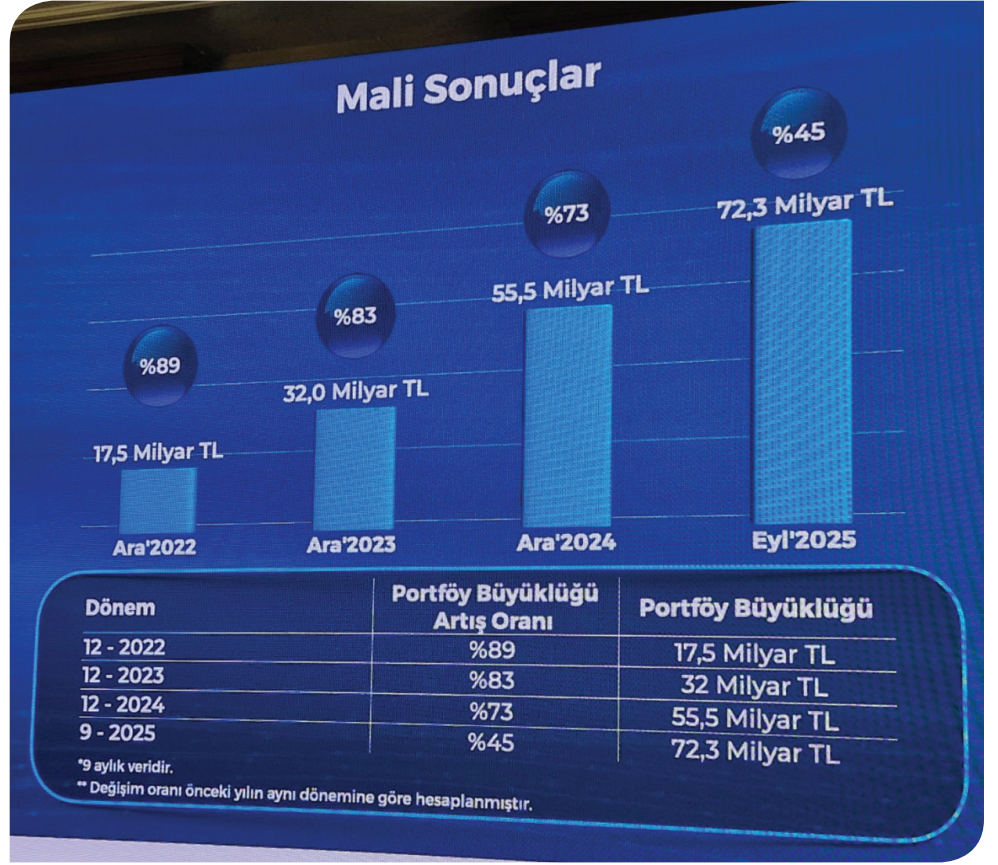
Öte yandan Anadolu Sigorta, yeni misyonunu da “Topluma verdiğimiz sözle bugünü ve yarını güvenle koruyoruz” sözleşmesiyle belirlerken, sunduğu ürün ve hizmetlerle gelecekte de müşterilerinin her koşulda yanında olma hedefinin altını çizdi.

KURUMSAL DEĞERLER

Z. Mehmet Tuğtan, Anadolu Sigorta'nın kurumsal değerlerini şu sözlerle vurguladı: “Kurulduğumuz günden bu yana insan merkezli ve sürdürülebilir bir sigortacılık anlayışını esas alıyoruz. İkinci yüzyılımıza doğru giderken kurumsal değerlerimizi de yeniden şekillendirdik. ‘Köklülük’, ‘saygı’, ‘dürüstlük’, ‘müşteri odaklılık’, ‘birlikte başarıya ve takım ruhu’ ile ‘yenilikçilik’ değerlerimiz, şirketimizin kültürünü ve çalışma anlayışını tanımlıyor. Yenilenen vizyonumuz, misyonumuz ve kurumsal değerlerimiz şirketimizin dijital dönüşüm, yapay zekâ, sürdürülebilirlik ve müşteri deneyimi alanlarındaki stratejik projeleriyle doğrudan örtüşürken sadece sigortacılığın değil, güven duygusunun da dönüşümüne öncülük edecek.”



“ 2025 üçüncü çeyreği itibarıyla dijital kanallardan elde edilen üretim 601.5 milyon TL olurken, Sigortam Cepte ve Sağlığım Cepte uygulamalarıyla 1 milyona yakın kullanıcı yıl içinde yaklaşık 7.5 milyon işlem yaptı. Yeni üretim platformumuz ASTRA ile 70 ürün modern bir arayüze taşınarak operasyonel süreçlerde önemli hız ve kalite artışı sağlandı. ”



IT ŞİRKETİ GİBİ

Anadolu Sigorta'nın dijital dönüşüm süreci ve yapay zekâ destekli inovatif projeleriyle sigortacılığın yarınını bugünden inşa eden öncü bir vizyon ortaya koyduğunu ifade eden Tuğtan sözlerini şöyle sürdürdü:

“Teknolojiye yalnızca bir araç değil, sigortacılığın geleceğini yeniden tanımlayan stratejik bir kaldıraç olarak bakıyoruz. Veriyle güçlenen, otomasyonla hızlanan ve yapay zekâyla öğrenen bir model yaratıyoruz. 1859 çalışanımızın 350'si IT uzmanlarından oluşuyor. Türkiye'nin ilk yerinde Ar-Ge Merkezi sahibi sigorta şirketi olarak bugüne kadar 21 projeyi başarıyla tamamladık. Devam eden 9 projemiz var. Bunlardan ikisi, önleyici sağlık hizmetleriyle ilgili inovatif çözümler sunan Avrupa Birliği projeleri. Projelerimizden biri kronik hastalık takibinde giyilebilir teknolojilerle yenilikçi çözümler sunarken, diğeri ise 5G üzerinden uzaktan fizyoterapi hizmetlerinin en doğru şekilde alınmasına olanak sağlıyor.”

GELECEĞİN ŞİRKETİ

Şirketin dijital stratejisini “Geleceğin Şirketi” vizyonu doğrultusunda sürdürdüğünü belirten Tuğtan 2025 yılı boyunca teknoloji alanında elde ettikleri kazanımları şöyle ifade etti:

“Hasar süreçlerine yönelik yapay zekâ destekli Hasar Sanalet Asistan, müşterilerin hasar dosyalarına ilişkin tüm bilgileri 7/24 sunuyor ve eksper raporu, değer kaybı belgeleri,

eksik evrak yönlendirmesi gibi işlemleri tek platformdan yönetebiliyor. Şirketimizin robotik süreç otomasyonu çalışmalarını kapsamında 127 süreç dijitalleştirilerek 97.6 FTE (tam zamanlı çalışan eşdeğeri) verimlilik sağlandı.”

GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİ

Anadolu Sigorta'nın, ikinci yüzyılına hazırlanırken inovasyonu sadece iç kaynaklarla değil girişimcilik ekosisteminin dinamizmiyle birlikte büyütmeyi tercih ettiğini belirten Tuğtan, mevcut yaklaşımlarının somut çıktılarını şöyle özetledi:

“Bu yaklaşımın somut iki örneği Workup AStart Girişimcilik Programı ve AStart Girişim Sermayesi Yatırım Fonu (AStart GSYF). Türkiye İş Bankası Workup Girişimcilik Programı iş birliğiyle ve Yapay Zekâ Fabrikası yürütücülüğünde hayata geçirdiğimiz Workup AStart Girişimcilik Programı'nın ilk döneminde bu yıl 8 girişim mezun oldu. Programın ilk döneminde seçilen girişimler, Anadolu Sigorta ekipleriyle birlikte gerçek iş problemleri üzerinde çalışarak çözümler geliştirdi. Bu süreci sadece bir hızlandırma programı değil, ortak değer üretim platformu olarak değerlendirdik. AStart GSYF ise sigorta teknolojileri, sağlık, yapay zekâ, mobilite, enerji, afet yönetimi ve sürdürülebilirlik başta olmak üzere farklı dikeylerde girişimcilik ekosistemine uzun vadeli ve sürdürülebilir katkı sağlamayı hedefliyor.”

“KAYBETMEK YOK”

Toplantıda Anadolu Sigorta’nın “Kaybetmek Yok” sloganıyla sürdürülebilir bir gelecek inşa etme hedefiyle çalışırken yürüttüğü toplumsal etkisi yüksek kurumsal sosyal sorumluluk projelerine değinen Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim, Sürdürülebilirlik ve Afet Yönetimi Koordinatörü Berna Semiz Ergünten ise şöyle konuştu:

“2022’den bu yana yürüttüğümüz Ormanın Gözleri projesi kapsamında 16 akıllı yangın gözetleme kulesi tamamlandı ve 812 bin 700 hektarlık alanın 7/24 izlenmesi sayesinde bugüne kadar 241 yangın erken tespit edildi. Anadolu Sigorta Kütüphaneleri projesiyle 28 okulda kütüphane ve özel eğitim sınıfları kurduk; öğrencilere toplam 41 bin 669 kitap ulaştırdık. Kurtaran Araç projemiz kapsamında ise afet bölgeleri de dahil olmak üzere 3 bin 450 sokak hayvanına tedavi ve rehabilitasyon desteği sağladık. Yüz yıllık birikimimiz ve kurucu liderimiz Mustafa Kemal Atatürk’ün vizyonu ile ormanları korumak, çocuklara nitelikli eğitim sağlamak ve canlılara yaşam hakkı sunmak amacıyla sosyal sorumluluk faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.”

