

2025 FAALİYET RAPORU

FARKLI
BİR
SİGORTA

RAYA

**FARKLI
BİR
SİGORTA**

RAY **SİGORTA**

VIENNA INSURANCE GROUP

WAAAY



İçindekiler

MANİFESTO

BİR BAKIŞTA RAY SİGORTA

- 4 Kurumsal Profil
- 5 Ortaklık Yapısı
- 6 Vienna Insurance Group (VIG)
- 8 Vizyon, Misyon ve Kültür Unsurları
- 10 Kilometre Taşları
- 12 Başlıca Finansal Göstergeler

YÖNETİMDEN

- 14 Yönetim Kurulu Başkanı'nın Mesajı
- 16 Genel Müdür'ün Mesajı

2025 YILI FAALİYETLERİ

- 18 Teknik Sonuçlar
- 26 Hasar Süreçlerinin Etkin ve Proaktif Yönetimi
- 36 Pazarlama ve Müşteri Çözümleri
- 48 Bireysel Satış
- 56 Teknoloji ve Dijital Çözümler
- 60 Strateji Genel Müdür Yardımcılığı Çalışmaları
- 64 Ray Sigorta'da Sürdürülebilirlik
- 70 Yetenek ve Kültür Uygulamaları
- 76 2025 Yılı Önemli Mevzuat Değişiklikleri

KURUMSAL YÖNETİM

- 78 Yönetim Kurulu
- 82 İcra Kurulu ve Üst Yönetim
- 85 İç Denetim ve Bağımsız Denetim
- 86 Organizasyon Şeması
- 88 Faaliyet Gösteren Komiteler ve Yönetim Kurulu'nun Değerlendirmesi
- 89 Şirket'in Dâhil Olduğu Risk Grubu ile Yaptığı İşlemlere İlişkin Bilgiler
- 90 Yönetim Kurulu Üyeleri ile İcra Kurulu Üyelerine Sağlanan Mali Haklar ve Diğer İmkânlar
- 91 Sorumluluk Beyanı
- 92 Yönetim Kurulu'nun Yıllık Faaliyet Raporuna İlişkin Bağımsız Denetçi Raporu

RİSK YÖNETİMİ

- 94 İç Sistemler
- 95 İç Denetim
- 96 İç Kontrol
- 97 Risk Yönetimi
- 99 Aktüerya
- 100 MASAK Uyum
- 101 Destek Hizmeti Alınan Kuruluşlara İlişkin Bilgiler
- 102 Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Beyanı

GENEL KURUL'A İLİŞKİN BİLGİLER

- 103 Genel Kurul Toplantıları
- 105 Kâr Dağıtım Politikası

İLETİŞİM

- Ray Sigorta Genel Bilgiler
- Genel Müdürlük
- Bölge Müdürlükleri



Manifesto

67 Yıl önce ekildi güven tohumları bu topraklara. Küçük bir fidandık yeşerdiğimiz ilk anda.

Yıllar geçtikçe büyüdük. Doğduğumuz bu topraklara daha sıkı tutunduk. Köklerimiz dört bir yana sarıldı. Güven arayan herkes rahat bir nefes alsın diye dik yamaçlarda filizlendik, sert rüzgârlara göğüs gerdik.

Güneşli havalarda gölgemizde, fırtınalı havalarda gövdemizde misafir ettik.

Mevsimler değişti. Yıllar geçti.

Güneş bize kucak açtıkça, göklere doğru büyümemiz de durmadı.

Hem dallarımız hem köklerimiz durmadan ilerledi.

Meyveler verdik. Yapraklar döktük.

Dökülen her yaprağın yerine yenisi, kırılan her dalın yerine daha güçlüsü geldi.

Ray Sigorta olarak bu toprakların markası olmaya devam ettik.

Ülkemizin dört bir yanına köklü bir güven saldık. Bu topraklarda doğmuş ve kök salmış bir güven şirketi olmak da bunu gerektirir.

Bugün, bu köklerden aldığımız güçle geleceği de korumayı sorumluluğumuz olarak görüyoruz. Çünkü biliyoruz ki gerçek güven, yalnızca bugün değil; yarını da gözetir. Doğaya, topluma ve insana karşı sorumlulukla büyüyen bir güven anlayışıyla; köklerimizi koruyarak, dallarımızı sürdürülebilir bir geleceğe uzatıyoruz.

Kurumsal Profil

Türkiye sigorta sektöründeki 67 yıllık köklü deneyimiyle Ray Sigorta, 2025 yılında 43.506.455.505 TL prim üretimi gerçekleştirerek, hayat dışı branşlarda faaliyet gösteren şirketler arasında %4,17 pazar payı ile 7'nci sırada yer almıştır.

