

TÜRKİYE SİGORTA'nın metal yakalıları iş başında!



Neova Sigorta Londra'dan
dünyaya açılıyor

Quick Sigorta
8 yaşında!

Fibasigorta'dan gömülü
sigortacılıkta yeni bir sayfa

Seçimler
büyük fark yaratır.
Sigorta
fark yaratır.



ERİŞİM MEDYA RADYO
TELEVİZYON VE
DERGİ YAYINCILIK ADINA
İMTİYAZ SAHİBİ VE
SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Kayhan Öztürk

kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Bariş Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin

acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER

Özlem Bayburs

obayburs@akilliyasamdergisi.com

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



2025'in ilk çeyrek karnesi ve dijitalleşme rüzgarı

Sigorta sektörünün 2025 yılı ilk çeyrek performansı açıklandı. Şirket bazında kamuoyuyla paylaşılan veriler, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen'in açıklamalarıyla netlik kazandı. Buna göre sektör, 2025'in ilk çeyreğinde 303 milyar TL prim üretti. Bu tutar, geçen yılın aynı döneminde 200 milyar TL idi. Yani sektörde yıllık bazda yüzde 52 prim artışı söz konusu.

Başkan Gülen, aktif büyüklük ve teknik kârlılık kalemlerinde ise prim üretimini kadar hızlı bir artış olmadığını belirtiyor. Sektörün aktif büyüklüğü 2024 yılı sonundaki 2.3 trilyon TL'den, 2025 ilk çeyrek itibarıyla 2.6 trilyon TL'ye

yükselmiş durumda. Bu da geçen yılın ilk çeyreğine kıyasla yüzde 57 artış anlamına geliyor. Buna karşılık teknik kârlılıktaki artış ise bu oranların biraz altında kalarak yüzde 38 civarında gerçekleşmiş.

Teknik kârlılık, sigorta faaliyetlerinden elde edilen gelirler ile bu faaliyetlere ilişkin giderlerin karşılaştırılması sonucu elde edilen asıl performansa işaret eder. Yani sektörde günün sonunda bakılması gereken en gerçekçi kârlılığı temsil eder.

2025'in ilk çeyrek verileri, birçok olağanüstü siyasi ve ekonomik gelişmeye rağmen olumlu bir tablo çiziyor. Ancak Türkiye ekonomisinde önemli dalgalanmalara yol açan 19 Mart başlangıçlı operasyonların etkilerinin ikinci çeyrek verilerine daha belirgin şekilde yansıtacağı aşikar.

Bu sayımızda sigorta sektörünün dijital dönüşümüne yakından bakıyoruz. Türkiye Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Çiğdem Kılıç, dijitalleşme vizyonlarını ve geleceğe dönük teknoloji yatırımlarını bizlerle paylaştı. Kılıç, manuel iş süreçlerini robotlara devrederek 68 kişilik insan kaynağını daha stratejik alanlara yönlendirdiklerini ifade ediyor.

Sektörde "metal yakalılar" diye tabir edilen robot yazılımlar, giderek daha fazla şirket tarafından kullanılmaya başladı. Türkiye Sigorta da bu alanda öncü örneklerden biri olarak öne çıkıyor. Her ne kadar teknolojiyle ileri yaşlarda tanışmış bizim gibi X kuşağı için biraz soğuk gelse de bu yaklaşım geleceğin kaçınılmaz iş modeli olarak dikkat çekiyor. Bu dönüşümde erken yol alan şirketler avantaj kazanacak gibi görünüyor.

Bu ayki konularımızdan biri de 2 yıl gibi kısa bir sürede 400 bin aktif poliçeye ulaşan Fibasigorta oldu. Genel Müdür Yardımcısı Erkin Gürel, şirketin "gömülü sigortacılık" anlayışını, dijital satış kanallarını ve yapay zekâ destekli ürünlerini dergimize anlattı.

İyi okumalar dileriz.

Bariş Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

HAZİRAN 2025



22

KAPAK

Türkiye Sigorta'nın metal yakalıları iş başında!

Türkiye Sigorta, manuel iş süreçlerini robotlara devrederek 68 kişilik insan gücünü daha stratejik alanlara yönlendirdi. Şirketin dijitalleşme vizyonunu ve geleceğe yönelik teknoloji yatırımlarını Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Çiğdem Kılıç ile konuştuk...

14

Neova Sigorta dünyaya açılıyor

Neova Sigorta, dünyanın en prestijli sigorta piyasası Lloyd's of London'a "sermaye sağlayıcısı" olarak kabul edildi.



15

Unico Sigorta, TSS'de Tur Medical ile iş birliği yaptı

Kritik Hastalıklar Sigortası'yla sağlık sigortalarında bir çıkış yapan Unico Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası alanında Tur Medical ile ortaklık kurarak hizmet ağını genişletiyor...

16

2025'e güçlü başlayan AHE, aktif büyüklükte 289 milyar TL'yi aştı

18

Quick Sigorta'dan model proje: Eğitimle güçlenen gelecek

20

Quick Sigorta, 8. yılını acenteleriyle birlikte Gaziantep'te kutladı

26

Anadolu Sigorta sağlıkta yükseldi, kârlılıkta zirve yaptı

28

Fibasigorta, gömülü sigortacılıkta yeni bir sayfa açıyor

32

AXA TÜRKİYE, mobilitenin geleceğine ışık tutuyor

33

BNP Paribas Cardif'ten sürdürülebilir bir gelecek için yeni bir fon

34

Referans Sigorta trafiğe resmen girdi!

36

TSB: Poliçe fiyatlarında sınırlı artış bekliyoruz

37

TSB'den gençlere çağrı: Sektörü birlikte şekillendirelim!

38

Boğaziçi Finans Zirvesi'ne katılım sigortacılığı damgası

39

Ray Sigorta TSS ile mental sağlığa da teminat

40

DÜNYA EKRANI

42

BMS Group'tan Türkiye için stratejik hamle

MAAŞINI VAKIFBANK'A TAŞIYACAK SGK EMEKLİLERİNE 27.000 TL'YE VARAN ÖDEME*

Maaşını VakıfBank'a taşıyacak SGK emeklilerimize, 12.000 TL'ye varan promosyona ek olarak; VakıfBank Troy Emekli Kredi Kartı ile yapacakları alışverişlerde aylık 1.500 TL'ye, 10 ayda 15.000 TL'ye varan nakit kazanım fırsatı.

VakıfBank, daima seninle.

**12.000 TL'ye
varan
promosyon**

+

**15.000 TL'ye
varan
ek nakit
ödeme**



VakıfBank

*Kampanyadan sadece www.vakifbank.com.tr adresi ve tüm şubelerimizden ulaşılacak kampanya koşullarını gerçekleştiren; VakıfBank Mobil Cep Te Kazan uygulamasından "HEMEN KATIL" a tıklayarak veya bankamızda kayıtlı cep telefonu numarasından "EMEKLİ" yazıp bir boşluk bıraktıktan sonra kredi kartının son 6 hanesini 5724'e SMS göndererek kampanyaya katılacak müşterilerimiz yararlanabilecektir. Kampanya detayları ve katılım koşulları www.vakifbank.com.tr adresinde ve tüm şubelerimizde.



Sigorta destekli güvenli konut: QFlats

MHR GYO'nun hayata geçirdiği "QFlats" projesinin iş birliği töreni Quick Tower'da yapıldı. Kurtköy'de yükselecek olan 347 konutluk proje, deprem mühendisliği analizleri, bina tamamlama sigortası ve kurumsal denetim süreçleriyle desteklenen öncü bir iş birliği modeli sunuyor.

Projenin gayrimenkul geliştirmesini MHR GYO, inşaat müteahhidliğini ise Türkiye'nin köklü firmalarından Tepe

İnşaat üstleniyor. Deprem teknik analizleri Allianz Teknik, bina tamamlama sigortası Quick Sigorta, Quick Sigorta adına proje koordinasyonu QC İnşaat tarafından yürütülürken, inşaat tüm riskler ve sorumluluk sigortaları ise Corpus Sigorta tarafından sağlanıyor. Proje yönetimi Entegre Proje Yönetim, mimari tasarımı ise Tago Architects tarafından üstlenilmiş durumda.

AHE'den BES'te bir ilk: Gümüş Fon Sepeti Emeklilik Fonu

Anadolu Hayat Emeklilik, bireysel emeklilik sistemindeki (BES) yatırım alternatiflerini genişletmeye devam ediyor. Şirketin Sermaye Piyasası Kurumu'ndan (SPK) almış olduğu 18 Mart 2025 tarihli kuruluş izni uyarınca hizmete sunduğu yeni AHE Gümüş Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu, gümüşe dayalı yatırım yapmak isteyen bireysel emeklilik katılımcılarına yeni bir seçenek olarak öne çıkıyor.

Hizmete sunulan fon, toplam değerinin en az yüzde 80'ini gümüşe dayalı endeksleri takip eden yerli ve yabancı borsa yatırım fonlarına ve yatırım fonu katılma paylarına yönlendirerek, dünya ölçeğinde kıymetli maden piyasalarındaki fiyat gelişmelerini yatırımcısına yansıtmayı amaçlıyor.

Anadolu Hayat Emeklilik'in sunduğu bu yeni fon, portföy çeşitliliği arayan bireysel emeklilik yatırımcılarının kıymetli madenlere dayalı portföy oluşturma ihtiyacına yönelik geliştirilmiş bir seçenek olarak dikkat çekiyor.

Bu kapsamda, Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu'nda (BEFAS) yer alan 2 Mayıs 2025 tarihli verilere göre, fonun bireysel emeklilik sisteminde ağırlıklı olarak gümüşe dayalı ilk fon olması, emtia yatırımlarına yönelen



yatırımcılar için fonu benzersiz bir yatırım seçeneği haline getiriyor.

AHE Gümüş Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu'na Anadolu Hayat Emeklilik'in mobil uygulaması, internet şubesi ve müşteri hizmetleri merkezi üzerinden yatırım yapılabilir. Anadolu Hayat Emeklilik müşterisi olmayan katılımcılar da BEFAS aracılığıyla bu fona erişim sağlayabiliyor.



Oturduğunuz yerden **Dijital Ticari Kredi** **Quick Finans'ta!**

Quick Finans Dijital Ticari kredi ile anlaşmalı satıcılarımızdan yapacağınız alışverişlerinizi 36 aya varan vadelerle taksitlendirin. Web sitesinden gerekli evrakları yükleyin. Kredi onayı sonrası satıcıdan ürünü teslim alın. Bu kadar kolay.

Eğer satın almak istediğiniz ürünün satıcısı Quick Finans'ta tanımlı değilse "Satıcı Öner" alanından satıcıyı önerin, gerisini biz halledelim.

Tamamı dijital süreç

36 aya kadar taksitlendirme imkanı

Her aşamada gizlilik



Karekodu
telefonunuzun
kamerası ile okutarak
kredi sürecini başlatın.



Beach Volley **MasteRS**'taki kıyasıya rekabette dostluk kazandı!

RS Otomotiv Grubu'nun geleneksel hale getirdiği ve bu yıl Beach Volley MasteRS adıyla düzenlenen Sigorta Sektörü Voleybol Turnuvası, 18-19 Mayıs tarihlerinde İBB Maltepe Tesisleri'nde gerçekleşti. Turnuva, sektör temsilcilerinin yoğun katılımıyla dostluk ve rekabet dolu anlara sahne oldu.

Kadınlar klasmanında şampiyonluğu Milli Reasürans kazanırken, erkeklerde Anadolu Sigorta zirveye çıktı. Kadın ve erkek şampiyonlarının karşılaştığı Süper Kupa maçında ise Anadolu Sigorta, üstün performansı ile kupanın sahibi oldu.

Kadınlarda kazanan takıma Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk Turan, erkekler klasmanında şampiyon takıma RS Asurance Genel Müdürü Nihal Asker kupa takdim etti. Süper Kupa ise RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı tarafından Anadolu Sigorta takımına verildi.

32 takımın mücadele ettiği turnuvada kadın kategorisinde 12, erkek kategorisinde ise 20 takım yer aldı. Turnuva süresince tüm sektör paydaşları çekişmeli maçları heyecanla takip etti.

RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı, 19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı vesilesiyle düzenlenen organizasyonun anlamına dikkat çekerek, "Sektörümüzün birlik ve beraberliğini sporla pekiştirmekten mutluluk duyuyoruz. Katılan tüm takımlara ve organizasyona



destek verenlere teşekkür ederim" dedi.

Turnuvada ayrıca en iyi smaç, servis, blok ve en skorlu oyuncular da ödüllendirildi.

Basketbolun da sigortası **Türkiye Sigorta**

Türkiye Sigorta, sporu birleştirici ve dönüştürücü bir güç olarak gören vizyonuyla basketbolu desteklemeyi sürdürüyor. Şirket, daha önce Basketbol Süper Ligi ve Türkiye Basketbol Ligi'ndeki sponsorluklarıyla katkı sağladığı bu branşa, şimdi de Kadın ve Erkek Basketbol Milli Takımları ana sponsorluğuyla destek veriyor.

İş birliği, Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak ile Türkiye Basketbol Federasyonu Başkan Vekili Harun Erdenay'ın katıldığı törenle, Basketbol Gelişim Merkezi'nde (BGM) duyuruldu.

Federasyon Başkan Vekili Harun Erdenay, milli takımlarımızın Avrupa Şampiyonaları'nda vereceği mücadeleye işaret ederek, "Ay Yıldızlı formalarımızla zaferlere imza atmak için gün sayıyoruz. Türkiye Sigorta'nın ana sponsorluğu, milli takımlarımızın sahada ve saha dışında güçlenmesine büyük katkı sağlayacak" dedi.