“*Bir yüzyılı geride bırakırken geleceğe daha büyük bir sorumlulukla bakıyoruz. Teknoloji, sürdürülebilirlik, toplumsal fayda ve müşteri memnuniyeti odağında ilerleyerek ülkemizin ekonomik ve sosyal dönüşümüne katkı sunmaya devam edeceğiz.*”

GELECEĞE CESUR ADIM

Anadolu Sigorta’nın Türkiye Cumhuriyeti’nin ekonomik kalkınma vizyonunun bir yansıması olarak kurulduğunu, 100. yılın sadece kurumsal bir dönüm noktası değil, aynı zamanda ülkenin modernleşme yolculuğuyla iç içe geçmiş tarihsel bir anlam taşıdığını vurgulayan Ergünten, konuşmasını şöyle tamamladı:

“1925’te Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk’ün öncülüğünde temelleri atılan şirketimiz, geçen 100 yıl boyunca yalnızca bir sigorta kurumu olmanın ötesine geçip; sigortacılığın Türkiye’deki gelişimine yön veren, sektörün standartlarını belirleyen bir öncü haline geldi. Bugün bir asrı geride bırakanın heyecanı ile sadece geçmişimize dönüp bakmıyor, aynı zamanda bizi bekleyen yeni yüzyılın kapılarını cesur adımlarla aralıyoruz. Bu anlamlı yılı, çok sayıda etkinlik ile dolu dolu geçirdik. Kuruluş günümüz olan 8 Mart’ta Anıtkabir’i ziyaret ederek Atamızın huzurunda, kurucumuza olan bağlılığımızı ve minnetimizi bir kez daha ifade ettik. Ardından, 11 Nisan’da büyük ses getiren ‘Yüzyıllık İmza’ gala gecemizi yaptık. Anadolu Sigorta’nın cumhuriyet tarihiyle iç içe geçmiş yolculuğunu etkileyici bir görsel şovla anlattığımız bu gece, sigortacılığın çok ötesine geçen bir toplumsal hafıza ve değer hikâyesi olarak izleyicilerin büyük beğenisini kazandı. Şirketimizin tarihini ve sigortacılığın Türkiye’deki gelişimini akademik bir perspektifle ele alan, son derece kıymetli bir çalışmayı daha hayata geçirdik. İstanbul Üniversitesi’nden Prof. Dr. Mehmet



Ö. Alkan’ın proje koordinatörlüğünde; yazarlarımız, İstanbul Üniversitesi’nden Prof. Dr. Murat Birdal ve Doç. Dr. Barış Kablamacı’nın titiz çalışmalarıyla hazırlanan ‘Yüzyıllık İmza’ prestij kitabımız yayınlandı.”

GENİŞ SPONSORLUK AĞI

Anadolu Sigorta’nın spor, sanat ve eğitim alanındaki geniş sponsorluk ağı da basın toplantısında paylaşıldı. Anadolu Sigorta Marmaris Ultra Trail, Maximiles Black The Bodrum Cup, Fenerbahçe–Trabzonspor–Eczacıbaşı spor kulüpleri iş birlikleri, Beşiktaş Kültür Merkezi sponsorluğu, KidZania sigortacılık deneyim alanı ve Winter Run, Uludağ Ultra Trail, Belgrad Trail gibi koşu organizasyonlarına verilen destek, şirketin toplumsal fayda yaklaşımını pekiştiren çalışmalar arasında yer aldı.



TÜRKİYE SİGORTA ve HALKBANK'tan kadın girişimciliğine destek

Türkiye Sigorta ile Halkbank “Kadın Acentelerle Büyüyoruz” projesine imza attı. Mentörlük, teminat mektubu komisyon indirimi, kredi kartı, POS ve iş yeri açılış kredisi desteği içeren projede, ilk yıl için 100 girişimci kadının acente açması, 3 yıl sonunda 500 acenteye ulaşılması ve bu vesileyle asgari bin kişiye istihdam sağlanması hedefleniyor...

Türkiye Sigorta ile Halkbank’ın yeni iş birliği, kadın girişimciliğini güçlendiriyor. Proje kapsamında, kadın girişimcilerin finansal kaynaklara, mentörlük ve sektörel bilgiye erişiminin sağlanması; kadın girişimciliğinin ve istihdamının artmasına katkı sunulması amaçlanıyor. Proje dahilinde kadın girişimcilerin Halkbank aracılığıyla Türkiye Sigorta acentesi olma süreci kolaylaştırılacak.

BAŞVURU KOŞULLARI

Proje, 40 yaşını aşmamış, şirketini kurmuş ya da kuruluş sürecinde olan kadın girişimcilere açık. Acente yetki belgesine sahip olup şirket kuruluşunu veya devrini son 12 ay içinde tamamlamış kadın girişimciler başvurabilecek. Şirket kuruluşunu tamamlamamış adaylar içinse şu şartlar aranıyor:

- Üniversitelerin 4 yıllık sigortacılıkla ilgili bölümlerinden mezun olması,
- 2 yıllık sigortacılıkla ilgili bölümlerden mezun olup en az 2 yıllık mesleki deneyime sahip olması,
- 4 yıllık herhangi bir bölümden mezun olup en az 18 aylık mesleki deneyime sahip olması.

Başvurular 10 Mart 2026 tarihine kadar Halkbank ve Türkiye Sigorta web siteleri üzerinden yapılabilecek.

KADIN ACENTE BAŞINA 1 MİLYON TL FİNANSMAN PAKETİ

Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, projeye ilgili şu bilgileri paylaştı: “Bankamız, kadın acentelerin ihtiyaç duyacağı nakdi ve gayri nakdi finansman çözümleriyle projeyi destekliyor. Proje özelinde bankamız tarafından kadın acente başına sunulacak 1 milyon TL üst limitli finansman paketiyle kadın girişimcilerin işlerine sağlam bir başlangıç yapmalarını müm-



kün kılınmayı hedefliyoruz. Paket kapsamında, 6 ay ödemesiz dönem olmak üzere toplam 36 ay vadeli nakit krediyi, kadın girişimcilerle uyguladığımız avantajlı faiz oranlarıyla sunacağız. Nakit kredinin yanı sıra ödemelerinde kullanılmak üzere Paraf Üreten Kadın Kredi Kartı ve 100 bin TL üst limitli acentelik teminat mektubu ürünlerini de hizmete alacağız. Ayrıca, Paraf Üreten Kadın POS ürünümüzü de avantajlı komisyon oranıyla kadın acentelere sunacağız.”

ACENTELİK TEMİNATLARINDA YÜZDE 50 İNDİRİM

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak da şu değerlendirmeyi yaptı: “Proje kapsamında kadın girişimci acentelerimizin acente açma sürelerini kolaylaştırıyor, sigortacılık alanında eğitim ve mentörlük vermenin yanı sıra acentelik teminatlarında yüzde 50 indirim sunuyoruz. Bu projeye kadın girişimciliğinin ve kadın istihdamının artırılmasına, toplumsal kalkınmaya katkı sunmaktan gurur duyuyoruz.”



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.

AXA'da empati artacak, teknoloji gelişecek, daha fazla sahada olunacak

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken'e göre sigorta sektörü, 2025'te belli bir denge kurmayı başardı, 2026 ise daha çok çalışma ve sahaya inme yılı olacak. AXA'da "Empati Güvencesi" yaklaşımı ve yapay zekâ destekli satış modelleri, bu dönüşümün temelini oluşturuyor...



AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, genel müdürlük binasının toplantı salonunda düzenlenen "Kahve Molası" etkinliğinde gazetecilerle bir araya gelerek hem geride kalan yılı hem de önümüzdeki döneme dair beklentileri masaya yatırdı. Sohbetin ana eksenini, değişen müşteri davranışları, sektördeki dönüşüm ihtiyacı ve AXA Türkiye'nin bu dönüşümde aldığı pozisyon oldu.

"DENGEYİ İYİ KURAN BİR YIL"

Ölken'e göre 2025, sigorta sektörü için genel anlamda olumlu bir tablo sundu. Yılın başında temkinli bir atmosfer hakimken, ilerleyen aylarda rekabet yeniden ön plana çıktı. Sigorta sektörünün kendi ekosistemi içinde riskleri yönetebilme kabiliyeti sayesinde bu rekabeti müşteri lehine çevirebildiğini vurgulayan Ölken, bazı dönemlerde finansal getirilerin teknik fiyatlamaya

alan açabildiğini hatırlattı. Ölken, "İşte 2025, bu yönüyle 'dengeyi iyi kuran' yıllardan biri olarak öne çıktı" yorumunu yaptı.

FİNANSAL ÇEVİKLİKTE ÖNEMLİ BİR EŞİK AŞILDI

Ancak büyüme verilerinin her şeyi anlatmadığını ifade eden Ölken, enflasyonun üzerinde bir performans sergilense de sigortalı sayısındaki artışın aynı ölçüde yansımadağını dile getirdi.

Özellikle yılın ilk yansında fiyat hareketlerinin getirdiği ivmeden faydalanıldığını belirten Ölken, sigortalanma oranlarının hala istenen seviyede olmadığını kaydetti. Buna karşın sektörün finansal çeviklik anlamında önemli bir eşikten geçtiğini, sermaye yeterlilik oranlarında belirgin iyileşmeler yaşandığını ve şirketlerin geleceğe daha sağlam adımlarla hazırlanıldığını vurguladı.

2026'YA GÜÇLÜ GİRİŞ

AXA Türkiye cephesinde ise tablonun daha net olduğunu söyleyen Ölken, 2025' i şirketi için 'verimlilik açısından öne çıkan yıllardan biri' olarak nitelendirdi. AXA Türkiye'nin üretimden kârlılığa, sermaye yapısından müşteri sayısına kadar birçok başlıkta sektörden pozitif ayrıştığını, hayat dışı branşlarda pazarın üzerinde bir büyüme yakaladığını belirtti.

Yavuz Ölken, 2025 yılını 85 milyar TL'nin üzerinde prim üretimiyle kapattıklarını açıkladı. Bu tutarın da AXA Türkiye'nin pazar payını yüzde 8'in üzerine taşıdığını vurguladı. Ölken, ortaya çıkan kârlılığın pazar payının da ötesine geçeceğine dikkat çekerek, 2026'ya güçlü bir bilanço ile girdiklerinin altını çizdi.

EMPATİ GÜVENCESİ

Ölken'e göre bu performansın arkasında AXA Türkiye'nin yeni yaklaşımı var: Empati Güvencesi...

Dönüşümün zorunluluk değil bilinçli bir tercih olduğunu belirten Ölken, sözlerini şöyle sürdürdü: "Değişen müşteri beklentileri, dönüşen acente yapıları ve farklılaşan iş modelleri, klasik sigortacılık anlayışını geçersiz kılıyor. Empati Güvencesi de tam bu noktada devreye giriyor; ürünlerden hizmetlere, satıştan verimlilik anlayışına kadar her şeyi yeniden düşünmeyi gerektiriyor."

ÇAPRAZ SATIŞ

Bu yaklaşımın en somut başlıklarından birinin de çapraz satış olduğunu söyleyen Ölken, sektörde sürdürülebilir büyümenin çapraz satış olmadan mümkün olmadığını ifade etti. Acentelerle birlikte bu alanın öğrenilmesi ve geliştirilmesi gerektiğini vurgulayan Ölken'e göre, bu da empatiyle kurulan bir iş ortaklığının doğal sonucu.

Empati Güvencesi'nin sahadaki karşılığının müşteriye gerçekten dinlemekten geçtiğini anlatan Ölken, AXA Türkiye'nin Çiftçi Paket Sigortası örneğinde olduğu gibi, müşterinin davranış biçimini anlayarak proaktif çözümler üretmenin bu yaklaşımın temelini oluşturduğuna dikkat çekti: "Hasar ta-



AXA SİGORTA

lebinde bulunmayı aklına bile getirmeyen çiftçilere otomatik olarak destek sağlamamız, sigortacılığın nasıl daha insani bir noktaya taşınabileceğini gösteriyor."

2 AYDA 100 MİLYON TL'NİN ÜZERİNDE SATIŞ

Teknoloji tarafında ise yapay zekâ, AXA Türkiye'nin büyüme stratejisinin merkezinde yer alıyor. Ancak Ölken'e göre mesele teknolojiyi kullanmak değil, ondan nasıl faydalanacağını bilmek.

AXA Türkiye'nin yapay zekâ çözümü Yaver GPT, özellikle çapraz ve üst satışta kısa sürede dikkat çekici bir performans sergiledi. Son 2 ayda 100 milyon TL'nin üzerinde çapraz satışa aracılık eden sistem, acenteler için de ciddi bir gelir potansiyeli yarattı. Ölken'e göre bu başan, 2026 bütçesinde üretim ve kârlılık hedeflerinin yukarı yönlü revize edilmesini beraberinde getirdi.

SİGORTACI GİBİ DAVRANMAK

Peki 2026 sigorta sektörü için nasıl bir yıl olacak? Ölken'e göre şirketler ve acenteler için zor, müşteriler içinse daha dengeli bir dönem kapıda. Reasürans piyasasındaki esnemeler ve prim artış hızındaki yavaşlama, büyüme baskısını artıracak. Bu tablo, sigortacılar için daha fazla sahada olmayı, daha çok çalışmayı ve gerçek anlamda "sigortacı gibi davranmayı" zorunlu kılıyor.

GLOBALDE ÖRNEK ÜLKE

AXA Global perspektifinden bakıldığında ise Türkiye'nin konumu dikkat çekici. AXA Türkiye, yalnızca finansal performansıyla değil teknoloji, iş modeli ve kurum kültürüyle de grup içinde öne çıkıyor. 51 ülke arasında 12 örnek ülke arasında gösterilen Türkiye; müşteri sayısı, üretim ve kârlılık açısından küresel yapı içinde giderek daha güçlü bir ağırlık kazanıyor. Ölken'e göre bu seviyeye gelmek bir başarı ama bu konumu koruyabilmek daha da büyük bir başarı.

AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ'NE BİLGİSAYAR LABORATUVARI

Toplumsal faydayı artırmaya yönelik eğitim odağındaki çalışmalarına bir yenisini ekleyen AXA Türkiye, Afyon Kocatepe Üniversitesi Bolvadin Meslek Yüksekokulu'na bilgisayar laboratuvarı kurulum desteği sağladı. AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken ile AXA Türkiye Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar'ın Afyon ziyareti kapsamında resmi açılışı yapılan laboratuvar, sektörün ihtiyaç duyduğu nitelikli insan kaynağını yetiştirmeyi hedefliyor. Bu projeye AXA Türkiye'nin, öğrencilerin bilişim ve teknoloji alanındaki eğitim süreçlerine destek sunarken; bölgedeki gençlere modern ve donanımlı bir çalışma ortamı kazandığı vurgulandı.



Quick Finansall ekosistemi, Bursa acenteleriyle buluştu



Quick Sigorta, Quick Finans ve QCAR Mobilite'nin entegre yapısını kapsayan Quick Finansall modeli, Bursa'da düzenlenen toplantıda acentelere tüm yönleriyle tanıtıldı...

Maher Holding'in sigorta, finans ve varlık şirketleri, Bursa'da düzenlenen kapsamlı bir buluşmayla bölge acenteleriyle bir araya geldi. QCAR Mobilite'nin Bursa şube açılışı öncesinde yapılan toplantıda, Quick Finansall ekosistemi ve yeni dönem ürünleri tüm yönleriyle ele alındı.

Bursa'nın üretim gücü, girişimcilik kültürü ve güçlü acente yapısı dikkate alınarak kurgulanan toplantıda, sigortadan finansmana, mobiliteden varlık çözümlerine uzanan Quick Finansall modeli, sahadaki uygulamalarıyla paylaşıldı. Katılımcılar, yeni ürünler ve iş yapış modelleri hakkında doğrudan bilgi alma imkanı buldu.



Ahmet Yaşar

FİNANS, SİGORTA VE MOBİLİTE TEK BİR ÇATI ALTINDA

Toplantının ana gündem başlıklarından biri, Quick Finansall'ın sunduğu bütüncül yapı oldu. Açılış konuşmasını yapan Maher Holding Bütünleşik Pazarlama Koordinatörü Gökhan Genç, Quick Finansall yaklaşımının sadece ürün odaklı değil, uçtan uca bir iş modeli sunduğunu vurguladı. Genç, "Quick Finansall; sigorta, finansman, mobilite ve hizmet çözümlerini aynı ekosistem içinde buluşturan yeni bir yapı. Bu yaklaşım, acentelere daha fazla iş imkanı, müşterilere ise daha hızlı ve erişilebilir çözümler sunuyor" dedi.

BİR DEĞER ÜRETME MODELİ

Toplantının devamında söz alan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar da Quick Finansall'ın arkasındaki vizyonu katılımcılarla paylaştı. Yaşar, "Quick Finansall bir kampanya ya da tekil ürün değildir. Acenteye kazandıran, işletmenin finansmana erişimini kolaylaştıran ve müşterinin hayatına dokunan bir değer üretim modelidir. Bursa gibi üretim gücü yüksek şehirlerde bu yapının sahada karşılık bulması bizim için çok kıymetli" ifadelerini kullandı.

YENİ DÖNEM UYGULAMALARI

Toplantının ürün ve yapı odaklı bölümünde Corpus Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Haldun Çelik ve Quick Finans Genel Müdür Yardımcısı Oğuz Korkmaz, Quick Finansall ekosisteminin farklı bileşenlerini, sahaya yansıyan uygulamaları ve yeni dönem kurumsal sigorta ve finansman çözümlerini katılımcılarla paylaştı.