Erdenay ayrıca, Türkiye Basketbol Federasyonu olarak Türk basketbolunu daha ileri taşımaya hedeflediklerini vurguladı. Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak ise milli takımlara verdikleri desteğin gururunu şöyle dile getirdi: "Yerli ve milli bir marka olarak milli takımımızın yanında olmak bizim için çok önemli. Türkiye'nin sigortası olarak milli sorumluluk anlayışımızı sporun kalbinde yansıtıyoruz. Ay Yıldızlı sporcularımızın azmi ve cesareti bizlere ilham veriyor. Avrupa Şampiyonalarında başarılarına ortak olmayı dört gözle bekliyoruz."



AXA SİGORTA



KOÇ HEALTHCARE

AXA Dijital Sağlık Sigortası ile

Dilediğiniz Zaman Dilediğiniz Yerde Kapsamlı Doktor Muayenesi

Koç Healthcare bünyesinde yer alan Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi doktorları ile uluslararası standartlarda yeni nesil dijital sağlık çözümleri dilediğiniz zaman, dilediğiniz yerde sizinle. AXA Sigorta'nın yüksek kaliteli, her yerden erişilebilir yeni nesil dijital sağlık çözümleri; limitsiz yatarak tedavi ayrıcalıklarıyla!

**AXA Dijital Sağlık Sigortası ile
reçetenizi almak da bir o kadar kolay!**

 E-Nabız Entegrasyonu

 Online Reçete



**Dijital Ayakta Tedavi Teminatları
Dijital Muayene Cihazı**



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

axasigorta.com.tr · AXA Sigorta Acenteleri

AgeSa, ilk çeyrekte yüzde 81 büyüdü

AgeSA, 2025 yılı ilk çeyrek finansal sonuçlarını açıkladı. Gönüllü BES'te 253 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşarak özel sektör şirketleri arasında liderliğini sürdüren AgeSA, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 52 büyümeye kaydetti.

Hayat ve ferdi kaza sigortası alanında ise 4.8 milyar TL prim üretimiyle yüzde 50'lik büyümeye göstererek özel sektör şirketleri arasındaki konumunu pekiştirdi.

Yasal Finansal Raporlama Standartları'na (SFRS) göre şirketin 2025 ilk çeyrek konsolide net dönem kârı ise 1.2 milyar TL olarak gerçekleşti.

"2025'in bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünü daha da ileriye taşıyacağımız bir yıl olacağına inanıyoruz"



diyen AgeSA Genel Müdürü Fırat Kuruca, şu değerlendirmeyi yaptı:

"Türkiye'de birikim, yatırım ve sigorta bilincini yaygınlaştırmaya kararlılıkla devam edeceğiz. BES'te yeni fon seçenekleriyle yatırım çeşitliliğini artırırken, fon danışmanlığını daha fazla

katılımcıya ulaştırmak üzere iletişim ve teknoloji yatırımlarımıza hız vereceğiz. Hayat sigortası branşında da esnek ve yenilikçi ürünlerimizle portföyümüzü büyütmeyi, güçlü satış kadromuzla daha fazla kişiye birebir danışmanlık sunmayı sürdüreceğiz."

Allianz Türkiye, uzaktan sağlık hizmetlerinde hedef büyütüyor

Allianz Türkiye, uzaktan sağlık hizmetlerine yatırım yapmaya devam ediyor. 10 farklı branşta randevulu online tıbbi danışmanlık hizmeti veren şirket; müşterilerini sağlıklı yaşam yolculuklarında da desteklemek için Beslenme ve diyet, psikoloji, fizyoterapi gibi branşları da bu modül altında sunuyor.

Allianz Türkiye özel sağlık sigortası müşterileri, diledikleri yerden ulaşım randevu olarak online tıbbi danışmanlık hizmeti alabiliyor. Hizmet kapsamında doktorlar, tıbbi olarak gerekli gördüğünde teşhis koyabiliyor ve reçete yazabiliyor.

Allianz müşterisi olmayanlar da bütçe dostu bir alternatif olarak öne çıkan Dijital Doktorum Sağlık Sigortası ile uzaktan sağlık hizmetlerine anında erişim sağlayabiliyor.



Allianz Türkiye, tüm bunlara ek olarak Allianz'ın mobil uygulamasında "Sağlıklı İçerikler" adıyla tasarladığı blog sayfasında da sağlık konusunda bilgilendirici içerikleri müşterileriyle

buluşturuyor. Uzman doktorlar tarafından kaleme alınan içerikler, sadece birkaç dakika okuma uzunluğuyla sağlıkla ilgili merak edilenlere hızlıca ulaşma imkanı sağlıyor.



Tüm gücüyle yanınızda!

Gücümüzü adımızdan ve birlikteliğimizden alıyoruz.
İnsanımızın emeklerini, hayallerini, değerlerini güvence
altına alarak ülkemizin gücüne güç katıyoruz!



0850 202 20 20 | turkiyesigorta.com.tr

Türk Nippon Sigorta, kaskoda büyümeyle devam ediyor

Türk Nippon Sigorta, müşteri odaklı yaklaşımı ve yenilikçi ürün stratejisiyle kasko branşında büyümesini hız kesmeden sürdürüyor. Şirketin Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, geliştirdikleri kasko ürünlerinin müşteri ihtiyaçlarına göre şekillendirildiğini belirterek, "Yaşanabilecek olası sorunlara karşı doğru ve gerekli teminatları sunuyor, ihtiyaç anında sigortalılarımızın daima yanında yer alıyoruz" dedi.

Kasko tarifi ve fiyatlandırma stratejilerinde önemli iyileştirmelere imza attıklarını vurgulayan Dr. Pamukçu, üç farklı paketten oluşan kasko ürünlerini şöyle anlattı: "Ekonomik segmentte konumlandığımız Gülümseten Kasko paketimiz ile fiyat avantajı sağlıyoruz. Bu ürünümüzde sunacağımız yeni hizmetlerle hem müşteri taleplerini artırmayı hem de kasko ürününe daha kolay erişim imkanı sunmayı hedefliyoruz."

Farklı kullanım segmentlerine özel çözümler de sunduklarını belirten Pamukçu, "Minibüs, midibüs ve kamyonet gibi araç tiplerine yönelik özel fiyatlandırmalar geliştirdik. Ağır ticari araç tarafında ise sahip olduğumuz deneyimle müşterilerimize özel çözümler sunmaya devam ediyoruz" diye konuştu.

2025 yılının ilk çeyreğinde kasko branşında geçtiğimiz yılın aynı dönemine kıyasla büyüme kaydettiklerini ifade eden Pamukçu, "Kaskoda sunduğumuz avantajlar ve ürün yapımız sayesinde prim üretimin-



Dr. E. Baturalp Pamukçu

de artış sağladık" ifadelerini kullandı.

Türk Nippon Sigorta olarak 2025 yılında sağlık, kasko, nakliyat ve KOBİ branşlarına ağırlık vermeye devam edeceklerini belirten Pamukçu, yıl boyunca çapraz satış fırsatlarını artırarak müşteri beklentilerine daha güçlü çözümler sunmayı ve aynı zamanda üretimde branş dengesi sağlamayı hedeflediklerini de sözlerine ekledi.

Hakem kararlarındaki parasal sınır değişti

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SED-DK) tarafından hazırlanan "Sigortacılık Kanununun 30'uncu Maddesinin On İkinci ve On Beşinci Fıkralarında Yer Alan Parasal Sınırların Artırılmasına İlişkin Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ" Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, 28 bin Türk Lirası ve daha üzerindeki uyuşmazlıklar hakkında verilen hakem kararlarına karşı Sigorta

Tahkim Komisyonu nezdinde itiraz edilebilecek.

Sigorta Tahkim Komisyonu'na yapılan 300 bin Türk Lirası'nın üzerindeki uyuşmazlıklar hakkında itiraz üzerine verilen hakem kararları için temyize gidilebilecek.

Sigorta Tahkim Komisyonu'na yapılan 96 bin Türk Lirası ve üzerindeki uyuşmazlıklar hakkında heyet teşekkülü zorunlu olacak.



BES YATIRIMLARINIZ GÜMÜŞ GİBİ PARLASIN

Siz de BES'in gümüşe dayalı ilk fonu, Anadolu Hayat Emeklilik Gümüş Fon Sepeti Fonu ile tanışın; bireysel emeklilik yatırımlarınızda gümüşe yatırım yapmaya hemen başlayın.



*tefas.gov.tr'de yer alan 02.05.2025 tarihli veriler esas alınmıştır. İlgili fonun içtüzüğü 11303 sayılı ve 02.04.2025 tarihli Ticaret Sicil Gazetesi'nde yayımlanmıştır.

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI



**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**

Neova Sigorta

Londra'dan dünyaya açılıyor

Neova Sigorta, dünyanın en prestijli sigorta piyasası Lloyd's of London'a "sermaye sağlayıcısı" olarak kabul edilerek uluslararası sigorta arenasında yeni bir dönemin kapılarını aralıyor. Şirket, bu stratejiyle Türkiye'nin katılım sigortacılığı alanındaki potansiyelini küresel arenada daha belirgin hale getirmeyi hedefliyor...

Neova Sigorta, sigortacılıkta dünyanın en prestijli platformlarından biri olan Lloyd's of London'a sermaye sağlayıcısı olarak kabul edildi. Bu adımla birlikte Neova, Türkiye'den global sigorta dünyasına uzanan vizyonunu somutlaştırarak küresel pazarda yeni ve stratejik bir döneme giriş yapmayı amaçlıyor.

Müşterilerine en son teknolojiler ve en iyi uygulamalarla yenilikçi hizmetler sunma anlayışıyla hareket eden Neova Sigorta, Lloyd's üyeliğiyle yalnızca uluslararası bir pazara erişim kazanmakla kalmayıp, aynı zamanda Türkiye'nin sigortacılık-taki temsil gücünü küresel ölçekte pekiştirmeyi de hedefliyor. Sermaye sağlayıcılığı rolünün, Neova'nın küresel iş birliklerini derinleştirmesi, yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler geliştirilmesi açısından yeni fırsatlar sunması bekleniyor.

LLOYD'S İLE GÜÇLENEN ULUSLARARASI KONUM

Lloyd's of London, sigortacılık dünyasında güvenilirliği ve kapsayıcı yapısıyla farklılaşan bir platform. 350 yıllık köklü geçmişiyle finansal istikrar, risk yönetimi ve sürdürülebilirlik alanlarında lider konumda bulunan Lloyd's'un, Neova'nın küresel pazarlardaki erişimini ve etki alanını artırması bekleniyor. Bu iş birliğinin Neova'ya daha geniş bir müşteri tabanına ulaşma, uluslararası yatırım ve iş birliklerini artırma olanağı sunması planlanıyor.

"KÜRESEL SİGORTACILIK YOLCULUĞUMUZ BAŞLADI"

Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, bu önemli gelişmeyi şu sözlerle değerlendirdi: "Lloyd's'a sermaye sağlayıcı olarak kabul edilmemiz, yalnızca şirketimiz değil, aynı zamanda ülkemiz için de büyük bir gurur kaynağı. Bu üyelikle, Neova'nın Türkiye'den yurt dışına sigorta yatırımlarını mümkün kılarak küresel açılım



Neslihan Neciboğlu

hedeflerimizle uyumlu bir adım attık. Bu açılım, yalnızca Türkiye'de değil, dünya çapındaki sigorta ve reasürans pazarlarında güçlü bir etki oluşturma vizyonumuzla örtüşüyor."

Neova Sigorta'nın, Kuveyt Türk Katılım Bankası'nın iştiraki ve küresel ölçekte deneyime sahip Kuwait Finance House Group'un bir üyesi olarak hareket ettiğini hatırlatan Neciboğlu, sahip oldukları sermaye gücü ve uluslararası perspektifle Türkiye'nin küresel sigorta alanındaki temsilini güçlendirmeyi hedeflediklerini vurguladı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) üyeliğiyle birlikte şirketin "finansal ihracatçı" statüsü de kazandığını belirten Neciboğlu, "Uluslararası düzeyde güçlü bir finansal aktör olarak konumlanmamıza katkı sağlayacak bu süreç, şirketimizin kurumsal itibarını ve algısını güçlendirerek sektörümüzdeki öncü rolümüzü pekiştirecek" dedi. 📌



Kritik Hastalıklar Sigortası'yla sağlık sigortalarında bir çıkış yapan Unico Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası alanında Tur Medical ile ortaklık kurarak hizmet ağını genişletiyor...

Unico Sigorta, 2025'in ocak ayında Kritik Hastalıklar Sigortası ürününü müşterilerine sunarak sağlık sigortaları alanında önemli bir adım atmıştır. Kısa sürede 48 bin sigortalıya ulaşan şirket, şimdi de tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) için Tur Medical ile stratejik bir iş birliğini hayata geçirdi.

Unico Sigorta, sağlık sigortalarında büyüme hedefi doğrultusunda provizyon, tazminat ve anlaşmalı sağlık ağı hizmetlerinde Tur Medical'in güçlü çözümleriyle müşterilerine kapsamlı hizmet sunmayı amaçlıyor. Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, iş birliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"İnsana verdiğimiz önemin bir parçası olarak sigortalılarımızın sağlık sigortalarında erişim süreçlerini kolaylaştırmak ve onların memnuniyetini artırmak için sürekli çözümler arıyoruz. 2025 yılının başında sağlık branşında adım atarak sunduğumuz Kritik Hastalıklar Sigortası ürünümüzle kısa sürede önemli bir başarı elde ettik. Elde edilen güçlü satış performansı ve müşteri ilgisi, bu alandaki stratejimizi daha da güçlendirmeye olanak tanıdı. Şimdi ise kısa süre sonra satışa çıkartacağımız TSS ürünümüz ile hizmetimizi genişleterek, bu alandaki varlığımızı daha da ileriye taşımayı hedefliyoruz.

Sigorta sektöründeki tecrübesi ve kaliteli hizmetleriyle öne çıkan Tur Medical ile yaptığımız bu anlaşmayla müşterilerimize diğer branşlarda olduğu gibi sağlık sigortaları alanında da kaliteli ve sürdürülebilir bir hizmet sunacağız."

RS Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal da iş birliğinin uzun vadeli değer yaratacağına vurgu yaparak, "Güçlü sinerjiyle ortak hedeflere ulaşmayı umuyoruz" dedi.

Tur Asistans Grubu Başkanı Timur Selçuk Turan ise "Sigortalılarımıza 7/24 hızlı ve etkin provizyon hizmeti sunarak sağlık hizmetlerine erişimde zaman kaybını önlemeyi hedefliyoruz. Bu iş birliği, her iki taraf için büyük fırsat" ifadelerini kullandı.

Unico Sigorta, bu stratejik ortaklıkla sağlık sigortalarındaki tecrübesini pekiştirirken, müşteri memnuniyetini de en üst seviyede tutmayı amaçlıyor.

YENİ OFİS KATI

Unico Sigorta, İstanbul Göztepe'deki Nidakule İş Merkezi'nde yer alan üç katlı Genel Müdürlük ofisine bir kat daha ekleyerek büyüyen ekiplerine daha rahat ve modern bir çalışma ortamı sunmaya başladı. 2025 yılı için yaklaşık 360 milyon TL'lik teknoloji yatırımı planladıklarını belirten Ender Güzeler, çalışan memnuniyeti sağlama ve verimliliği artırma hedefiyle bu yıl genel bütçenin yüzde 42'lik kısmını personel giderlerine ayırdıklarını kaydetti.

2025'e güçlü başlayan **AHE**, aktif büyüklükte 289 milyar TL'yi aştı

Anadolu Hayat Emeklilik, 2025'in ilk çeyreğinde aktif büyüklüğünü yüzde 53 artışla 289 milyar TL'ye ulaştırdı. BES ve hayat sigortasında özel sektör liderliğini pekiştiren şirket, ilk entegre faaliyet raporunu yayınlayarak finansal performansının yanı sıra çevresel ve sosyal sorumluluğunu da ortaya koydu...

Anadolu Hayat Emeklilik (AHE), 2025 yılının ilk çeyrek finansal sonuçlarıyla sektör liderliğini pekiştirdi. Bireysel emeklilik sistemi (BES) fon büyüklüğünde 240.7 milyar TL'yi aşan şirket, aktif büyüklüğünü bir önceki yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 53 artırarak 289 milyar TL seviyesine taşıdı.

Güçlü performansını hem finansal hem de sürdürülebilirlik alanında sergileyen şirket, yayınladığı ilk entegre faaliyet raporu ile de sadece sayısal veriler değil aynı zamanda çevresel ve sosyal etkileriyle de şeffaf bir duruş ortaya koymayı amaçlıyor.

BES'TE LİDERLİK DEVAM EDİYOR

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak, ilk çeyrek sonuçlarını şöyle değerlendirdi:

“İstikrarlı büyüme ivmesini sürdürüyoruz. BES fon büyüklüğümüz yılın başına göre yüzde 11.6 oranında artarak 240.7 milyar TL'yi aştı. Katılımcı sayımız 3.1 milyona ulaştı. 1.6 milyona yaklaşan gönüllü BES katılımcımız ve 12.9 milyar TL otomatik katılım fon büyüklüğümüzle özel sermayeli şirketler arasında liderliğimizi koruyoruz.”

18 YAŞ ALTINDA ÖNCÜ

AHE'nin 18 yaş altı katılımcı sayısında da sektörün öncüsü olduğunu belirten Kaygalak, yaklaşık 350 bin çocuk katılımcıyla “genç tasarruf” kültürünün gelişmesine katkı sağladıklarını ifade etti. Hayat sigortası prim üretiminde de dikkat çeken bir büyüme yakalayan AHE, 2025'in ilk çeyreğinde bu alanda yüzde 81.7 artışla 4.4 milyar TL'ye ulaştı.

ENTEGRE FAALİYET RAPORU

AHE, bu yıl ilk kez yayınladığı entegre faaliyet raporu ile sadece finansal değil, çevresel ve sosyal performansını da kamuoyunun değerlendirmesine sundu. Rapor, 64 farklı gös-



Serkan Uğraş Kaygalak

tergeye ilişkin bağımsız güvence hizmeti alınarak hazırlandı. Bu adım, şirketin sürdürülebilirlik konusunda ne kadar ciddi ve hesap verebilir bir yapı kurduğunun da önemli bir göstergesi oldu.

Kaygalak, “Finansal sonuçlarımızı ve sürdürülebilirlik uygulamalarımızı uluslararası standartlarla bütünleşik bir biçimde sunarak paydaşlarımıza uzun vadeli değer yaratmaya odaklanıyoruz” dedi.

KARBON AYAK İZİNDE “SIFIR” HEDEFİ

AHE, çevre duyarlılığı alanında da somut adımlar atmayı sürdürüyor. Şirket, 2017 yılından bu yana karbon ayak izini dengelemeye yönelik çalışmalar yürütüyor. 2024 yılı karbon ayak izi, yenilenebilir enerji projelerine katkı sağlayarak dengelendi.

“Sadece finansal başarıyı değil, aynı zamanda çevreye olan sorumluluğumuzu da önemsiyoruz” diyen Kaygalak, sözlerini şöyle tamamladı: “Yenilenebilir enerji yatırımlarına verdiğimiz destek, ofis içi çevre dostu uygulamalar ve atık yönetimi projeleriyle sürdürülebilir geleceğe katkı sağlıyoruz.”



**YARIN
NE OLACAĞINI
BİLEMEYİZ
EN İYİSİ
TAMAMLAYICI
SAĞLIK
SİGORTASI
YAPTIRMAK**

*Aman
ihmal
etmeyin*

444 1 636

neova.com.tr

NEOVA
SİGORTA

Quick Sigorta'dan model proje: Eğitimle güçlenen gelecek



Quick Sigorta, Gaziantep'in Nurdağı ilçesinde Mahmut Erdemoğlu Tarım Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ile Mine Erdemoğlu Öğrenci Yurdu'nun temelini attı. Bölgesel kalkınmayı ve tarımsal eğitimi merkezine alan bu projelerin yalnızca bir okul ve yurt değil, Türkiye'ye örnek olacak kalıcı eserler haline gelmesi amaçlanıyor...

Quick Sigorta, Gaziantep'in Nurdağı ilçesinde hayata geçirdiği Mahmut Erdemoğlu Tarım Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ile Mine Erdemoğlu Öğrenci Yurdu'nun temelini 13 Mayıs 2025'te düzenlenen törenle attı. Bölgenin yeniden inşası ve kalkınması adına önemli bir adım olan bu yatırımın, aynı zamanda Türkiye'ye örnek bir toplumsal sorumluluk hamlesi niteliğinde olması amaçlanıyor.

Tören, geniş katılımlı bir protokolle yapıldı. Gaziantep Va-

lisi Kemal Çeber, Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, Maher Holding yöneticileri, kamu yetkilileri, Maher Holding şirketlerinin üst yönetimi ve Türkiye'nin dört bir yanından gelen sigorta acenteleri törende hazır bulundu. Şehit Ömer Halis Demir Ortaokulu'nun öğrencileri de etkinliğe renk kattı.

"BABAMIZIN VASİYETİNİ YERİNE GETİRİYORUZ"

Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, törendeki konuşmasında projenin önemini şu sözlerle paylaştı: "Rahmetli babamız Mehmet Erdemoğlu'nun 'Ül-



kemize kalıcı ve faydalı eserler bırakın' vasiyetini yerine getiriyoruz. Depremi'nin ağır etkilediği Nurdağı'nda yalnızca bir okul değil, bölgesel kalkınmaya yön verecek bir meslek lisesi inşa ediyoruz. Bu okul, çevre ilçelere de hizmet edecek, gençlerimize tarım

alanında uzmanlaşma imkanı sunacak. Bugün, bu vizyonla iki önemli yapının temelini atıyoruz.”

EĞİTİM VE KALKINMA İÇ İÇE

Gaziantep Valisi Kemal Çeber ise projenin bütüncül yaklaşımına dikkat çekerek şöyle konuştu: “Nurdağı ve Gaziantep’in yeniden doğuşunda yalnızca devlet değil, burada gördüğümüz gibi vicdan ve iş birliğiyle atılan adımlar etkili oluyor. Mahmut Erdemoğlu’na bir tarım meslek lisesine duyulan ihtiyacı ilettiğimizde hiç düşünmeden ‘Biz yaparız’ dedi. Bu anlayış, geleceğe duyulan inancın açık bir göstergesi.”

“NURDAĞI’NI TARIMIN BAŞKENTİ YAPACAĞIZ”

Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin de projenin stratejik boyutuna şu sözlerle dikkat çekti: “Gıda güvenliği, savunma sanayii kadar stratejik bir konudur. Erdemoğlu ailesi geleceği görerek bu yatırımı yapıyor. Bu okul ve yurt, tarımda eğitilmiş dönüşümün öncüsü olacak. Nurdağı’nı tarımın başkenti yapmak için hep birlikte çalışacağız.”

“EĞİTİMDE TÜRKİYE’YE ÖRNEK MODEL”

Gaziantep İl Milli Eğitim Müdürü Dr. Erdal Kılınç da projenin sadece bölgeye değil, Türkiye’ye örnek olacağını vurgu-



ladı. “Bu okul, referans bir proje olarak öne çıkacak” diyen Kılınç, “Bugün sadece bir okulun değil, tematik yapısıyla Türkiye’ye örnek olacak bir modelin temelini atıyoruz” ifadelerini kullandı.

EĞİTİM YOLCULUĞU BÜYÜYOR

Quick Sigorta’nın katkısıyla kurulacak okul, Gaziantep Üniversitesi’ne ait 470 dönümlük bir uygulama sahasında inşa edilecek. 16 derslikli okul binası; tarım atölyeleri, özel tip seralar, hayvancılık üniteleri ve klinik laboratuvarlarla donatılacak. Ayrıca 100 kişilik öğrenci yurdu, çevre ilçelerden gelen öğrenciler için önemli bir barınma imkânı sağlayacak.

Quick Sigorta’nın ilk kalıcı eğitim yatırımı 2019’da Alan-ya’da temeli atılan ve 2022’de hizmete giren Gülseren – Hüseyin Doğan İlkokulu olmuştu. Şimdi, Nurdağı’ndaki bu yeni eğitim kompleksiyle sosyal sorumluluk yolculuğu daha da genişliyor.



TEMELİNDE 8 BİN 600 KİŞİLİK BİR DAYANIŞMA VAR

Quick Sigorta’nın bu anlamlı projesi, sembolik bir jestle de taçlandırıldı. “Temelinde biz varız” mottosuyla Quick Sigorta’nın yaklaşık 8 bin acentesi ve Maher Holding’in 600 çalışanının isimlerinin yer aldığı özel bir zaman kapsülü, okulun temelini bırakıldı. Bu kapsül, sadece fiziksel bir yapının değil dayanışma, toplumsal hafıza ve ortak geleceğe duyulan inancın da sembolü olarak oluşturuldu. 6





Quick Sigorta 8 yaşında!

Kuruluşundan bu yana sadece sigortacılık değil finansal hizmetler için de önemli adımlar atan Quick Sigorta, 8. yılını acenteleriyle birlikte Gaziantep'te kutladı. QuickFinansall vizyonu ile hareket eden şirket, güçlü ekosistemiyle yeni bir büyüme dönemine hazırlanıyor...

Quick Sigorta, kuruluşunun 8. yıl dönümünü Gaziantep'te düzenlediği kapsamlı bir acente toplantısıyla kutladı. Etkinlik, Mahmut Erdemoğlu Tarım Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ile Mine Erdemoğlu Öğrenci Yurdu'nun temel atma töreninin ardından, Shimall Hotel'de 400'den fazla acentenin katılımıyla gerçekleştirildi.

Etkinlikte, Quick markasının yalnızca bir sigorta şirketi değil, aynı zamanda entegre bir finansal hizmetler ekosisteminin parçası olduğu vurgulandı. QuickFinansall adı verilen bu vizyon; sigorta, finans, mobilite ve gayrimenkul alanlarını kapsayan bütüncül bir yaklaşımı temsil ediyor.

Toplantıya Maher Holding Sigorta Grubu bünyesindeki Quick Sigorta, Corpus Sigorta, Quick Hayat, Quick Finans, QPAY Elektronik Para, QCAR Mobilite, MHR GYO ve QC İnşaat gibi iştirakler de katıldı. Bu şirketlerin ürün ve hizmetleri, acentelere sunulan avantajlarla birlikte tanıtıldı.

Quick Sigorta'nın yenilikçi ürünleri arasında yer alan Quick Kasko, Bina Tamamlama Sigortası ve Kefalet Sigortası gibi çözümler hakkında detaylı bilgiler verilirken; finansal teknolojiler ve mobilite alanındaki yenilikler de öne çıkarıldı.



“GELECEĞİ BUGÜNDEN ŞEKİLLENDİRİYORUZ”

Maher Holding CEO'su Levent Uluçgeçen, Quick markasının vizyoner yaklaşımını şu sözlerle ifade etti: “Biz Quick ile sadece sektördeki boşlukları doldurmuyor, geleceği de yeniden şekillendiriyoruz. Sigortadan finansmana, mobilite çözümlerinden teknolojiye uzanan bu yolculukta her hamlemiz, bugünün ihtiyaçlarını karşılarken yarının dünyasını da inşa ediyor.”