Sunumlarda, sigorta ürünlerinin finansal çözümlerle nasıl entegre edildiği, acentelerin bu yapıdan nasıl daha fazla katma değer üretebileceği ve müşteri tarafında yaratılan kolaylıklar örneklerle aktarıldı.

YENİ ÜRÜNLER BURSA ACENTELERİYLE BULUŞTU

Toplantının son bölümünde Quick Sigorta Acenteler ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Sibel Doğan, Quick'in yeni dönem ürünlerini detaylarıyla tanıttı. Bu kapsamda KaskonomiQ, Lüküs Hayat Sigortası, Quick Yol Destek Sigortası, Tamamlayıcı Deprem Sigortası ürünlerinin kapsamı, hedef kitlesi ve sahadaki kullanım avantajları paylaşıldı. Acenteler, ürünlere ilişkin sorularını birebir yönelterek uygulamaya dair detayları doğrudan öğrenme fırsatı buldu.

W-SPARK

YARIN İÇİN PARLIYORUZ

Değer Yaratan Projeler

Bu Değeri Mümkün Kılan Profesyoneller



Yılın Parıldayanları Ödülleri
Işığını Görünür Kıl...

Başvuru Tarihleri

1 Ocak - 28 Şubat 2026

Ayrıntılı Bilgi:

wspark.com.tr | psm@psmmag.com

*Bir **PSM** Dergisi yarışmasıdır.*



Türk Nippon Sigorta'nın 2026 hedefi: Kârlılık ve dijital dönüşüm

Türk Nippon Sigorta, stratejik yatırımlar, dijitalleşme ve müşteri odaklı ürünlerle sektörde fark yaratma hedefiyle yeni yıla giriyor. Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Her yıl olduğu gibi 2026'da da dengeli büyüme ve kârlılık ana hedefimiz olmaya devam edecek" diyor...

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, şirketinin 2025 yılı performansını değerlendirip 2026 hedeflerini açıkladı. 2025'te dengeli büyüme ve kârlılık odaklı çalışmalar yürüttüklerini belirten Pamukçu, 2026 yılında da bu stratejiyi sürdüreceklerini vurguladı.

Sağlık, kasko ve konut sigortası branşlarını "lokomotif" olarak konumlandıklarını vurgulayan Pamukçu, 2025'in ikinci yarısında hayata geçirdikleri kampanyalar ve rekabetçi fiyatlandırma stratejisi ile hedeflerine ulaştıklarını kaydetti.

Büyümeyi sadece finansal ve adetsel artış olarak görmediklerinin altını çizen Pamukçu, müşteri memnuniyetinin artırılması, portföy çeşitliliğinin geliştirilmesi ve sürdürülebilir kârlılığın sağlanması gibi alanlarda da önemli adımlar attıklarını dikkat çekti. Pamukçu, "Bu çalışmalar, önümüzdeki yıllar için de güçlü bir büyüme zemini oluşturuyor" dedi.

DİJİTALLEŞME VE SAĞLIKTA YENİLİK

Dr. E. Baturalp Pamukçu, sektördeki risklerin artan doğal afetler ve iklim değişikliğiyle yeniden şekillendiğini, müşteri beklentilerinin değiştiğini ve teknolojinin etkin kullanımının zorunlu hâle geldiğini hatırlattı. Pamukçu, bu doğrultuda Türk Nippon Sigorta'nın da dijital süreçlerinde otomasyonu genişleterek operasyonel verimliliği artırmayı hedeflediğini vurguladı.

HEALTHBOX PROJESİ DAHA DA ÖNE ÇIKACAK

Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2026 yılına yönelik beklenti ve hedefleri de şöyle özetledi: "En önemli satış kanalımız olan acentelerimize yönelik geliştireceğimiz yeni ekranlar ve dijital altyapı yatırımlarıyla üretim süreçlerini daha hızlı ve kolay hâle getireceğiz. Sağlık sigortasını stratejik olarak konumlandığımız ana branşlarımızdan biri olarak ele alıyoruz. Healthbox projesiyle sağlık ürünlerinde polise kesim süreç-



Dr. E. Baturalp Pamukçu

lerini daha hızlı, sade ve kullanıcı dostu hale getirmeyi amaçlıyoruz. 2026'da da dengeli büyüme ve kârlılık ana hedeflerimiz olmaya devam edecek. Sermaye artışıyla daha güçlü bir finansal yapı oluştururken, güçlü acente ağıımız, yenilikçi ürün yaklaşımımız ve sağlam iş birliklerimizle müşterilerimize sunduğumuz değeri artıracaktır."

**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

AKADEMİ ve SİGORTA SEKTÖRÜ el ele

Altınbaş Üniversitesi bünyesinde Sigorta Araştırma ve Ticaret Hukuku Araştırma Merkezi kuruluyor. Gerekli izin süreçlerinin tamamlanmasının ardından TSB'nin katkılarıyla kurulacak olan merkez, sigortacılık ve sigorta hukuku başta olmak üzere ticaret hukuku alanında akademik bilgi ile sektörel uygulamaları buluşturmayı amaçlıyor...



Sigorta ve ticaret hukuku alanında akademi ve sektör iş birliğini güçlendirecek önemli bir adım atıldı. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) katkılarıyla Altınbaş Üniversitesi bünyesinde Sigorta ve Ticaret Hukuku Araştırma Merkezi kuruluyor.

24 Aralık 2025 tarihinde düzenlenen törende Altınbaş Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı İmam Altınbaş, Rektör Prof. Dr. Cemal İbiş, TSB Başkanı Uğur Gülen ve TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı protokole imza attı.

“GÜÇLÜ BİR HUKUKİ ZEMİN OLUŞTURACAK”

İmza töreninde konuşan TSB Başkanı Uğur Gülen, sigorta sektörünün güçlü bir hukuki altyapı ve sürekli gelişen bilgi birikimiyle ilerleyebileceğine dikkat çekerek şunları söyledi:

“Sigorta, iki tarafın da birbirine karşı sorumluluk üstlendiği muazzam bir karşılıklı akitler dünyasıdır. Sigortacı, riski alan ve bu riski kendi üzerinden transfer eden taraftır. Bu yapı, güçlü bir hukuki zemine dayanmak zorundadır.

Bu ekosistemi ayakta tutan, damarlarında kan gibi dolaşan en önemli unsur ise sektörümüzde çalışan hukukçlarımızdır. Şirketlerimizin tamamında yüzlerce, hatta binlerce hukuk fakültesi mezunu arkadaşımız görev yapıyor. Türkiye sigorta ekosisteminin en önemli paydaşı ve doğal ortağı hukuk ekosistemidir.

Sigorta hukuku ile ticaret hukuku birbirinden kopuk değil; aksine birbirinin ayrılmaz birer parçasıdır. Bu nedenle Altınbaş Üniversitesi bünyesinde bir Sigorta ve Ticaret Hukuku Araştırma Merkezi kurulmasını son derece kıymetli buluyoruz. Bu merkez akademik üretimi artıracak, yeni fikirlerin doğmasını

sağlayacak ve Türkiye sigortacılığının büyümesine katkı sunacaktır. Büyümeyi sağlamak için önce yeteneği bulmamız, ardından onu geliştirmemiz gerekiyor. Akademi ve sektör iş birliğinin, Türk sigorta sektörünün geleceği açısından çok güçlü bir örnek oluşturacağına inanıyorum.”

“UZUN SOLUKLU BİR VİZYON”

Altınbaş Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Cemal İbiş de üniversitelerin yalnızca bilgi üreten değil, bu bilgiyi toplum ve sektörle buluşturan yapılar olduğuna vurgu yaparak şu değerlendirmelerde bulundu:

“Sigorta ve Ticaret Hukuku Araştırma Merkezi protokolü, akademi ile sigorta sektörünün güçlü bir ortak akıl etrafında buluşmasının somut bir göstergesidir. Bu imza yalnızca kurumsal bir iş birliği değil; bilginin uygulamayla, teorinin pratikle, üniversitenin sektörle buluştuğu uzun soluklu bir vizyonun ifadesidir.”

SİGORTA VE TİCARET HUKUKU ARAŞTIRMA MERKEZİ HEDEFLERİ

- Sigorta hukuku ve ticaret hukuku alanında uzmanlaşmış akademik çalışmaların teşvik edilmesi
- Sektör ihtiyaçlarına yönelik bilimsel araştırmaların yapılması
- Genç hukukçular ve sigortacılar için eğitim ve staj imkanları geliştirilmesi

BES'te 2 trilyon TL barajı aşıldı

Türkiye Sigorta Birliği, 2025 yılında BES ve OKS dahil bireysel emeklilik fon büyüklüğünün rekor artışla 2 trilyon TL'yi aştığını açıkladı. TSB'ye göre artış ivmesinin sürmesi, uzun vadeli tasarruflar ve finansal istikrar açısından kritik önem taşıyor...