“FİNANSAL EKOSİSTEMİ BİRLİKTE BÜYÜTÜYÜZ”

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ise QuickFinansall vizyonunun sadece sigortacılığı değil tüm finansal sistemi dönüştürmeyi hedeflediğini vurgulayarak şöyle konuştu: “Bu ekosistemin her bir parçasında bölge acentelerimizin bilgisine ve sahadaki dinamizmine güveniyoruz. Quick Sigorta'nın attığı her adımda onların katkısı var.”

Finansal performansa da dikkat çeken Yaşar'ın verdiği bilgiye göre Quick Sigorta, 2025 yılının ilk çeyreğinde prim üretiminde sektörün 5. büyük oyuncusu konumunda. Şirket, 59.9 milyar TL aktif büyüklük ve 14.6 milyar TL özkaynak ile sektördeki güçlü yerini pekiştiriyor.

Gecede Quick Sigorta'nın 8. yılı coşkulu bir şekilde kutlanırken, aynı zamanda mobilite alanındaki inovatif iştiraki QCAR Mobilite'nin de ikinci yıl sevinci yaşandı. Etkinlik, acenteler ve paydaşlarla güçlenen bir vizyonun sembolü olarak dikkat çekti.



“RAY BEEEEE!”

DEDİRTEN TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

Baştan Aşağıya Tamamlayan Sağlık Sigortası

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

Kaçırılmayacak fırsatlar 30 Haziran 2025 tarihine kadar!

Hoşgeldin
indirimi
%25

Yenileme
indirimi
%20

Transfer
indirimi
%15



Geniş
hastane ağı



Ayakta ve yatarak
tedaviler



Mental Sağlık
Hizmetleri



Kapsamlı
check up hizmeti



RAYSİGORTA

VIENNA INSURANCE GROUP

TÜRKİYE SİGORTA'nın metal yakalıları iş başında!



Çiğdem Kılıç
Türkiye Sigorta
Bilgi Teknolojileri
Genel Müdür Yardımcısı

Türkiye Sigorta, manuel iş süreçlerini robotlara devrederek 68 kişilik insan gücünü daha stratejik alanlara yönlendirdi. Yapay zekâ ve RPA teknolojileriyle dijital dönüşümünü hızlandıran şirket, teknoloji alanında güçlü adımlar atıyor...

Türkiye Sigorta, teknoloji odaklı yaklaşımıyla sigortacılığın dijital dönüşümünde güçlü bir oyuncu olarak öne çıkıyor. Şirketin Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Çiğdem Kılıç, "En Etkin 50 Teknoloji Lideri" listesine seçilerek bu vizyonun somut bir yansıması oldu. Binden fazla kurumun teknoloji performansının değerlendirildiği araştırmada Kılıç, dönüşüme liderlik eden yöneticiler arasında yer aldı. Yüzde 14 kadın temsil oranıyla dikkat çeken listede isminin bulunması, aynı zamanda sektördeki kadın liderliğine de önemli bir katkı sundu.

Kılıç, bu başarının bireysel değil, teknolojiye tutkuyla bağlı bir ekibin ortak emeği olduğunu vurguluyor ve Türkiye Sigorta'nın dijitalleşme yolculuğunun kararlılıkla sürdüğünü belirtiyor.

Türkiye Sigorta'nın dijitalleşme vizyonunu ve geleceğe yönelik teknoloji yatırımlarını Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Çiğdem Kılıç ile konuştuk...

Türkiye Sigorta'nın son dönemde hayata geçirdiği dijital dönüşüm projelerinden bahsederek başlayalım mı? Hangi süreçlerde nasıl bir değişim ve dönüşüm yaşadınız?

Türkiye Sigorta olarak teknolojiyi DNA'mıza işliyor ve dijital yolculuğumuzda sürdürülebilir büyüme, iş süreçlerinde verimlilik ve paydaş memnuniyeti odağında çalışmalarını hayata geçiriyoruz.

Kanallarımızın çeşitlenmesi, akıllandırılması, yalınlaştırılması ve dijital yeni nesil teknolojilerle donatılması konusunda ciddi ilerlemeler kaydettik.

Web sitemizi yenileyip yalınlaştırdık ve teklif almanın da ötesinde dakikalar içerisinde poliçe satın alınmasını sağlayabilecek hale getirdik.



Mobil uygulamamızı görüntülü doktor görüşmesi, eksik evrak yükleme gibi müşterilerimize verdiğimiz hizmet kalitemizi ve verimliliğimizi artıran özelliklerle zenginleştirdik.

Çağrı merkezimiz için PCI/DSS uyumlu, yani ödeme kartlarıyla yapılan işlemlerin güvenliği için belirlenen bir dizi standardı hayata geçirerek, ölçeklenebilirliğini sağladık.

Hızlı satış platformumuz Turkuaz uygulamasını devreye aldık. Omnichannel (çoklu kanal) yaklaşımıyla tüm kanallarımızda müşterilerimizin hayatını kolaylaştırıyoruz. En güçlü dağıtım kanallarımızın biri olan acentelerimizdeki uygulamamızı Pusula Plus adıyla yeniledik. Uygulamamızı veri odaklı, mobil uyumlu, yalınlaştırılmış hale getirmeye devam ediyoruz.

“ *Sigortacılık sektöründe bir ilke imza attık ve üretken yapay zekâ tabanlı chatbot’umuz Bilge’yi eğitip güçlendirerek sadece müşterilerimiz değil acentelerimiz, çalışma arkadaşlarımız ve tüm Türkiye’nin hizmetine sunduk. Hasar takibinden provizyon durumuna, sigortacılık sorularına, mevzuatla ilgili pratik bilgilere kadar herkes faydalanabiliyor.* ”

Yapay zekâyı hem uygulamalarımızı akıllandırmak hem de verimliliği arttırmak üzere müşteri tutundurmaktan dolandırıcılık tespitine, müşteri geri bildirimlerinin duygu analizine kadar pek çok yerde kullanmaya başladık. Modellerimizi her geçen gün olgunlaştırıyoruz.

Manuel işleri otomatikleştirmek ve insan gücünü daha verimli kullanmak üzere robotik süreç otomasyonuna (RPA) çok önem veriyoruz. Robotlarımız (namı diğer metal yakalılarımız), 68 tam zamanlı insan gücünün işinin yerini aldı. Son dönemde yapay zekânın gücünü kullanıp doküman anlamlandırma ile birlikte buradaki gücümüzü de artırmayı sağladık.

Müşterilerimize daha iyi hizmet verebilmek için segmentasyon ve CRM’imizi (Müşteri ilişkileri Yönetimi) çoklu değer sunmak üzere devreye aldık. Hasar süreçlerimizin çok büyük bir bölümünde uçtan uca izlenebilirlik, süreç yönetimini hayata geçirerek iyileşme sağladık.

Güvenlik, resilience (dayanıklılık) ve agile (çeviklik) ile hızlı teslimat doğası gereği önceliklendirdiğimiz başlıklar oldu ve bu alanlarda da ilerliyoruz.

Bilgi teknolojisi (BT) altyapısı açısından yaptığınız yatırımlar hakkında bilgi alabilir miyiz? Bulut teknolojileri ve bu gibi alanlarda hangi adımlar atıldı?

Türkiye Sigorta olarak son 1 yıldır BT altyapımızda çevik, ölçeklenebilir, sürdürülebilir, yenilikçi ve veri odaklı bir yapıya geçiş için dönüşüm sürecimizi hızlandırdık.

Sigorta sektörü, regülasyonlar gereği bulut teknolojilerini sınırlı şekilde kullanabiliyor. Ancak elverdiği ölçüde bu teknolo-



jileri stratejik şekilde kullanarak sadece esneklik değil, maliyet optimizasyonu da sağlamaya çalışıyoruz. Yeni uygulamalarımızı cloud-native (buluta özel) geliştiriyor, mevcut sistemlerimizi de bu yapıya uyarlıyoruz. Eski sistemlerimizi yeniden yazmadan, kapsayıcı yapılarla modern platformlara taşıyoruz.

Ayrıca, ekiplerimizde yazılım geliştirme ve bilgi teknolojileri endüstrisinde bir metodoloji olan DevOps kültürünü yaygınlaştırarak operasyon süreçlerinde verimliliği artırdık.

“ *Güçlü izleme ve otomasyon altyapımız sayesinde, sorunları oluşmadan önce tespit edip hızlıca müdahale edebiliyoruz.* ”

Yeni nesil sigortacılık sistemleri üzerinde yaptığınız çalışmaları da anlatır mısınız?

Yeni nesil sigortacılık sistemleri üzerinde yoğun şekilde çalışıyoruz. Amacımız; daha esnek, hızlı, kolayca uyarlanabilir ve müşteriye odaklanan çözümleri hayata geçirmek. Bu nedenle sistemlerimizi modüler yapıda geliştiriyoruz. Yani, farklı parçaların birbirine kolayca eklenip çıkarılabildiği bir yapı kuruyoruz.

Aynı zamanda “API tabanlı mimari” dediğimiz bir yaklaşımla ilerliyoruz. (API’ler, farklı yazılımların birbiriyle konuşmasını sağlayan arayüzlerdir. Örneğin, bir banka uygulamasının bizim sistemlerimizle doğrudan veri alışverişi yapabilmesini sağlar.) Tüm uygulamalarımızı, baştan itibaren bu şekilde dış sistemlerle kolayca entegre olabilecek şekilde tasarlıyoruz. Bu yaklaşıma “API-first” (önce API) deniyor.

→

Dijital ekosistemlerle uyum içinde çalışmak da stratejik önceliklerimiz arasında. Fintekler, InsurTech'ler ve dijital kanallar aracılığıyla sunduğumuz hizmet çeşitliliğini artırarak, sigortacılık deneyimini baştan sona dijital ve sorunsuz hale getiriyoruz.

“Bugün geldiğimiz noktada dijital acentelerimiz, 12 kamu ve özel bankayla kurduğumuz iş birlikleri sayesinde toplamda 6 bin 463 anlaşmalı finansal kurum, 4 bin 215 acente ve broker ile 8 bin 688 hizmet noktasına ulaştık. Bu geniş ağ sayesinde sadece sigorta değil, yan hizmetlerde de değer yaratıyoruz. Örneğin kullanıcılarımız, doktorlarla görüntülü görüşme yapabiliyor ya da çekici hizmetini harita üzerinden adım adım takip edebiliyor.”



Bu doğrultuda hem iç denetimler hem de bağımsız güvenlik testleriyle sistemlerimizi düzenli olarak gözden geçiriyor, olası açıkları erken aşamada tespit ederek önlem alıyoruz.

Siber güvenliği önleyici teknolojilerin kullanımı, saldırı tespiti ve müdahale süreçlerinin olgunlaştırılması, veri kaybı önleme çözümleri ve çalışan farkındalık programlarını kapsayan bütüncül bir yaklaşıma dayandırıyoruz. Özellikle tehdit istihbarat sistemleri ve anlık izleme altyapılarıyla olaylara hızlı ve etkin şekilde müdahale edebilmeyi esas alıyoruz.

Önümüzdeki dönemde Türkiye Sigorta'nın teknoloji ajandasında hangi projeler var? Hangi teknolojilere yatırım yapmayı planlıyorsunuz?

Gelecek dönem hedefimiz, sigortacılığı daha akıllı, erişilebilir ve kişiselleştirilmiş hale getirerek; teknolojiyle şekillenen bir sigortacılık deneyimi sunmak olacak. Bu kapsamda sadece müşterilerimize değil, tüm ekosistemimize omnichannel perspektifiyle akıllı uygulamalar sunacağız. Sürdürülebilirlik, ölçeklilik ve resilience'i

Veri, sigorta sektöründe stratejik bir varlık.

Türkiye Sigorta veriyi nasıl yönetiyor ve işliyor?

Veri, bizim için yalnızca saklanan bir çıktı değil; iş süreçlerimizi yönlendiren, kararlarımızı besleyen ve müşteri deneyimini şekillendiren stratejik bir girdi. Bu doğrultuda güçlü bir veri yönetim altyapısı kurduk. Yapay zekâ destekli doğal dil işleme, görüntü işleme ve semantik (anlam bilimi) arama yetkinlikleriyle sadece yapısal değil, yapısal olmayan verileri de anlamlandırıyor, gerçek zamanlı iç görüleri dönüştürüyor.

Veriyi yalnızca yöneten değil ondan sürekli öğrenen ve aksiyona dönüştüren bir sistem kurguluyoruz.

Siber güvenlik de sigorta sektörü için kritik bir başlık. Türkiye Sigorta olarak ne tür önlemler alıyorsunuz? Tehditlere karşı nasıl bir hazırlığınız var?

Siber güvenlik, sigorta sektöründe müşteri güvenini ve veri bütünlüğünü korumak açısından kritik bir alan. Türkiye Sigorta olarak bu alanda hem teknik altyapımızı güçlendiriyor hem de paydaşlarımızın farkındalığını artırmaya yönelik adımlar atıyoruz. ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi sertifikamızla bilgi varlıklarımızı uluslararası standartlarda korurken, çağrı merkezimizde sahip olduğumuz PCI/DSS sertifikasıyla da ödeme güvenliğini en üst düzeyde sağlamayı hedefliyoruz.

öncelikliyoruz. Elbette yatırımların da domino etkisi var. Yaptığımız her yatırımın hem insan boyutunda yetkinlik geliştirme (upskill) ve yeniden beceri kazandırma (reskill), hem yönetim boyutunda hem de güvenlik, test, iş sürekliliği gibi doğal ve öncelikli sorumlulukları ve ek yatırımları oluyor

TÜRKİYE SİGORTA VE TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK'İN YAPAY ZEKÂ DESTEKLİ KAZANIMLARI

- Müşteri segmentasyonu (farklı müşteri gruplarının belirlenmesi), davranış analizi ve müşteri kaybı tahmini (churn prediction) gibi modeller sayesinde, hem operasyonel verimliliği artırıyor hem de müşterilere daha etkili şekilde ulaşabiliyor.
- Hasar ihtimali, dolandırıcılık riski (fraud analizi) ve risk puanlaması gibi konularda veri destekli kararlar alıyor.
- Bireysel emeklilik sistemi (BES) ve sağlık sigortacılığı tarafında, öngörücü modellemeye müşterilerini daha iyi tanıyor ve onların ihtiyaçlarına göre hizmet sunarak memnuniyeti artırıyor.