Bireysel emeklilik sistemi (BES), 22. yılını önemli bir kilometre taşıyla daha geride bıraktı. Otomatik katılım sistemi (OKS) dahil toplam fon büyüklüğü 2 trilyon TL seviyesini aşarak önemli bir eşiği geride bıraktı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), uzun vadeli tasarrufların artırılması ve finansal istikrarın desteklenmesi açısından BES'in stratejik önemini giderek güçlendiğini vurguladı.

GÖNÜLLÜ BES 10 MİLYONU AŞTI, TOPLAM KATILIMCI 18 MİLYON

TSB tarafından yapılan değerlendirmede, kısa süre önce gönüllü BES'te katılımcı sayısının 10 milyon eşiğini geçtiği, OKS ile birlikte toplam katılımcı sayısının 18 milyon seviyesine yaklaştığı belirtildi. Açıklamada, özellikle 18 yaş altı katılımcıların artan ilgisiyle sistemdeki katılımcı sayısında da yeni rekorların kırılmasının beklendiği vurgulandı.

Başka hiçbir yatırım aracında sunulmayan yüzde 30 devlet katkısı uygulaması ve artan fon getirilerinin etkisiyle toplam birikimlerin tarihi bir seviyeye ulaştığı ifade edilirken, emeklilik fonlarının sermaye piyasalarının derinleşmesine ve sürdürülebilir yatırımların finansmanına sağladığı katkıya dikkat çekildi.

“YÜZDE 30 DEVLET KATKISI TASARRUF BİLİNCİNİ GÜÇLENDİRİYOR”

TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, BES'in Türkiye ekonomisi içerisindeki konumunun güçlendiğini belirterek şu değerlendirmelerde bulundu:

“Bireysel emeklilik sistemi, 22 yıllık süreç içerisinde ülkemizin uzun vadeli tasarruf mimarisinin temel bileşenlerinden biri haline geldi. Toplam fon büyüklüğünün 2 trilyon TL'yi aşması,



Özgür Obalı

katılımcıların sisteme duyduğu güvenin ve sektörün sürdürülebilir büyüme dinamiklerinin açık bir yansıması. Yüzde 30'luk devlet katkısı uygulaması ise uzun vadeli tasarruf bilincinin güçlendirilmesinde sistemin en önemli teşvik mekanizması olmaya devam ediyor.”

Obalı, sektörün önümüzdeki dönemde dijitalleşme, kullanıcı odaklı hizmetlerin ve kişiye özel çözümlerin geliştirilmesi yoluyla sistemin erişilebilirliğini artırmayı hedeflediğini ifade etti. Özellikle finansal okuryazarlık çalışmaları ve paydaşlarla yürütülen iş birliklerinin BES'in kapsayıcı yapısını güçlendireceğini belirtti.

KRİTİK ROLÜ VAR

TSB açıklamasında, BES'in hem bireylerin emeklilik döneminde finansal güvenliğini artıran hem de ekonomiye uzun vadeli ve istikrarlı fon sağlayan bir yapı olarak Türkiye'nin sürdürülebilir büyüme stratejileri açısından kritik rol üstlendiği vurgulandı.

Ayrıca, 2026 ve sonrasında yönelik olarak BES'in toplum tabanına yayılması ve sistemde daha uzun süre kalmayı teşvik etmeye yönelik yeniliklerle gelişmeye devam edeceği, bununla birlikte hayata geçirilmesi planlanan tamamlayıcı emeklilik sisteminin (TES) uzun vadeli tasarrufların güçlendirilmesine ve emeklilik ekosisteminin bütüncül biçimde desteklenmesine önemli katkı sunmasının beklendiği ifade edildi.





KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com



Zeren Zeynep Eröktem Bal



Zeliha Ersen Altınok

DASK Genel Sekreterliği'ne DENEYİMLİ İSİM

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) Genel Sekreterliği görevine, sigorta sektörünün deneyimli isimlerinden Balkır Demirkan atandı. 8 Aralık 2025 itibarıyla göreve başlayan Demirkan, DASK'ın yürüttüğü afet sigortacılığı çalışmalarına yeni bir vizyon kazandırmayı hedefliyor.

Balkır Demirkan, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Maliye Bölümü'nden 1997 yılında mezun olduktan sonra Yıldız Teknik Üniversitesi'nde İşletme Yönetimi (MBA) yüksek lisansını 2005 yılında tamamladı. 1998-2002 yılları arasında İktisat Bankası'nda müfettiş olarak görev yapan Demirkan, 2002 yılında AXA Sigorta'da sektöre adım atarak sigortacılık kariyerine başladı. AXA Sigorta'da İç Denetim, Hasar, Bireysel Teknik ve Teknik Operasyonlar gibi birimlerde görev alarak önemli sorumluluklar üstlendi ve Genişletilmiş İcra Kurulu'nda yer aldı.

AXA Sigorta'daki görevlerinin ardından Ethica Sigorta ve Ray Sigorta'da Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonlarında bulundu. Demirkan, Türkiye Sigorta Birliği'nde Genel Sekreter Yardımcısı olarak görev yaptığı dönemde sektörün teknik



Balkır Demirkan

çalışmalarına aktif katkı sundu. Kaza sigortaları, doğrudan tazmin ve kötü riskler gibi kritik alanlardaki komite çalışmalarında sorumluluk aldı ve sektör genelinde uygulamalara yön veren projelerde yer aldı.

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nda (TSEV) kaza sigortaları ve fiyatlandırma konularında eğitimler veren Demirkan, bazı üniversitelerde de konuk konuşmacı olarak sunumlar yapıyor.

Dijital sigortacılık, hasar süreçleri ve yapay zekâ uygulamalarına ilişkin çeşitli makaleleri bulunan Balkır Demirkan'ın "Sigorta Teknik" isimli blogu 80 bini aşkın okunma sayısına ulaşmış durumda.

AgeSA, Aksigorta ve Medisa'da üst düzey görev değişiklikleri

Sabancı Topluluğu'nun sigorta şirketlerinde üst düzey görev değişiklikleri oldu.

Aksigorta'da Hasar ve Hukuk Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütmekte olan Soner Akkaya, bu görevinden ayrıldı. Aksigorta'da Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürüten Zeren Zeynep Eröktem Bal, 1 Ocak 2026 itibarıyla geçerli olmak üzere Soner Akkaya'dan bu görevi devraldı.

AgeSA'da Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Zeliha Ersen Altınok ise AgeSA, Aksigorta ve Medisa şirketlerinin Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine getirildi.

Remed Assistance, satış yönetimini güçlendirdi

Remed Assistance; araç, konut, seyahat ve sağlık alanında Türkiye ve global pazarda büyümeye devam ediyor. Bu büyümeye paralel olarak yapılan organizasyonel düzenleme doğrultusunda Sunay Koray, Remed Assistance Türkiye Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Sunay Koray, yeni görevinde müşteri sadakat ve memnuniyetini artırmak, iş birliği fırsatı yaratmak, sadakat projeleri oluşturmak ve satış organizasyonunu geliştirmek gibi konular dahil olmak üzere şirketin tüm satış faaliyetlerine liderlik edecek.



Sunay Koray

WSpark 2026:

“Yılın Parıldayanları Ödülleri”

başvuruları başladı

Finans, teknoloji ve sigorta sektörlerinde hayata geçirilmiş yenilikçi, etki üretip değer yaratan projeleri görünür kılmak amacıyla düzenlenen WSpark, bu projelerde aktif rol alan kadın profesyonelleri ve bu başarıları mümkün kılan kurumları birlikte onurlandırıyor.

WSpark, unvanlardan bağımsız olarak üretilen değeri, yaratılan etkiyi ve iş birliğini odağına alan, proje odaklı ve kapsayıcı bir platform olarak konumlanıyor. Yarışmaya, 1 Ocak 2024 – 31 Aralık 2025 tarihleri arasında hayata geçirilmiş projelerle başvuru yapılabilir. Başvurular 1 Ocak – 28 Şubat 2026 tarihleri arasında kabul ediliyor.

“YARIN İÇİN PARLIYORUZ”

Bu yıl “Yarın için Parlıyoruz” ana temasıyla düzenlenen WSpark 2026’da projeler; kurumsal kapsayıcılık, eşit fırsatlar, iş birliği ve sürdürülebilir etki gibi değerlerle birlikte değerlendirilecek. WSpark Yarışma Koordinatörü ve NovaForm Danışmanlık Kurucusu Tülin Çakmak, yarışmanın yaklaşımını şöyle özetliyor:



Tülin Çakmak

“WSpark, 2020 yılında bir araştırma olarak yola çıktı. Amacımız, iş dünyasında değer yaratan projeleri ve bu projelerin arkasındaki emeği görünür kılmaktır. 2024 yılı itibarıyla WSpark, bu yolculuğunu bir ödül programı olarak sürdürüyor. Unvanlara değil; üretilen değere, yaratılan etkiye ve birlikte başarıma kültürüne odaklanıyoruz. Tüm sektörü, projeleriyle bu dönüşümün bir parçası olmaya davet ediyoruz.”