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.

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



Anadolu Sigorta sağlıkta yükseldi, kârlılıktaki zirve yaptı



Anadolu Sigorta, 2025'in ilk 3 ayında yüzde 41 büyümeye 23.2 milyar TL prim üretimine ulaşp 2.3 milyar TL net kâr elde etti. En yüksek prim üretimi 6.4 milyar TL ile sağlık branşında gerçekleşti...

Türkiye sigortacılık sektöründe 100'üncü yaşını kutlayan Anadolu Sigorta, 2025 yılının ilk çeyreğinde başarılı bir finansal performans sergileyerek 2.3 milyar TL net kâr açıkladı. Şirketin prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 41 artışla 23.2 milyar TL'ye ulaştı. Ortalama öz sermaye kârlılığı ise yüzde 44.3 olarak gerçekleşti. Aktif büyüklüğü 107.2 milyar TL'ye, yatırıma yönlendirilen portföy büyüklüğü ise 58.5 milyar TL'ye ulaşan Anadolu Sigorta, ikinci yüzyılında da sürdürülebilir ve kârlı büyümeye odaklanıyor.

EN YÜKSEK PRİM "SAĞLIK" TAN

2025'in ilk 3 ayında en yüksek prim üretimi 6.4 milyar TL ile sağlık branşında gerçekleşti. Bu alanı sırasıyla 4.3 milyar TL ile yangın ve doğal afetler, 4.2 milyar TL ile kara araçları ve 3.8 milyar TL ile kara araçları sorumluluk branşları takip etti.

KÂR DAĞITACAK

Anadolu Sigorta, 2024 yılı kârı üzerinden 2.1 milyar TL'lik kısmı nakden, 1.5 milyar TL'lik kısmı da hisse senedi olarak dağıtmak üzere sermaye artışı kararı aldı. Bu kapsamda ödenmiş

sermayenin 2 milyar TL'ye yükseltilmesi için ilgili kurumlardan gerekli izinlerin alınması planlanıyor.

Branş bazında en dikkat çekici artışlar yüzde 91 ile hastalık/sağlık, yüzde 72.9 düşüşle kefalet, yüzde 47.2 artışla kara araçları sorumluluk, yüzde 46.4 artışla kaza ve yüzde 57.4 artışla hukuksal koruma branşlarında kaydedildi.

Anadolu Sigorta, yılın ilk 3 ayında hayat dışı branşlarda toplamda 23.2 milyar TL prim üretimi gerçekleştirdi.

100 YILIN LİDERLERİ ZİRVESİ



Anadolu Sigorta, kuruluşunun 100. yılı kapsamında düzenlediği "100 Yılın Liderleri Zirvesi" ile tüm yönetim kadrolarını aynı çatı altında buluşturdu. Yaklaşık 300 yöneticinin katılımıyla İstanbul'da düzenlenen zirvede, şirketin yeni yüzyılı için hedeflediği liderlik vizyonu ve geleceğe dair yol haritası masaya yatırıldı. Genel Müdür Yardımcısı İdil Pamir, etkinliğin yalnızca bir liderlik buluşması değil, 100 yıllık köklü geçmişin ve gelecek vizyonunun ortak paydada buluştuğu özel bir an olduğunu vurguladı. 2021 yılında başlatılan "Liderlik Yolculuğu" programının doğal bir uzantısı olarak kurgulanan zirve kapsamında, bugüne kadar 200'e yakın yönetici eğitim, çalıştay ve koçluklarla desteklendi ve şirketin liderlik gelişimi vizyonunun temel taşlarından biri haline geldi.





Şimdi Yolculuk **DAHA GÜVENLİ**

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



FİBASİGORTA

gömülü sigortacılıkta yeni bir sayfa açıyor

2 yıl gibi kısa sürede 400 bin aktif poliçeye ulaşan Fibasigorta, “gömülü sigorta”, dijital satış kanalları ve yapay zekâ destekli ürünleriyle dikkat çekiyor. Şirket, gerek müşteri tabanını gerekse ürün gamını büyötmeye odaklanmış durumda. Genel Müdür Yardımcısı Erkin Gürel, “Yılın ilk 3 ayında 500 milyon TL’ye yakın prim ürettik. Bu performans hem planlamamızla uyumlu hem de büyüme stratejimizin sağlam adımlarla ilerlediğinin bir göstergesi” diyor...



Fibasigorta, yaklaşık 2 yıl önce, Türkiye’de bazı sigorta branşlarındaki açıkları kapatmayı hedefleyerek kuruldu. Ana strateji olarak da “gömülü sigortacılık” anlayışıyla, bir mal veya hizmetle birlikte kolayca satın alınabilen sigorta ürünleri sunmak belirlendi. Örneğin, cep telefonu veya araç alırken karşılaşılabilecek risklere yönelik basit ve erişilebilir ürünler geliştirildi. Ayrıca bireysel müşterilere yönelik kasko, konut, ferdi kaza gibi sigortalar portföye eklenerek, bu alanda uzmanlaşan farklı bir şirket olarak konumlandı.

Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı Erkin Gürel, 2025 yılı hedeflerinin de bu hizmet ve ürünleri daha geniş kitlelere ulaştırmak olduğunu söylüyor.

Gürel, 2023 yılında şirketin kuruluşundan itibaren ruhsat alma sürecinden ilk poliçenin satışına ve ekip yapısının oluşumuna kadar önemli bir rol üstlendi.

Fibasigorta’nın büyüme yolculuğunun önemli aktörlerinden biri olan Erkin Gürel ile şirketin vizyonunu, ürünlerini, güncel verilerini ve hedeflerini konuştuk...

2025 yılının ilk çeyreği itibarıyla prim üretimi, müşteri sayısı ve dijital satış kanallarındaki performans nasıl?

Bu yıl için belirlediğimiz hedefler doğrultusunda güçlü bir başlangıç yaptık. Biz aslında piyasadaki çoğu sigortacıdan farklı olarak, sadece belirli branş ve ürün kategorilerinde uzmanlaşmış ve bu alanlarda büyümeyi hedefleyen bir şirketiz. Faaliyet gösterdiğimiz bireysel sigortacılık alanında ortalama primlerimiz, ticari ve sinai sigortacılık ürünlerine göre çok daha düşük seviyelerde. O nedenle biz performansımızı daha ziyade faaliyet gösterdiğimiz alan ve kanallardan kazandığımız müşteri adetlerimizle ve primimizle ölçümlüyoruz.

Yılın ilk 3 ayında 500 milyon TL’ye yakın prim ürettik. Bu performans hem planlamamızla uyumlu hem de büyüme stratejimizin sağlam adımlarla ilerlediğinin bir göstergesi. Ancak bizim için çok daha kıymetli olan, stratejik odağımızda yer alan gömülü sigorta kapsamında ve dijital kanallardan kazandığımız müşterilerimiz. Sadece 2 yıl içerisinde tamamen dijital olarak ürettiğimiz poliçe adedinde ciddi bir artış var.

“ *Toplam aktif poliçe sayımız yaklaşık 400 bin adede ulaştı. Dijital kanalların gelecekteki büyümemizde oynayacağı kilit rolün farkındayız.* ”

Fibasigorta özelinde pazar payınız ve bu yıl içindeki büyüme hedefleriniz nedir?

Geçen yılı yüzde 131 büyümeyle başarıyla kapatırken, elde ettiğimiz sonuçlar doğru stratejilerle ilerlediğimizi teyit etti. Bu yılı enflasyonun üzerinde bir prim büyümesiyle tamamlayacağımızı öngörüyoruz. Bu başarı ve hedeflerimizde müşterilerimiz odaklı hizmet anlayışımız, yenilikçi ürün portföyümüz ve güçlü teknolojik altyapımıza yaptığımız yatırımların önemli bir payı olduğunu özellikle vurgulamak isterim. Yılın kalan



kısmında da bu ivmeyi sürdürmeyi ve sigorta sektöründeki ve özellikle hedef branşlardaki pazar payımızı istikrarlı şekilde artırmayı hedefliyoruz.

Dijital sigortacılık alanında hangi yenilikçi adımları attınız? Öne çıkan teknolojik yatırımlarınız neler?

Gömülü sigortacılıkta sektörde öncü adımlar atıyoruz. Bugün bir cep telefonu satın alırken, cihaz sigortasının aynı anda ve hiçbir ek uğraş gerektirmeden sunulması, sigortayı alışveriş deneyiminin ayrılmaz bir parçası haline getiriyor. Bu modelle müşterilerimiz sigortaya tam da ihtiyaç duydukları anda, en uygun koşullarda, kolaylıkla erişebiliyor.

Gelişmiş API mimarimiz sayesinde ürünlerimizi bankaların dijital kanallarına entegre edebiliyor, banka şubeleri, çağrı merkezleri, internet ve mobil bankacılık gibi tüm temas noktalarında sigorta ürünlerimizi zahmetsizce müşterilerle buluşturabiliyoruz.

Bu alanda Fibabanka ile geliştirdiğimiz modeller dikkat çekici. Fibabanka’nın Taksitlio platformu üzerinden 12 bini aşkın mağazada sunduğumuz krediye entegre elektronik cihaz sigortaları ve mobil uygulamadaki ön onaylı ihtiyaç kredisi süreçlerine entegre edilen sigorta çözümlerimiz, gömülü sigortacılığın en başarılı örneklerinden.

Bununla birlikte, yapay zekâ destekli sistemlerimizle bankaların müşteri verilerini analiz ederek bireyselden KOBİ’ye farklı müşteri profillerine özel, kişiselleştirilmiş sigorta teklifleri sunabiliyoruz. Üretken yapay zekâ modelleriyle desteklenen bu yaklaşım hem doğru zamanda doğru teklifi sunmamıza olanak tanıyor hem de müşteri memnuniyetini önemli ölçüde artırıyor.



SÖYLEŞİ

Şu anda portföyünüzde hangi sigorta ürünleri en çok talep görüyor? Müşteri ilgisi daha çok hangi alanlara yönelmiş durumda? Özellikle dijital platformlar üzerinden satışı artan ürünler hangileri?

Şu anda artan elektronik cihaz fiyatları nedeniyle müşterilerin elektronik cihaz sigortalarına taleplerinde bir artış gözlemliyoruz. Bundan 2 yıl önce online kanallarımızdan cihaz koruma sigortası satın alan müşteri adedi çok sınırlıyken, bugünlerde birçok müşterimizin telefon, televizyon veya beyaz eşya satın aldıktan sonra online kanallarımıza gelerek ürünlerinin sigortasını yaptırdığını mutlulukla gözlemlemekteyiz. Biz de online kanallarımızdan sigorta alan müşterilerimizi tek tek anıyor, poliçeleri hakkında bilgilendiriyor ve onların sorularını cevaplıyoruz. Bunun dışında, artan çevre duyarlılığıyla beraber Türkiye’de ilk olarak piyasaya sürdüğümüz ve bir kişinin yıllık karbon salınımı sıfırlayan Sürdürülebilir Gelecek Ferdi Kaza Sigortası ürünümüze özellikle ticari müşterilerimizden talep geldiğini söyleyebilirim.

DASK ürününde de talep online kanalda oldukça yoğun ve artıyor. Araç ve konut sigortalarında ise müşterilerin hala online kanallardan poliçe almakta çekimser davrandığını söylemek mümkün. Araç ve konut sahipleri “Acaba hata yapar mıyım” duygusuyla teklif alıyor ama işlemlerini tamamlamakta tereddüt edebiliyor. Şirketimizin online kanallarına gelerek teklif alan müşterilerin poliçe teminatları hakkında ek bilgi talepleri olabileceklerini düşünerek, bize telefon numarasını ve arama iznini iletmişlerse aynı gün içinde anıyor ve sorularını cevaplayarak poliçelerini üretiyoruz.

“*Halihazırda sunduğumuz elektronik cihaz, kasko, konut, DASK, ferdi kaza gibi ürünlere ek olarak ilerleyen dönemde sağlık ve kişilerin yaşam tarzına yönelik ürünlerle ürün gamımızı genişletmeyi hedefliyoruz.*”

Önümüzdeki yıllarda dijital sigortacılığın nereye evrileceğini öngörüyorsunuz?

Türkiye’de nasıl bir gelişim bekliyorsunuz?

Dijital sigortacılıkta yurt dışındaki örnekleri incelediğimizde, online kanallar aracılığıyla prim üretiminin anlamlı seviyelere ulaştığını söyleyebilirim. Avrupa’da 2024’te online kanallar aracılığıyla üretilen prim tutarının 128 milyar dolar seviyesinde olduğu tahmin ediliyor ve önümüzdeki 5 yıl içinde yıllık ortalama yüzde 33.5 büyümeye bekleniyor. Avrupa’da dijital kanallardan prim üretimin yarından fazlasını bireysel müşterilere yönelik ürünler oluşturuyor.

Avrupa Sigorta ve Mesleki Emeklilik Kurumu EIOPA’nın 2024 yılında yayınladığı raporda, Avrupa’da hayat dışı sigortacılığın yüzde 20’sinin, araç sigortalarının yüzde 18’inin, konut sigortalarının ise yüzde 13’ünün tamamen dijital kanallar aracılığıyla üretildiği belirtiliyor.