BAŞVURU KOŞULLARI, KATEGORİLER, KRİTERLER

Başvurular; finans, teknoloji ve sigorta sektörlerinde faaliyet gösteren ya da bu sektörlerle ortak proje geliştiren kuruluşlarda görev yapan, 45 yaş ve altı, en az 5 yıl iş deneyimine sahip, orta düzey unvan seviyesinde görev alan (yarışma üst düzey yönetici başvurusuna kapalıdır) kadın profesyonellere açık. Ayrıca, bilgi birikimi ve uzmanlığıyla proje başarısına anlamlı katkı yapan kadın profesyoneller “Tecrübesiyle Parıldayanlar” kategorisinde onurlandırılıyor. Bu kategori 45 yaş üstüne de açık.

WSpark 2026’nın ödül kategorileri şöyle sıralanıyor: İnovasyonun Parıldayanı, Yenilikçi Çözümün Parıldayanı, Etkiyle Parıldayan, Dijital Dönüşümün Parıldayanı, Girişimcilik Parıldayanı, Sinerjiyle Parıldayan ve Tecrübesiyle Parıldayan.

Her kategoride, kadın profesyonelin katkısıyla bu başarıyı mümkün kılan kurumun rolü birlikte değerlendiriliyor. Başvuru yapılan projeler, finans ve teknoloji dünyasının önde gelen isimlerinden oluşan jüri tarafından iki aşamalı bir değerlendirme sürecinden geçirilecek.

WSpark 2026 Seçici Kurulu şu isimlerden oluşuyor: Digital Spark Consultancy Kurucusu Demirhan Şener, SystemOptima Danışmanı Dilek Duman, Aktif Bank Müşteri Deneyimi ve İletişim Grup Başkanı Gamze Gürkan Numanoglu, Lumian Danışma Kurulu Üyesi İdil Dorsan, TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Tombalak, Akıllı Yaşam Dergisi Yayın Koordinatörü Özlem K. Bayburs, RoofStacks COO’su Reha Emekli, İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Selim Yazıcı ile KPMG Türkiye Fintech ve Dijital Finans Lideri, Şirket Ortağı Sinem Cantürk.

Başvurular ve detaylı bilgi için wspark.com.tr adresi ziyaret edilebilir.

Dijital Doktorum

ek paketlerle güçlendi



Allianz Türkiye, Dijital Doktorum Sağlık Sigortası'nın kapsamını yenileyerek uzaktan doktor muayenesinin yanı sıra beslenme ve diyet, psikoloji ve fizyoterapi alanlarındaki dijital sağlık destek hizmetlerini genişletti...

Allianz Türkiye, dijital sağlık ve sağlık destek hizmetlerini müşterilerinin ihtiyaçlarına göre genişletmeye devam ediyor. Poliçe sahiplerine bulundukları yerden sağlık uzmanlarıyla online görüşme imkanı sunan Dijital Doktorum Sağlık Sigortası'nın kapsamını yeni ihtiyaçlar doğrultusunda yeniden yapılandıran Allianz Türkiye, uzaktan doktor muayenesinin yanı sıra beslenme ve diyet, psikoloji ve fizyoterapi branşlarında sunduğu sağlık destek hizmetlerini de zenginleştiriyor.

ESNEK PAKETLER

Beslenme ve diyet, psikoloji ve fizyoterapi branşlarına yönelik artan talep üzerine mevcut hizmetlerini güncelleyen Allianz Türkiye, hazırladığı yeni paketlerle sağlık müşterilerine esnek seçenekler sunuyor.

Farklı bütçelere hitap eden bir alternatif olarak öne çıkan Dijital Doktorum Sağlık Sigortası'na eklenen yeni paketle, yıllık olarak 11 farklı branşta geçerli 3 adet uzaktan doktor muayenesi ve beslenme ve diyet, psikoloji ve fizyoterapi branşlarında geçerli 3 adet sağlık destek hizmetlerinden faydalanma fırsatı sunuluyor.

İkinci paketi tercih edenlerse aynı hizmetlerden poliçe kapsamı ve özel şartlar dahilinde, yılda 3 yerine 8 adede kadar

faydalanma imkanına sahip oluyor. Böylece ihtiyaç ve tercihlere göre uzaktan doktor ve sağlık destek hizmetlerinden ayrı ayrı ve poliçede tanımlanan adetler dahilinde faydalanılabiliyor.

11 FARKLI BRANŞTA UZAKTAN MUAYENE

Allianz Dijital Sağlık Hizmetleri; çocuk sağlığı ve hastalıkları, dermatoloji, fiziksel tıp ve rehabilitasyon, genel cerrahi, göğüs hastalıkları, göz hastalıkları, iç hastalıkları, kardiyoloji, kulak burun boğaz hastalıkları, kadın hastalıkları ve doğum, üroloji olmak üzere 11 farklı branşta online muayene hizmeti veriyor. Böylelikle Allianz sağlık sigortası sahipleri diledikleri yerden doktora ulaşarak online görüntülü muayene olabiliyor.

Hizmet kapsamında doktorlar, ilgili mevzuat ve uzaktan sağlık hizmetleri kapsamında ve tıbbi olarak gerekli görülen hallerde teşhis koyabiliyor, reçete yazabiliyor. Müşterilerini sağlıklı yaşam yolculuklarında da destekleyen Allianz Türkiye, online doktor görüşmelerine ek olarak beslenme ve diyet, psikoloji ve fizyoterapi branşlarında uzmanlarla online görüşme imkanı sunuyor.

AYNI GÜN İÇİNDE KOLAY RANDEVU

Dakikalar içinde satın alınabilen ve pek çok bütçeye hitap eden bir alternatif olarak öne çıkan Dijital Doktorum Sağlık Sigortası, doktor muayenesi ve sağlık destek uzmanlarıyla görüşmeye ek olarak 7/24 Dr. Allianz danışmanlık hizmetine erişim, ambulans hizmeti ve acil durum teminatları gibi haklar da sunuyor. Randevular aynı gün içerisinde, uzmanların müsait randevu saatlerine göre planlanabiliyor.

Ayrıca sigortalılar ürünindeki haklarının tamamını kullandıklarında sağlık destek hizmetlerinden belirlenen koşullar çerçevesinde indirimli olarak faydalanmaya devam edebiliyor. 

Sorulacak **doktor** sayısı arttı, görüşme süreleri uzadı

MAPFRE Sigorta, “Bi’ Doktora Sor” uygulamasının hizmet kalitesini artırmak ve müşteri memnuniyetini daha da ileri taşımak amacıyla Eczacıbaşı Evital ile stratejik bir iş birliği başlattı. Yeni dönemde uygulamaya e-reçete imkanı gelirken, hekim kadrosu genişledi, görüşme süreleri de uzadı...

MAPFRE Sigorta, online tıbbi danışmanlık hizmeti “Bi’ Doktora Sor” uygulamasının teknik altyapısını güçlendirmek ve müşteri memnuniyetini daha da artırmak amacıyla Eczacıbaşı Evital ile stratejik bir iş birliğine imza attı. Uygulama, güçlenen teknolojik altyapısı, e-reçete imkanı, genişleyen hekim kadrosu ve uzayan görüşme süreleriyle müşteri deneyimini en üst seviyeye taşımayı hedefliyor.

Yeni dönemde “Bi’ Doktora Sor”, sağlık hizmetlerine erişimi daha pratik ve kesintisiz hale getiren yeni özelliklerle kullanıcılara sunulacak. Görüşmeler sırasında evrak yükleme özelliği sayesinde e-Nabız üzerinden alınan sağlık belgeleri sisteme aktarılabilir. Hekimler de görüşmeler sırasında e-reçete düzenleyebilecek. Bununla birlikte, her görüşme sonrasında devreye alınan anket sistemiyle müşteri memnuniyeti ve NPS skorları düzenli olarak ölçümlenecek. Elde edilen geri bildirimler, hizmet kalitesinin sürekli olarak izlenmesine ve geliştirilmesine katkı sağlayacak.

Teknik altyapıdaki bu gelişmelere paralel olarak uygulama kapsamında sunulan sağlık hizmetlerinin kapsamı da genişletildi. Halihazırda 15 branşta 28 hekimle sunulan hizmetin kapsamı ilk aşamada 39 hekime yükseltildi. Psikolog seans süreleri 20 dakikadan 40 dakikaya çıkarılırken, çocuk ve ergen alanlarında uzmanlaşmış psikologlar da hizmet kapsamına dahil edildi.



Önümüzdeki dönemde ayrıca, randevu süreçlerini daha kolay ve şeffaf hale getirecek yeni adımların hayata geçirilmesi planlanıyor. Bu kapsamda müşterilere, randevu oluşturulduğunda ve randevuya 24 saat kala SMS ile hatırlatma yapılacak, iptal veya değişiklik durumlarında da bilgilendirme mesajları iletilecek.

DEĞER ÜRETMEYE DEVAM

MAPFRE Sigorta Bireysel Sigortalar Teknik Genel Müdür Yardımcısı Mahmut Emre Bayram, “Eczacıbaşı Evital ile hayata geçirdiğimiz bu iş birliği, dijital sağlık alanında daha güçlü bir altyapı ve daha kapsayıcı bir hizmet modeliyle deneyim sunma hedefimizin önemli bir adımı. Önümüzdeki dönemde de müşterilerimizin yaşam kalitesini destekleyen çözümlerimizle, dijital sağlık alanında değer üretmeye devam edeceğiz” diyor.

Eczacıbaşı Evital Genel Müdürü Berk Boyacıgil de iş birliğini şu sözlerle değerlendiriyor: “Bu iş birliği sigortalıların sağlık ihtiyaçlarına daha kapsamlı çözümler sunulmasını sağlarken, Evital’in sigorta sektöründe güvenilir bir dijital sağlık partneri olarak konumlanmasını da destekliyor. Hedefimiz, dijital sağlık çözümleriyle sürdürülebilir ve güçlü bir sağlık ekosistemi oluşturmak.”



BEREKET SİGORTA'dan geliştirilmiş dijital deneyim

Bereket Sigorta, yenilediği altyapısıyla satın alma sürecindeki adımları sadeleştirip ürün çeşitliliğini artırdı. Dijital deneyim de daha hızlı ve anlaşılır bir yapıya kavuşturuldu. Böylece kullanıcılar, ihtiyaç duydukları sigorta ürünlerine zaman ve mekandan bağımsız olarak güvenle erişebiliyor..

Bereket Sigorta Grubu, dijital dönüşüm çalışmalarını hızlandırarak müşterilerine daha hızlı, kolay ve erişilebilir hizmet sunmak amacıyla birçok sigorta ürününü web sitesi ve mobil uygulama üzerinden satışa hazır hale getirdi. Şirketin dijital platformlarında kasko, konut, DASK, seyahat sağlık, ferdi kaza, bireysel emeklilik gibi ürünlerin satışı yapılıyor. Kullanıcı dostu ara yüzler sayesinde ürünlere ilişkin teminat kapsamı, fiyat bilgileri ve tüm detaylar kolayca görüntülenebiliyor.

Bereket Sigorta Grubu, 2020 yılından bu yana sürdürdüğü online satış altyapısını sürekli geliştirerek dijital kanallarında daha kapsamlı ve kesintisiz bir hizmet sunmayı hedefliyor.

Bereket Mobil uygulaması, şirketin müşteri deneyimini merkeze alan dijitalleşme vizyonunun önemli bir parçası olarak öne çıkıyor. Güncel teknolojilerle geliştirilen uygulama, sigorta işlemlerinin minimum adımda, hızlı ve kesintisiz şekilde tamamlanmasına imkan tanıyor. Akıllı yönlendirmeler, sade tasarım ve optimize edilmiş işlem akışları sayesinde poliçe satın alma, poliçe yönetimi ve hasar süreçleri kullanıcılar için daha anlaşılır ve erişilebilir hale geliyor.

Bereket Mobil üzerinden kullanıcılar poliçe satın alma ve yönetme işlemlerinin yanı sıra poliçeleri kapsamında sunulan ücretsiz asistans hizmetlerine ilişkin detaylı bilgilere erişebi-



Faruk Gökçen

liyor. Mobil uygulama aracılığıyla zaman ve mekandan bağımsız şekilde randevu oluşturulabiliyor, hizmetlerden hızlı ve kolay bir şekilde faydalanılabiliyor.

Dijitalleşme vizyonunun merkezinde hız, erişilebilirlik ve kullanıcı memnuniyetini artırma hedeflerinin bulunduğu vurgulayan Bereket Sigorta Genel Müdürü Faruk Gökçen, dijital platformla birlikte hizmet kalitesini daha da yükseltmeyi amaçladıklarını ifade ediyor.

Gökçen, “Web sitemiz ve mobil uygulamamız üzerinden sunduğumuz bu kullanıcı dostu deneyim, sigortalıların hayatını kolaylaştırırken şirketimizin sektördeki yenilikçi yaklaşımını da güçlendiriyor” diyor.

TARIM KREDİ’NİN YIL SONU VİZYONUNA DESTEK

Bereket Sigorta Grubu, iştiraki olduğu Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri tarafından Antalya’da düzenlenen 2025 yıl sonu değerlendirme toplantısına üst düzey katılım sağladı. Tarım Kredi ekosisteminin kooperatifleri ve grup şirketlerini bir araya getiren toplantıda yıl içindeki faaliyetler, üretici odaklı hizmetler değerlendirildi. Bölge birlikleri, kooperatif temsilcileri ve iştirak şirket yöneticilerinin katılımıyla gerçekleşen oturumlarda saha deneyimleri ve stratejik öncelikler ele alındı. Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Genel Müdürü Hüseyin Aydın, kooperatifçilik modelinin güçlendirilmesi,



üreticinin desteklenmesi ve grup şirketlerinin verimlilik odaklı faaliyetleri hakkında önemli mesajlar paylaştı. ©

Kasko, Sağlık ve Trafik Sigortalarında Peşin Fiyatına **Taksit Avantajları!**



Kasko ve
sağlık sigortalarında

12 taksit



Trafik sigortasında

10 taksit



Son Gün:

**31 Mart
2026**



Detaylı bilgi için
QR kodu okutun.

*Taksit kampanyası sadece anlaşmalı kredi kartları için geçerlidir.

DÜNYA EKRANI

2026, reasüransta alıcıların yılı olabilir

Dünyanın önde gelen kredi derecelendirme kuruluşlarından Moody's, yüksek sermaye seviyesi ve sınırlı büyük hasarların etkisiyle katastrofik reasürans fiyatlarının 2026'da yaklaşık yüzde 15 gerileyebileceğini öngörüyor.

ABD, Karayip ülkeleri ve Orta Amerika için büyük hasarlara yol açabilen kasırgaların olduğu ana bölge olan Atlantik'te, sakin geçen kasırga sezonu sonrası arz-talep dengesinin, reasürans koruması satın alan şirketler lehine şekillendiği belirtiliyor. Buna karşın talep tarafı güçlü kalmaya devam ediyor.

MOODY'S RATINGS

Moody's'e göre sigorta şirketleri, artan yeniden inşaa maliyetleri ve volatilitiyi azaltma ihtiyacı nedeniyle daha fazla reasürans limiti satın almaya odaklanıyor. 2025'in, küresel sigortalı afet hasarlarının üst üste altıncı kez 100 milyar doların üzerine çıktığı bir yıl olması da bu talebi destekliyor.

Moody's, fiyatlardaki düşüşe rağmen risk aralı getirilerin hala cazip olduğunu vurguluyor. Reasürans sermayesinin zayıflamadığına, katastrofik tahvillere yönelik alternatif sermaye girişlerinin rekor seviyelerde olduğuna dikkat çekiliyor.

2026'da genel şartların büyük ölçüde korunması beklenirken, bazı alanlarda sınırlı bir gevşeme sinyali de veriliyor.



TESLA, SİGORTAYI YAN İŞ OLMAKTAN ÇIKARIYOR

Tesla, sigortacılığı artık araç satışının yanında duran bir ek hizmet olarak değil, şirketin merkezine yerleşen entegre bir faaliyet alanı olarak ele alıyor.

Yazılım, hasar yönetimi ve hukuki süreçler aynı yapı altında toplanırken, sigorta, doğrudan Tesla'nın araçları, verisi ve onarım ağıyla bağlantılı bir ekosisteme dönüştürülüyor. Şirketin hedefi, daha hızlı süreçler, daha sıkı maliyet kontrolü ve baştan sona kusursuz bir müşteri deneyimi sunmak.

Bu yeni yaklaşımda sigorta, klasik anlamıyla bir poliçe ürününden ziyade bir yazılım bileşeni olarak görülüyor. Tekliften fiyatlamaya, poliçe yönetiminden tahsilata kadar tüm adımlar Tesla uygulaması üzerinden yürütülüyor. Gerçek zamanlı araç verileri, telematik sistemler ve yapay zekâ destekli karar motorları sayesinde risk analizi sabit kurallara değil, sürekli güncellenen dinamik verilere dayanıyor.

Hasar ve onarım tarafı ise Tesla'nın en fazla kontrol etmek istediği alanlardan biri. Robotaksi filoları da dahil olmak üzere hasar süreçleri, rezerv hesaplamaları ve dava yönetimi büyük ölçüde şirket içinde tutuluyor. Tesla'nın kendi çarpışma merkezleriyle sigorta ortaklarını entegre etmesi, onarım sürelerini kısaltmayı, hasar şiddetini düşürmeyi ve toplam maliyeti azaltmayı amaçlıyor.

Ping An, Shenzen'deki ilk hastanesini açtı

Çin'in en büyük sigorta gruplarından Ping An, sağlık tarafındaki entegrasyon stratejisini somut bir adımla güçlendirdi. Grup, Shenzhen'de doğrudan kendi işlettiği ilk rehabilitasyon hastanesini hizmete açtı.

Shenzhen Beiji Rehabilitasyon Hastanesi, Büyük Körfez Bölgesi'nde hızla artan rehabilitasyon talebine yanıt vermeyi amaçlıyor ve yıllık yaklaşık 100 bin hastaya hizmet verecek kapasiteyle konumlanıyor.