Ülkemizde dijital sigortacılığın payının çok düşük olduğunu biliyoruz. Ancak önümüzdeki yıllarda gelişen teknoloji, artan sigorta bilinci, yüksek oranda dijital kanalları kullanan genç neslin sigortaya yönelmesiyle birlikte online kanalların payının artacağını öngörüyorum. Özellikle nispeten fazla teknik bilgi gerektirmeyen, standartlaşmış, bireysel kasko, konut, DASK, cihaz koruma, seyahat/sağlık gibi ürünlerde online kanallara bir yönelme olacağını, daha kapsamlı ve teknik bilgi gerektiren sigorta ürünlerinde ise satışın yine geleneksel kanallar aracılığıyla yürütüleceğini öngörüyorum.

Son olarak, Akıllı Yaşam dergisi okurlarına iletmek istediğiniz bir mesajınız var mı?

Ülkemizdeki sigorta penetrasyonuna baktığımızda hayat dışı sigortacılıkta yıllık kişi başına prim üretimimizin 130 dolar civarında olduğunu görüyoruz. Avrupa ülkelerinde ise bunun yaklaşık 10 katı büyüklüğünde bir kişi başı prim üretiminden bahsetmek mümkün. Bu bağlamda ülkemizde önemli bir sigorta açığı ve gelişim alanı olduğunu söyleyebiliriz.

Aslında bireyler sigorta yaptırmaya kararı verirken kendilerine tek bir soru sormalı: Eğer arabamda, cep telefonumda, konutumda büyük bir hasar meydana gelirse mevcut mali kaynaklarımla, hayat standartımı düşürmeden bu hasarı kendi bütçemden karşılayabilir miyim?

Bu soruya olumsuz cevap verdiğimiz tüm mal varlıklarının sigortalanmasını tavsiye ediyorum. Bu şekilde beklemediğimiz riskler gerçekleştiğinde hayat standartlarımızı düşürmeden, hayatımıza devam etmemiz mümkün olacaktır.

► TEKNOLOJİ MERKEZLİ SİGORTACILIK

Günümüz sigortacılığı, yalnızca riskleri teminat altına almakla kalmayıp, riskleri önceden analiz edip proaktif çözümler sunmaya evrildi. Fibasigorta da bu dönüşümde yapay zekâ, büyük veri ve nesnelerin interneti (IoT) teknolojilerini merkezine alıyor. Geniş veri setleriyle müşteri ihtiyaçlarını daha iyi anlayarak, dinamik risk fiyatlandırma modelleri ve yeni nesil sigorta ürünleri geliştiriyor. Ayrıca IoT tabanlı çözümlerle konut ve cihaz sigortalarında zarar oluşmadan önce koruyucu öneriler sunarak, sigortacılığı önleyici hizmet boyutuna taşıyor. 📡

**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

AXA TÜRKİYE, mobilitenin geleceğine ışık tutuyor

Mobilite dünyası elektrikli, otonom ve paylaşım odaklı çözümlerle dönüşürken, AXA Türkiye bu dönüşümün hem destekçisi hem de şekillendiricisi olarak öne çıkıyor...

İstanbul'da düzenlenen Mobilitenin Geleceği Zirvesi kapsamında yapılan "Otonom ve Elektrikli Araçlarda Sigorta" panelinde, AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken moderatörlüğünde mobilite ve sigorta dünyasının öncü isimleri bir araya geldi.

Panelde AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, Gün+Partners Hukuk Bürosu Kurucusu Mehmet Gün, Touch Risk Kurucusu Veysel Sinan Geylani, Türkiye Sigortalar Birliği Başkanı Uğur Gülen ile birlikte otonom ve elektrikli araçlara dair yeni risk tanımları, hukuk düzenlemeleri ve sigortacılığın geleceğini masaya yatırdı.

Yavuz Ölken, sigortacılığın artık sadece hasar sonrası devreye giren bir sistem olmaktan çıktığını vurgulayarak şunları söyledi:

"Mobilite artık yalnızca ulaşım değil; veri, teknoloji ve sürdürülebilirliğin kesişiminde şekillenen yeni bir yaşam biçimi. Ekonomik ve sosyal etkileriyle kamu politikalarından sigorta ödeme sistemlerine kadar birçok alanı etkileyen bu dönüşüm, multidisipliner bir yapıyı beraberinde getiriyor. AXA Türkiye olarak elektrikli ve otonom araçlara uyum sağlayan sigorta çözümleri geliştiriyor; bağlantılı araçlardan elde edilen verilerle adil ve dinamik fiyatlandırma modelleri sunuyoruz. Bu yeni mobilite ekosistemini sigortalarken, yapay zekâ destekli içgö-



rülerimiz ve güçlü dijital altyapımızla sürdürülebilir geleceğe liderlik etmeye kararlıyız."

Oturumda, elektrikli araçlara özel poliçeler, bağlantılı araçlardan elde edilen veriye dayalı dinamik fiyatlandırma modelleri ve otonom sistemlerin getirdiği sorumluluk sigortaları gibi yeni nesil ürünlerin önemi vurgulandı.

► SÜRDÜRÜLEBİLİR FİNANSAL SONUÇLAR

AXA Türkiye, "2025 Acente Buluşmaları" kapsamında 2024 yılına ait finansal sonuçlarını ve sigorta sektörüne yön verecek yeniliklerini paylaşmaya devam ediyor.

2024 sonu itibarıyla prim üretimi 61.1 milyar TL'ye ulaşan AXA Türkiye, hayat dışı branşlarda yüzde 69.2 büyüme elde ederek yılı 4.6 milyar TL net kâr ve yüzde 8.3 pazar payıyla tamamladı.

5.7 milyar TL'lik ödenmiş sermayesiyle sektörün güçlü oyuncular arasındaki yerini koruyan şirket, sermaye yeterlilik oranını yüzde 150.5 seviyesinde tutarak sürdürülebilir ve kârlı büyümesini devam ettirdi. AXA Türkiye, yangın sigortalarına yoğunlaşarak üretim faaliyetleri ve artan müşteri portföyüyle birlikte aktif müşteri sayısını 3.7 milyona,



yaşayan poliçe adetini ise 5.4 milyona yükseltti.

Şirket, 2024 yılında hayat ve emeklilik tarafında da başarılı bir yılı geride bırakarak fon büyüklüğünü 12.2 milyar TL'ye ulaştırdı. BES'te yaşayan sözleşme adedi 75 bine, otomatik katılım sistemi (OKS) yaşayan sertifika adedi 171 bine ve hayat ile ferdi kaza sigortalarındaki yaşayan poliçe sayısı ise 208 bine yükseldi.



BNP Paribas Cardif'ten sürdürülebilir bir gelecek için yeni bir fon

BNP Paribas Cardif Emeklilik, sürdürülebilir yatırım anlayışını emeklilik sistemine entegre eden yeni fonu Sürdürülebilirlik Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu (BSR) ile hem finansal getiri hem de çevresel etki sunuyor. BSR fonu, BEFAS platformunda işlem görmeye başladı...

BNP Paribas Cardif Emeklilik, sürdürülebilirliğe katkı sağlamak amacıyla geliştirdiği BNP Paribas Cardif Emeklilik A.Ş. Sürdürülebilirlik Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu'nu (BSR) halka arz etti. BES katılımcıları, 15 Mayıs itibarıyla Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu'nda (BEFAS) BSR kodu ile işlem görmeye başlayan BNP Paribas Cardif Emeklilik A.Ş. Sürdürülebilirlik Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu'nu satın almaya başlayarak birikimlerini artıracak.

ÜÇ STRATEJİDEN BİRİ...

"Sürdürülebilirlik" faaliyetleri; "büyüme" ve "teknoloji" ile birlikte BNP Paribas Cardif'in stratejik planında yer alan üç temel stratejiden birini oluşturuyor. BSR Fonu da BNP Paribas Cardif'in faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde uyguladığı stratejik planının ana bileşenlerinden olan sürdürülebilirlik temasına uygun olarak kuruldu.

BNP Paribas Cardif Emeklilik'ten yapılan açıklamada, BSR Fonu'nun portföyünde yüzde 80 oranında sürdürülebilirlik temasına uygun yatırım fonu katılma paylarının yer alacağı belirtildi. Yeni fonun yönetim stratejisi gereği sahip olduğu risk hedeflemesiyle uyumlu olarak tüm BES katılımcıların yatırım yapmasına uygun olduğu ifade edildi.

BNP Paribas Cardif Türkiye Banka Sigortacılığı ve Acente Sigortacılığı Gökhan Sertsöz, "Sürdürülebilirlik yolculuklarında müşterilerimize yatırım çözümleri sunarak destek olmaya devam ediyoruz. Bu çözümler, etik standartlarla uyumlu ve uzun vadeli finansal stratejilerle çevresel hedefleri bir araya getiriyor" dedi.

TEB PORTFÖY'LE ÇALIŞIYOR

BNP Paribas Cardif Türkiye, 2025 yılında da BES fon yönetimi alanında da müşterilerinin birikimlerine kattığı değeri artırmayı amaçlıyor. BES fonlarını TEB Portföy Yönetimi



Gökhan Sertsöz

aracılığıyla müşterilerine sunan şirket, BES katılımcılarına sunduğu fonların yönetimini yakından takip ederek katılımcıların fon getirisi ile ilgili düzenli bilgilendirilmesini sağlıyor.

Tüm dijital kanallarını müşteri ihtiyaçlarına ve beklentilerine uygun olacak şekilde kurgulayan BNP Paribas Cardif Emeklilik, müşterilerinin diledikleri yerden, diledikleri zamanlarda sahip oldukları veya satın almak istedikleri sigorta çözümüyle ilgili hizmetlere kolaylıkla ulaşabilmelerini sağlıyor.

Artık 18 yaş ve üzerindeki tüm yeni müşteriler, herhangi bir fiziksel temas olmadan BES sistemine dijital olarak katılabiliyor. Bu kapsamda 2024 yılında "dijital BES dönemi" de resmi olarak başlatan firma, BES müşterilerinin online kanallar üzerinden kolayca BES satın alabilmelerine ya da BES poliçesi için ek katkı payı ödemesi yapmalarına olanak tanıyor.

Referans Sigorta trafiğe resmen girdi!

Trafik sigortası ruhsatı alan Referans Sigorta, Kiler Holding'in güçlü desteğiyle sektörde ilk 10'a girme hedefine adım adım ilerliyor. Öz sermayesini 1 milyar lira daha artıran şirket, hem acentelerine hem müşterine daha kapsamlı hizmet verecek...

Kiler Holding tarafından satın alınan Türkiye'nin en eski sigorta şirketi Generali Sigorta, "Referans Sigorta" ismiyle faaliyetlerine güçlü bir şekilde devam ediyor. Şirketin 2024 yıl sonu itibarıyla 265 milyon lira olan öz sermayesi, Kiler Holding'in güçlü finansal desteği ve pazarda büyüme öngörüsüyle 1 milyar 200 milyon liraya yükseltildi.

3 yıl içinde Türkiye'nin en büyük 10 sigorta şirketi arasında yer almayı hedefleyen Referans Sigorta, özellikle acente dağıtım kanalında daha iddialı olmak adına trafik sigortası ruhsatı aldı. Referans Sigorta, trafik sigortası ruhsatı ile hem acentelere hem de müşterilere daha kapsamlı hizmet vermeye başladı.

"GEREKİRSE YİNE SERMAYE ARTIRIRIZ"

"Sektörün Referans Noktası" olma vizyonu ile emin adımlarla ilerlediklerini belirten Referans Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Kiler, şirketin plan ve hedeflerini şöyle paylaştı:

"Referans Sigorta yoluna güçlü bir şekilde devam ediyor. Satın almadan bu zamana kadar şirketimizin öz sermayesini 1 milyar 200 milyon liraya ulaştırdık. Sermayemizi 1 milyar lira daha artırdık. Denetimlerimizi tamamlayarak trafik sigortası ruhsatımızı da aldık. Faaliyet gösterdiğimiz her sektörde öncü olmayı başarıyoruz. 2026 yıl sonu için hedefimiz öz sermayemizi 4 milyar liraya çıkarmak. Sigorta sektöründe iddialı bir



oyuncu olmak için ihtiyaç duyulması halinde yine sermaye artışına gideceğiz. Önümüze çıkan fırsatları değerlendirmek için gerekli adımları atacağız. Sigortacılık sektöründe de köklerimizden gelen azim ve kararlılıkla ilerleyeceğiz."

3 YILDA İLK 3'E GİRME HEDEFİ

Referans Sigorta Genel Müdürü Oğuz Karahançer de tüm branşlarda iddialı bir oyuncu olmak için yola çıktıklarını ifade ederek, "Bu iddiamızın ilk adımında trafik sigortası üretimine başlıyoruz. Güçlü sermaye yapımız ve yeterliliklerimizle trafik sigortası ruhsatını almanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bundan sonra hem acentelerimize hem müşterimize daha kapsamlı hizmet vereceğiz" dedi.

Hedeflerinin 3 yıl içinde Türkiye'nin en büyük 10 sigorta şirketi arasında yer almak ve sektörde koşulları belirleyen bir marka olmak olduğunu vurgulayan Karahançer, sözlerini şöyle tamamladı:

"Yaşadığımız finansal dönüşümle de dikkat çekiyoruz. Çatı kuruluşumuz Kiler Holding'in sigorta sektöründe 'Referans Noktası' olma vizyonu ile çıktığımız bu yolun her adımında arkamızda olduğunu bilmek, bize büyük bir motivasyon ve kararlılık kazandırıyor."



GÜVEN DOĞAMIZDA VAR

Yaygın Anlaşmalı
Servis ve Hastane ağıımız,
Geniş Teminatlı ve Uygun
Primli Sigorta Poliçelerimiz
ile
Siz ve Sevdikleriniz
Güvende



0850 811 51 00

www.dogasigorta.com

TSB'nin 71. Olağan Genel Kurulu'nda sektörün yapısal sorunları, sürdürülebilir büyüme stratejileri ve Marmara Depremi senaryoları masaya yatırıldı. TSB Başkanı Uğur Gülen, yılın kalan bölümünde poliçe fiyatlarında sınırlı bir artış beklendiğini belirterek, sigortacılıktan doğrudan kâr elde edilebilecek bir döneme girildiğini öngördü...



“**Poliçe** fiyatlarında sınırlı artış bekliyoruz”

Sigorta sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) 12 Nisan'da yapılması planlanan 71. Olağan Genel Kurulu, hatırlanacağı gibi Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) 11 Nisan'da iki sigorta şirketine yönelik aldığı karar nedeniyle hukuki belirsizliklerin önüne geçmek amacıyla ertelenmişti. Genel Kurul, 8 Mayıs 2025 tarihinde üye şirketlerin katılımıyla gerçekleştirildi.

TSB'nin genel kurul toplantısında sektörün mevcut durumu, 2025 yılı beklentileri, stratejik öncelikler ve önümüzdeki 5 yıla dair vizyon masaya yatırıldı. TSB Başkanı Uğur Gülen, yaptığı kapsamlı değerlendirmeye hem geride kalan yıl analiz etti hem de sektöre yön verecek önemli mesajlar verdi.

YIL SONU HEDEFİ 30 MİLYAR DOLAR

Konuşmasında TSB'nin yeniden konumlandırılmasına odaklandıklarını belirten Uğur Gülen, bu süreci şu sözlerle anlattı: “Birliğin iş yapış şeklini değiştirerek, ekosistem yaklaşımını benimsedik. Büyük küçük, yerli yabancı ayrımı yapmaksızın tüm şirketlerimizi kapsayan bir yapıda, ortak akılla ve istikrarlı şekilde büyümeyi hedefliyoruz.”

Gülen, sektörün 2024'te enflasyona rağmen 26 milyar dolar büyüklüğe ulaştığını hatırlattı ve 2025 sonu itibarıyla bu tutarın 30 milyar dolara ulaşmasının öngörüldüğünü ifade etti.

REASÜRANS, KÂRLILIK VE MALİYET DİSİPLİNİ VURGUSU

2025'in kalan kısmında poliçe fiyatlarında yüksek artışlar beklenmediğini, reasürans maliyetlerindeki dengelemeyle sigortacılık faaliyetlerinden kârlı bir yıl geçirme beklentisinin yüksek

olduğunu aktaran Gülen, “Mali gelirlerin azaldığı ama maliyetlerin kontrol altına alındığı, sigortacılıktan esas faaliyet kârı elde edilebilecek bir dönem olacağı görülüyor” dedi.

Gülen ayrıca, sektörün finansal dayanıklılığının korunması için SEDDK'nin sermaye düzenlemeleri gibi adımlarının büyük önem taşıdığını vurguladı.

TRAFİK SİGORTASI VE EMEKLİLİKTE YENİ DÖNEM

Sigorta sektörünün kronikleşmiş sorunlarına da değinen Uğur Gülen, trafik sigortası branşındaki yapısal dengesizliklere dikkat çekti. Serbest tarifeye geçişin ancak maliyetlerin kontrol altına alınmasıyla mümkün olabileceğini belirtti.

Gülen, tamamlayıcı emeklilik sistemi (TES) konusunu da sektörün geleceği için kritik bir başlık olarak şöyle ele aldı: “Yaşam süresinin artmasıyla emeklilikte geçen süre uzuyor, bu da gelir açığı yaratıyor. Bu nedenle TES'in, mevcut sosyal güvenlik yapısını destekleyecek şekilde kurgulanması şart.”

DEPREM GERÇEĞİ GÜNDEMİN MERKEZİNDE

Gülen'in konuşmasında en dikkat çeken başlıklardan biri de olası Marmara Depremi oldu. Ekonomik etkisinin 300 milyar doları bulabileceğini belirten Gülen, bu zararın 25-30 milyar dolarının sigorta sektörü tarafından karşılanmasının öngörüldüğüne işaret etti.

Zorunlu deprem sigortası (DASK) sayesinde sigortalılık oranlarının artmasının umut verici olduğunu belirten Gülen, TSB'nin üzerinde çalıştığı Deprem Odaklı Sigorta Reform Ajandası'nı da hatırlattı.

TSB'den gençlere çağrı: Sektörü birlikte şekillendirelim!

Türkiye Sigorta Birliği'nin desteğiyle düzenlenen Sigortalı Anadolu Zirvesi, gençleri sigorta sektörünün geleceğiyle buluşturuyor. Kütahya Dumlupınar Üniversitesi'nde gerçekleşen buluşmada sektör profesyonelleri ve akademisyenler, öğrencilere ilham veren bir vizyon sundu. TSB, öğrencilere "Gelecek sizsiniz" mesajını verdi...



Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) desteğiyle hayata geçirilen Sigortalı Anadolu Zirvesi serisinin ikinci durağı, 7 Mayıs 2025 tarihinde Kütahya Dumlupınar Üniversitesi oldu. Sigorta sektörüyle üniversite öğrencilerini bir araya getirerek mesleki farkındalık oluşturmayı amaçlayan etkinlik, gençlerin sektöre ilgisini artırma yolunda önemli bir adım oldu.

Konferansa Türkiye'nin çeşitli üniversitelerinden öğretim üyeleri katılırken, sigortacılıkla ilgili gelişmeler akademik perspektiften ele alındı. Gün boyu süren etkinlikte üniversite öğrencileri, hem sektör profesyonellerini dinledi hem de sigortacılığı daha yakından tanıma fırsatı buldu.

"EĞİTİM, SİGORTACILIĞIN TEMEL TAŞI"

Etkinliğin açılış konuşmasını yapan TSB Başkanı Uğur Gülen, eğitimi sektörel dönüşümün en öncelikli alanı olarak tanımlayarak, "Gençlerin sigorta alanına olan ilgisinin artması, sektörümüzün geleceği açısından umut verici. Anadolu'daki üniversitelerle daha sıkı bağlar kurmayı ve bu konferans serisini geleneksel hale getirmeyi hedefliyoruz" dedi.

Sigorta sektörünün hem genç nüfus için büyük bir istihdam potansiyeli sunduğunu hem de teknolojiyle birlikte dönüşüm



yaşadığını vurgulayan Gülen, şöyle devam etti: "Yapay zekâ ve dijitalleşme, genç neslin yakından bildiği alanlar. Bu dönüşümün itici gücü gençler olacak. Yeni fikirler, yeni girişimler sektörü yeniden şekillendirecek. Sigortanın önemini anlatmada sizlere çok ihtiyacımız var. Çünkü bilinmezlerle dolu ve sürekli değişen dünyamızda, sigortanın ekonomik refah ve büyüme için önemi ve vazgeçilmez olduğunu sizlerin çok iyi bildiğine inanıyoruz."

Konuşmasında koruma açıklarına değinen Uğur Gülen, belirsizlik ve hızlı değişimlerin arttığı günümüz dünyasında dayanıklı ve sürdürülebilir bir sigorta sektörünün son derece önemli hale geldiğinin altını çizdi: "Sigorta koruma açığı, ekonomik olarak faydalı olan sigorta miktarı ile gerçekte satın alınan sigorta miktarı arasındaki farktır. Günümüzde koruma açıkları dört ana konuda öne çıkıyor: Doğal afetler, siber güvenlik, hayat ve sağlık sigortası ile emeklilik sistemleri gibi kilit alanlar. TSB olarak bu alanlarda nasıl çözümler üretebiliriz diye yoğun şekilde çalışıyoruz."

"SİGORTA BİLİNCİ GÜÇLENMELİ"

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkan Yardımcısı Hande Hatunoğlu Kurtulan ise konuşmasında sektörün ekonomik büyüklüğüne ve artan teminat kapasitesine dikkat çekti. Finansal okuryazarlık ve özellikle sigorta okuryazarlığının geliştirilmesinin altını çizen Kurtulan, "Sigorta ürünlerini anlayan ve anlatan nitelikli insan kaynağına ihtiyacımız var. Bu noktada üniversitelerle iş birliği ni çok önemsiyoruz" diye konuştu.



Boğaziçi Finans Zirvesi'ne katılım sigortacılığı damgası

Türkiye Katılım Sigorta, Boğaziçi Üniversitesi'nde düzenlenen Finans Zirvesi'ne Zirve Ortağı olarak katılarak katılım esaslı sigortacılığı genç finansçılara tanıttı. Sürdürülebilirlik ve insan odaklı finans modellerinin ele alındığı etkinlikte, Türkiye Katılım Sigorta sektörel vizyonunu paylaştı...

Türkiye Katılım Sigorta, 10-11 Mayıs tarihlerinde Boğaziçi Üniversitesi'nde düzenlenen ve finans dünyasının önde gelen isimlerini bir araya getiren Boğaziçi Finans Zirvesi 2025'e "Zirve Ortağı" olarak katıldı.

Sektörün geleceğini şekillendiren başlıkların ele alındığı zirve, Türkiye Katılım Sigorta'nın insan odaklı ve sürdürülebilir finans yaklaşımını geniş kitlelerle paylaşması açısından önemli bir platform oldu.

Açılış konuşmasını Boğaziçi Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Naci İnci'nin yaptığı zirve; sürdürülebilir finans, dijital dönüşüm, sigortacılık ve katılım esaslı finans modelleri gibi güncel ve geleceğe dönük konulara odaklandı.

Etkinlikte dikkat çeken konuşmalardan biri de Türkiye Varlık Fonu Genel Müdürü ve aynı zamanda Türkiye Katılım Sigorta ile Türkiye Katılım Hayat şirketlerinin Yönetim Kurulu Üyesi Salim Arda Ermut'a aitti. Ermut, panelde finansal

dönüşümün ekonomik, sosyal ve çevresel boyutlarına değinerek, Türkiye'nin bu alandaki stratejik pozisyonunu vurguladı.

GENÇ FİNANSLARA TANITIM

İki gün süren zirve boyunca Türkiye Katılım Sigorta, fuaye alanındaki standında sunduğu ürün ve hizmetlerle ziyaretçilerin yoğun ilgisini çekti. Şirket, katılım esaslı sigortacılık modeli hakkında bilgilendirme yaparak sektörel farkındalık yarattı. Üniversite öğrencileri, akademisyenler ve finans profesyonelleriyle kurulan doğrudan temas, kurumun iletişim stratejisindeki etkinliğini bir kez daha ortaya koydu. Etkinlikte kurulan ilişkiler, sadece markanın tanıtımıyla sınırlı kalmadı; aynı zamanda katılım finans ekosistemine yeni nesil yeteneklerin kazandırılması adına da önemli bir adım olarak değerlendirildi.

"KATILIM SİGORTACILIĞI GELECEĞE İLHAM VERİYOR"

Türkiye Katılım Sigorta Genel Müdürü Güray Çelik, zirveye dair görüşlerini şöyle paylaştı: "Finansal sistemin dönüşümüne tanıklık ettiğimiz bu dönemde, Boğaziçi Üniversitesi gibi köklü bir kurumda katılım esaslı modellerin daha iyi anlaşılmasına katkı sunmak ve geleceğin finansçalarına bu alanda ilham vermek bizim için çok kıymetliydi. Katılım esaslı sigortacılığın insan odaklı ve sürdürülebilir yapısı, yarının finans dünyasına yön verecek bir vizyon sunuyor. Türkiye Katılım Sigorta olarak biz de bu vizyon doğrultusunda katılım ekosisteminin büyümesine katkı sunmaya ve nitelikli insan kaynağı kazandırmaya yönelik çalışmalarımıza devam edeceğiz." 

Ray Sigorta, TSS ile mental sağlığa da teminat sunuyor

Ray Sigorta, sağlık branşındaki yeni yapılanma doğrultusunda geliştirdiği dijital yetkinlikler ve ürünlerde yaptığı geliştirmelerle birlikte, acente ve müşterilerine en iyi deneyimi sunmayı hedefliyor. Bu kapsamda geliştirilen “Baştan Aşağı TSS”, sektörde ilk kez 6 online psikolog görüşmesini teminat kapsamına alıyor...

Ray Sigorta, “Baştan Aşağı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası” ile sigortalılar için bir ilki daha hayata geçirdi. Ray Sigorta’nın geçen yıl kapsamını genişlettiği Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) ürünü, fiziksel sağlığın yanı sıra ruhsal sağlığı da güvence altına alan teminatlarıyla TSS’de iddialı. Ray Sigorta ruhsal sağlık teminatının yanı sıra mevcut ürününde yer alan teminat kapsamlarını, anlaşmalı kurum ağını da geliştirirken yeni tarife yapısıyla da dikkat çekiyor.

Ürün özelinde hayata geçirilen iyileştirmeler kapsamında acente ve müşteri deneyimi süreçleri de yer alıyor. Müşteriler artık Ray Sigorta web sitesinden online randevu sistemiyle asistans hizmetlerine kolayca erişim sağlayabiliyor, “Sağlık Kalan Haklarım” modülü aracılığıyla da poliçeleri kapsamındaki haklarını anında takip edebiliyor.

“Baştan Aşağı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası” sektörde ilk kez, kısa süreli psikolojik danışmanlık uygulamalarından farklı olarak, 45 dakikalık seanslarla verilen 3 adet ücretsiz, 3 adet katılım paylı olmak üzere toplam 6 online psikolog görüşmesini teminat kapsamına ekliyor. Yine psikiyatrik rehabilitasyon teminatı da bundan böyle yatarak tedavi kapsamına alınıyor.