2026'DA SİBER GÜVENLİK HARCAMALARI ARTACAK

Marsh'ın yayınladığı yeni araştırmaya göre, dünya genelindeki kuruluşların yaklaşık üçte ikisi, 2026 yılında siber güvenlik yatırımlarını artırmayı planlıyor.

20 ülkeden 2 bin 200'den fazla siber risk yöneticisinin katıldığı çalışma, artan fidye yazılımı saldırıları, veri ihlalleri ve tedarik zinciri kaynaklı risklerin kurumları daha yüksek bütçelere yönelttiğini gösteriyor.

Araştırma, kuruluşların yüzde 75'inin mevcut siber risk yönetimi yaklaşımlarına güvendiğini ortaya koysa da bölgesel farklar dikkat çekiyor. Güven düzeyi Hindistan, Ortadoğu ve Afrika'da daha yüksekken, Asya ülkelerinde belirgin şekilde daha düşük.

2026 için planlanan yatırımların odağında ise siber güvenlik teknolojileri, olaylara hazırlık ve nitelikli insan kaynağı bulunuyor. Kuruluşların yüzde 26'sı bütçesini en az yüzde 25 artırmayı hedefliyor.

Öte yandan, siber risklerin önemli bir bölümü artık şirket sınırlarının dışından geliyor. Marsh verilerine göre kuruluşların yüzde 70'i, son 1 yıl içinde en az bir ciddi üçüncü taraf kaynaklı siber olay yaşadı. Fidye yazılımları ve gizlilik ihlalleri en kritik tehditler arasında yer alırken, sigorta ve risk yönetimi perspektifinden bakıldığında siber dayanıklılığın yalnızca teknoloji değil, tedarik zinciri ve yönetim meselesi haline geldiği görülüyor.



Allianz'da yapay zekâ etkisi: Çağrı merkezleri küçülüyor

Dünyanın en büyük ve en köklü sigorta şirketlerinden Allianz, yapay zekâ ve otomasyon odaklı dönüşümünün bir sonucu olarak seyahat sigortası iştiraki Allianz Partners'ta önemli bir istihdam azaltımına hazırlanıyor.

Reuters'ın verdiği bilgilere göre, önümüzdeki 12-18 ay içinde bin 500 ila bin 800 pozisyonun kapatılması gündemde. Kesintilerin odağında ise ağırlıklı olarak Avrupa'daki çağrı merkezi operasyonları yer alıyor. Özellikle müşteri aramaları ve hasar bildirimlerinin telefonla yürütüldüğü birimler bu değişimden doğrudan etkilenecek.

Allianz Partners bünyesinde yaklaşık 22 bin 600 kişi çalışıyor. Bunların 14 bine yakınının çağrı merkezi ve benzeri operasyonel rollerde görev yapması, alınan kararın geçici değil yapısal bir dönüşüme işaret ettiğini gösteriyor. Şirket, manuel iş yüküne dayalı süreçlerin yapay zekâ destekli



sistemlerle yeniden tasarlanmasının kaçınılmaz hale geldiğini açıkça dile getiriyor.

Allianz, işten çıkışlara ilişkin kesin sayı bildirme konusunda temkinli davranırken, sürecin çalışan temsilcileriyle yürütülen gizli müzakereler çerçevesinde ele alındığını belirtiyor.

Bu adım, sigorta sektöründe yapay zekânın verimlilik artışı sağlarken istihdam yapısını da köklü biçimde dönüştürmeye başladığının güçlü bir göstergesi olarak görülüyor. Benzer baskıların, önümüzdeki dönemde diğer küresel sigorta gruplarında da gündeme gelmesi bekleniyor.

"TÜRKİYE 2026'da yüzde 3.5 büyüyebilir"

Allianz Trade, 2025 yılının son Ekonomik Görünüm Raporu'nu yayınladı. Küresel büyümenin bu yıl yüzde 3 olması bekleniyor. Bu yılı yüzde 3.4 ile dünya ortalamasının üzerinde kapatacak olan Türkiye'nin ise 2026'da yüzde 3.5 büyüyeceği tahmin ediliyor...

Ticari alacak sigortasında dünya lideri Allianz Trade, 2025 yılının son Ekonomik Görünüm Raporu'nu "Küresel Ekonomi Büyümeye Devam Ediyor" başlığı altında yayınladı. Rapora göre, 2025 yılındaki yüzde 3'lük güçlü büyümenin ardından, 2026'da yüzde 2.9, 2027'de ise yüzde 2.8 büyüme öngörülüyor. ABD ve Çin'de 2025 yılından gelen güçlü büyüme etkisinin bu yıl da devam etmesi bekleniyor.

2025 yılı son çeyrek Ekonomik Görünüm Raporu'nda, ABD ekonomisinde büyümenin iki ayrı hızda ilerlediği belirtiliyor. Rapora göre ticaret savaşlarının ABD'de büyüme üzerindeki negatif etkisi ise azalıyor. Allianz Trade ekonomistleri, ticaret savaşının büyüme etkisinin sadece -0.6 puanla ilk tahminlerden daha hafif gerçekleşmesini bekliyor. Tüketim harcamalarının beklenenden daha dirençli olması, daha yüksek kredi dürtüsü ve yapay zekânın olumlu etkisiyle ekonomistler, 2026 yılı tahminlerini yüzde 2.5 olarak yukarı yönde revize ettiklerini belirtiyor.

TÜRKİYE EKONOMİSİ CANLILIĞINI KORUYOR

Allianz Trade Ekonomik Görünüm Raporu'nda, Türkiye ekonomisinin 2025 yılında yüzde 3.4, 2026'da yüzde 3.5, 2027'de ise yüzde 3.8 oranında büyümesinin talep edemeyecek yer veriliyor. Bu görünümün, iç talebin ve ekonomik aktivitenin canlılığını koruduğuna işaret ediliyor.

Türkiye'nin büyüme performansının potansiyeline yakın seyrettiği belirtiliyor ve enflasyonun kademeli bir düşüşle 2026'da



Allianz



Allianz Trade

yüzde 25.1'e, 2027'de ise yüzde 15.7'ye gerilemesi öngörülüyor.

Öte yandan, gelişmekte olan piyasaların gelişmeleri sadece kenardan izlemekle kalmadığı, genel olarak direnç göstermeye ve gelişmiş piyasalara göre daha olumlu bir döngüden yararlanmaya devam ederken sağlam dış pozisyonlarını da korudukları belirtiliyor.

Gelişmekte olan piyasaların çoğunun dış pozisyonlarının sağlam durumda olduğu, ABD Doları'nın değerinin düşmesinin ve FED'in gevşeme döngüsünün desteğinin birçok gelişmekte olan piyasanın merkez bankalarının 2025 yılında beklenenden daha fazla faiz indirmesine olanak sağladığı da rapordaki değerlendirmeler arasında.

Hindistan, Endonezya, Romanya, Rusya veya Tayvan gibi bazı ülkelerin ise ilerleyen dönemde büyümede ivme kaybıyla karşı

karşıya kalabileceğine dikkat çekiliyor. Diğer yandan Arjantin, Şili, Kolombiya, Endonezya, Filipinler, Romanya, Türkiye gibi bazı ülkelerde cari açıkların genişlemeye devam ettiği, Suudi Arabistan, Çek Cumhuriyeti, Polonya gibi diğerlerinde ise fazlaların açığa dönüştüğü ve bunun da yakından izlenmesi gereken bir durum olduğu vurgulanıyor.

Ekonomistler, büyümenin Çin'de ise beklenenden daha güçlü dış talep ve zayıf ithalat sayesinde beklentileri aştığını vurguluyor. Bu artışın, yılın ilk yarısında ABD'den gelen ön alımlar, gümrük vergilerini aşmak için stratejik rota değişiklikleri, dünyanın geri kalanında pazar paylarının genişletilmesi, zayıf para birimi ve rekabetçi fiyatlar tarafından desteklenmesinden kaynaklandığı raporda verilen bilgiler arasında.



Bir yeni yıl daha...
Yeni umutlar, yeni hedefler ve güvenle atılan adımlar.

Sigorta; hayatın belirsizliklerine karşı yanımızda.
Bireysel Emeklilik Sistemi ise geleceğe uzanan bir birikim köprüsü.

Türkiye Sigorta Birliği olarak, bireylerin ve ülkemizin yarınlarını güvence altına alan bu güçlü yapıyı daha da ileriye taşımaya kararlıyız.

Yeni yılın tüm vatandaşlarımıza sağlık, bereket ve güven getirmesini diliyoruz.

Türkiye Sigorta Birliği



Elektrikli Araç Kaskonuz varsa, elektrikli aracınız koruma altında!

Elektrikli Araç Kasko Sigortanızı yaptırın,
%100 elektrikli araçlara özel teminatlardan yararlanın.
Satış kanallarımızdan hemen teklif alın, yola güvenle çıkın.

0850  724 0850
www.anadolusigorta.com.tr