“SAĞLIK BRANŞINDA DA İDDİALİYIZ”

Sigortacılığın her alanında müşteri ihtiyaçları doğrultusunda yenilikçi ürünler sunduklarını ifade eden Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan, “Ülkemizde benzeri olmayan mental sağlık teminatlarıyla sunduğumuz ürünümüzün gördüğü ilgi ve talep, çok doğru bir adım attığımızı kanıtladı. Sağlığın fiziksel ve ruhsal açıdan bir bütün olduğu gerçeğinden hareketle geliştirdiğimiz bu yenilikçi ve kapsamlı çözüm, yalnızca müşterilerimize güvence sunmakla kalmıyor, aynı zamanda TSS alanında büyüme iştahımızı ve pazardaki iddiamızı da ortaya koyuyor. Hedefimiz sağlık branşında da en büyük oyuncuların biri olmak” dedi.



Koray
Erdoğan

AVANTAJLI TARİFELER

Revize edilen ürün tarife yapısı kapsamında sigortalılar artık yaş, cinsiyet ve yaşadıkları şehirlere göre avantajlı tarifelerden faydalanabilecek. Strese bağlı hastalıkları kapsayan check-up paketi genişletilirken, yenilemelerde kullanıma bağlı indirimler müşteriler lehine iyileştirildi. Ayrıca ürün müşterileri bundan böyle Ray Sigorta’nın 63 ilde 568 sağlık kuruluşunu kapsayan “Sınırsız Network” ağına dahil ediliyor.

KARADENİZ BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ İÇİN SAMSUN ÜS OLDU

Ray Sigorta, acenteleriyle iş birliğini daha da güçlendirmek ve bölgesel büyümesini hızlandırmak amacıyla Karadeniz Bölge Müdürlüğü’nü Samsun’da hizmete açtı. Canik ilçesindeki Baran Plaza’da yer alan ofisin açılışı, Ray Sigorta bölge acente temsilcileri ve davetlilerin yoğun katılımıyla gerçekleşti. Açılış töreninde konuşan Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan, Karadeniz Bölge Müdürlüğü’nün hem şirketin büyüme stratejisi hem de acente ilişkilerinin geliştirilmesi açısından stratejik bir adım olduğunun altını çizdi.

DÜNYA EKRANI

SWISS RE İLK ÇEYREKTE BEKLENTİLERİ AŞTI



Dünyanın önde gelen reasürans şirketlerinden Swiss Re AG, 2025 yılına zorlu bir küresel ortamda kararlı adımlarla ilerliyor. Şirketin ilk çeyrek net geliri, geçen yılın aynı dönemindeki 1.1 milyar dolardan 1.3 milyar dolara yükselerek analistlerin 952 milyon dolarlık tahmininin çok üzerinde gerçekleşti. Bu artış, özellikle Kaliforniya'daki orman yangınlarından kaynaklanan yüksek zararlara rağmen sağlandı.

Swiss Re, doğal afet kaynaklı taleplerin yılın ilk çeyreğinde 570 milyon dolar düzeyinde olduğunu ve bu zararın büyük kısmının Kaliforniya Los Angeles orman yangınlarından kaynaklandığını açıkladı. Bu tutar, şirketin daha önceki 700 milyon dolarlık öngörüsünden daha düşük kaldı.

Ayrıca, aynı dönemde 140 milyon dolarlık "insan kaynaklı" zarar da kayda

geçti. Bu verilere rağmen Swiss Re'nin performansı, operasyonel verimlilik ve güçlü rezerv yönetimi sayesinde olumlu yönde ilerlemeyi sürdürdü.

Swiss Re CEO'su Andreas Berger, "Zorlu piyasa koşullarına rağmen elde edilen bu güçlü sonuçlar, 2025 hedeflerimize olan güvenimizi artırıyor" dedi. Berger, göreve geldiği Temmuz 2024'ten bu yana ABD emlak ve kaza biriminde yapılan rezerv artışlarıyla şirketin risk yönetim stratejisine güç kattı. Bu hamle, analistler tarafından da olumlu karşılandı.

Swiss Re'nin kârlılık grafiğini sürdürürken bir yandan da iklim değişikliği kaynaklı risklere yönelik uzun vadeli stratejiler geliştirmesi, sigorta ve reasürans sektörünün geleceği adına kritik bir örnek teşkil ediyor.



Abu Dabi ve BlackRock'tan 1 milyar dolarlık reasürans girişimi

Abu Dabi'nin en büyük halka açık şirketi International Holding Co. (IHC), yatırım devi BlackRock ve varlık yöneticisi Lunate ile birlikte 1 milyar dolarlık bir reasürans girişimi başlattı. Henüz adı açıklanmayan şirket, başlangıçta 1 milyar doları aşan sermaye taahhüdüyle yola çıkarken, toplamda 10 milyar dolarlık yükümlülük yönetimi hedefliyor.

Yapay zekâyı stratejik temel olarak benimseyen yeni yapı, sigortacılık alanında hızlı ve hassas risk değerlendirmeleriyle fark yaratmayı planlıyor. BlackRock girişime teknoloji, danışmanlık ve sigorta varlık yönetimi desteği sunarken, Lunate kamu ve özel piyasa deneyimiyle katkı sağlıyor.

Söz konusu girişim, Abu Dabi'nin petrol dışı ekonomiye geçiş vizyonu kapsamında finans, teknoloji ve yapay zekâ altyapılarına yaptığı yatırımların bir parçası olarak öne çıkıyor.

Sigortacılık sektöründe beklenen dönüşüm geliyor mu?

Dünya sigorta sektörüne yönelik yayınlanan iki güncel rapor, sektörün yeni bir döneme girmiş olabileceğine işaret ediyor. Amerikan tüketici kredi raporlama ajansı TransUnion'ın "2025 2. Çeyrek Kişisel Hatlar Trendleri ve Perspektifleri" raporuna göre, bireysel sigorta piyasasında kısa vadeli ama etkili bir hareketlilik yaşanıyor. Otomobil sigortalarında kârlılığın yeniden sağlanması sektöre bir nebze nefes aldırırken; konut sigortası tarafında artan hasar maliyetleri, iklim kaynaklı felaketler ve prim artışlarına gösterilen tüketici direnci, şirketlerin dengelerini zorluyor.

ReSource Pro'nun "2035 Sigorta Stratejik Görünümü" başlıklı çalışması ise daha uzun vadeli bir dönüşüme işaret ediyor. Rapor, tüketici alışkanlıklarındaki değişimden iş gücü devrine, dijitalleşmenin getirdiği yeni risk türlerinden operasyonel yapıların esnekliğine kadar birçok alanda sigortacılığın önümüzdeki 10 yıl içinde yapısal bir dönüşüm geçireceğini öngörüyor. Her iki analiz birlikte okunduğunda şu tablo ortaya çıkıyor: Sigorta sektörü yalnızca bugünün sorunlarını yönetmekle kalmayacak, aynı zamanda kendini geleceğe göre yeniden kurgulamak zorunda. Bu da sektörü, kısa vadeli kazanç hedefleriyle uzun vadeli stratejik yapılanma arasında ince bir denge kurmaya zorluyor.



UnitedHealth Group'a yatırımcı şoku

ABD'nin önde gelen sağlık sigortası şirketlerinden UnitedHealth Group, 2024 sonunda yaşanan şok edici bir olayın ardından şimdi de hukuk cephesiyle karşı karşıya. Aralık ayında CEO Brian Thompson'ın silahlı saldırı sonucu hayatını kaybetmesinin ardından, şirketin yatırımcılara doğru bilgi vermediği iddiasıyla hakkında toplu dava açıldı. New York Güney Bölgesi Federal Mahkemesi'ne sunulan dava dosyasında, şirketin, CEO'nun ölümüyle ortaya çıkan kurumsal riskleri ve operasyonel aksaklıkları yatırımcılardan sakladığı iddia ediliyor. Roberto Faller, Aralık 2024 ile Nisan 2025 arasında UnitedHealth hissesi satın alan yatırımcıları temsilen hareket ediyor. Faller'in dava dilekçesine göre UnitedHealth Group, 2024'ün son ayında hisse



başına 29.50 ila 30 dolar arasında kâr açıklayarak yatırımcı güvenini korumayı amaçladı. Ancak bu finansal görünümün, şirketin içinde yaşanan ciddi sorunları maskelediği öne sürülüyor. CEO Thompson'ın ölümünün yarattığı kriz, artan sigorta talebi reddi ve yönetsel belirsizliklere rağmen, Ocak 2025'te şirket aynı pozitif kâr beklentisini tekrarladı.

Faller, bu tutumun piyasa açısından yanıltıcı olduğunu ve şirketin değerini yapay şekilde şişirdiğini belirtiyor. Nitekim 17 Nisan 2025'te başlayan sert satış dalgasıyla UnitedHealth hisseleri yaklaşık 130 dolar gerileyerek şirket tarihinin en büyük tek günlük değer kaybını yaşadı.

Açılan toplu davada yalnızca şirketin kendisi değil, üst düzey yöneticiler de bireysel olarak sorumlu tutuluyor.

Gallagher'den, Türkiye'de Aspera hamlesi

Dünyanın önde gelen sigorta ve reasürans brokerlerinden Gallagher, İstanbul merkezli Aspera Sigorta ve Reasürans Brokerliği'ni bünyesine kattı. Endüstriyel mülk, enerji ve inşaat branşlarında uzmanlaşan butik broker, Gallagher Türkiye operasyonlarının bir parçası olacak.

6 kişilik ekiple faaliyet gösteren Aspera, Evrim Özkoç liderliğinde, Gallagher Türkiye CEO'su Gündüz Tezel'e bağlı olarak çalışacak. Gallagher'ın Türkiye'deki toplam uzman sayısı, bu satın

almayla birlikte 25'e yükseldi.

Gallagher Avrupa CEO'su Alex Nagler, "Aspera'nın uzmanlık alanları, Türkiye'deki mevcut işlerimizle stratejik uyum gösteriyor. Bu satın alma, bölgedeki müşteri teklifimizi daha da çeşitlendiriyor" dedi.

Türkiye'nin Asya ve Avrupa arasında hızla gelişen bir sigorta merkezi haline gelmesi, Gallagher'ın bölgeye yönelik yatırım iştahını artırıyor.



BMS GROUP'TAN TÜRKİYE İÇİN STRATEJİK HAMLE: **Oria Sigorta**'yı satın aldı

İngiliz BMS Group, Türkiye'nin bağımsız sigorta ve reasürans brokerlerinden Oria'yı satın alarak Türkiye pazarındaki varlığını güçlendirdi. Bu adım, grubun EMEA bölgesindeki büyüme stratejisine paralel olarak Türkiye ve Ortadoğu'daki operasyonlarını daha da derinleştirmeyi hedefliyor...

Londra merkezli bağımsız reasürans brokeri BMS Group, Türkiye'deki stratejik büyümesini hızlandıracak önemli bir adım attı. 2019 yılında kurulan ve kurumsal sigorta ile çalışan sağlık yardımları çözümleri alanında faaliyet gösteren Oria Sigorta ve Reasürans Brokerliği, BMS Group tarafından satın alındı.

bms.



ORIA
Sigorta & Reasürans Brokerliği A.Ş.

Bu satın almayla birlikte Oria ekibi, BMS'nin Türkiye operasyonlarına entegre edilerek faaliyetlerine BMS markası altında devam edecek. Yerel pazarın dinamiklerini iyi bilen Oria'nın deneyimi ile BMS'nin uluslararası ağı birleşerek müşterilere daha kapsayıcı, rekabetçi ve çözüm odaklı hizmetler sunulması hedefleniyor.

ORTADOĞU'DA GENİŞLİYOR

BMS Group, bu satın almanın sadece Türkiye'deki konumunu değil, aynı zamanda Ortadoğu pazarına yönelik stratejik açılımını da güçlendirdiğini duyurdu. Şirketin Avrupa ve Ortadoğu'daki diğer önemli hamleleri arasında İngiltere'de David Roberts & Partners, İspanya'da Rasher'ın satın alınması ve düzenleyici onaya bağlı olarak Dubai Uluslararası Finans Merkezi'ne (DIFC) giriş yer alıyor.

BMS Group CEO'su Nick Cook, satın alma hakkında yaptığı açıklamada şu ifadeleri kullandı: "Oria'nın BMS bünyesine katılması, EMEA bölgesindeki büyüme stratejimiz açısından önemli bir dönüm noktası olacak."

SIÇRAMA NOKTASI

BMS Türkiye CEO'su Kerim Gürkan da birleşmeyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "3 yıl önce başladığımız BMS Türkiye yolculuğunda bugün önemli bir kilometre taşını daha geride bırakıyoruz. Oria'nın katılımıyla birlikte, Türkiye'nin ku-



Kerim Gürkan

rumal sigortalar ve reasürans alanında hem prim üretiminde hem de müşteri memnuniyetinde lider oyuncularından biri haline geliyoruz. Cenk Erden liderliğindeki Oria ekibiyle bu büyüme yolculuğunu sürdürmekten büyük heyecan duyuyoruz."

Oria Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve sahibi Cenk Erden ise "Oria'nın yerel pazar bilgisini BMS'nin küresel erişimi ve vizyonu ile bir araya getirmek, müşterilerimize yüksek değer sunacak çözümler geliştirmemizi sağlayacak. Bu iş birliği bizim için doğal bir uyum ve yeni bir sıçrama noktası" dedi.

Satın alma sonrasında Cenk Erden ve Remzi Duman, BMS Türkiye Yönetim Kurulu'na katılacak; şirket de faaliyetlerini BMS Group Sigorta ve Reasürans Brokerliği unvanıyla sürdürecektir.



**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**

1925

2025

Anadolu Sigorta 100 Yaşında.