Ray Sigorta, sigorta sektöründe değer yaratan bir şirket olma vizyonu doğrultusunda; 2025 yıl sonu itibarıyla 10 Bölge Müdürlüğü ve Çağrı Merkezi ile 491 çalışanı aracılığıyla faaliyetlerini başarıyla sürdürmektedir.

Sayılarla Ray Sigorta

134

Acente Şubesi

2.912

Acente

FibaBank

134

Broker

9

Broker Şubesi

BNP Paribas
Finansal Kiralama A.Ş.

1.597

Anlaşmalı Oto Servisi

1.150

Cam Servisi Bayisi

4.744

Anlaşmalı Sağlık Kurumu

31 Aralık 2025 tarihi itibarıyla Ray Sigorta A.Ş.'nin ortaklık yapısı aşağıdaki gibidir:

Adı	Pay Oranı (%)	Pay Adedi	Pay Tutarı (TL)
ATBIH GmbH ^(*)	81,59	13.304.862.688	133.048.626,88
Vienna Insurance Group - (Wiener Staedtsche Versicherung AG)	12,67	2.066.352.811	20.663.528,11
LVP Holding GmbH ^(*)	0,70	114.573.400	1.145.734,00
Diğer (Halka Açık) ^(**)	5,04	821.196.701	8.211.967,01
Toplam	100,00	16.306.985.600	163.069.856,00

^(*) ATBIH GmbH ve LVP Holding GmbH, Vienna Insurance Group AG iştirakidir. VIG Grubunun Şirket içindeki toplam payı %94,96'dır.

^(**) Halka açık olan hisse senetlerinin tamamı Borsa İstanbul A.Ş.'de işlem görmektedir.

Ray Sigorta, Sermaye Piyasası Mevzuatı çerçevesinde Kayıtlı Sermaye Sistemi içindedir. 2024-2028 yılları için Sermaye Piyasası Kurulu'ndan alınan izin kapsamında Kayıtlı Sermaye Tavanı 200.000.000,00 TL olarak belirlenmiştir.

31 Aralık 2025 tarihi itibarıyla, sermayeyi temsil eden hisse senetlerine tanınmış herhangi bir imtiyaz bulunmamaktadır.

Şirket'in Yönetim Kurulu Başkanı ve üyeleri ile genel müdürü ve genel müdür yardımcıları, Şirket hisseleri içerisinde pay sahibi değildir.

Sermaye Artırımı

2025 yılı içerisinde Ray Sigorta'nın ödenmiş sermayesinde herhangi bir değişiklik olmamıştır. Şirket, en son sermaye artırımını 2011 yılı içerisinde gerçekleştirmiştir. Bu kapsamda, 137.069.856 TL olan sermaye, tamamı nakden karşılanmak üzere 26.000.000 TL artırılarak 163.069.856 TL'ye yükseltilmiştir.

İştirakler

İştirak Edilen Şirketin Unvanı	Ray Sigorta'nın Sermayedeki Payı (TL)	Ray Sigorta'nın Sermayedeki Payı (%)
Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi A.Ş.	8.976.766,68	4,00
Risk Ekspert Risk ve Hasar Danışmanlık Hizmetleri Ltd. Şti.	15.000,00	30,00

Vienna Insurance Group (VIG)

“Grup şirketlerimizin yerel sorumluluk anlayışı ve uzmanlığı ile Grup içindeki yakın iş birliğine dayanarak, Orta ve Doğu Avrupa’daki lider pazar konumumuzu daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz.”

Hartwig Löger, Vienna Insurance Group CEO’su



**Orta ve Doğu Avrupa
(CEE) bölgesinde
faaliyet gösteren lider
bir sigorta grubu**

Genel Merkezi Viyana’da bulunan Vienna Insurance Group (VIG), Orta ve Doğu Avrupa (CEE) bölgesinde faaliyet gösteren lider bir sigorta grubudur.

Köklü geleneği, güçlü markaları ve müşteri odaklı yaklaşımıyla öne çıkan Grup; 30 ülkede faaliyet gösteren 50’den fazla sigorta şirketi ve emeklilik fonundan oluşmaktadır. VIG bünyesindeki şirketler, yaklaşık 30.000 çalışanı ile 33 milyon civarında müşteriye hizmet sunmaktadır.



**Orta ve Doğu Avrupa
Bölgesinde Öncülükten
Pazar Liderliğine**

VIG, 1989 yılında Demir Perde’nin yıkılmasının ardından Orta ve Doğu Avrupa pazarlarına açılan ilk Avrupa sigorta gruplarından biri olmuştur.

Bölgeye öncü bir yaklaşımla giren Grup, zaman içinde lider konuma yükselmiştir. Orta ve Doğu Avrupa’yı ana pazarı olarak konumlandıran VIG, faaliyet gösterdiği ülkelerde uzun vadeli bir strateji izlemekte; pazar liderliğini sürdürülebilir ve kârlı büyüme ile pekiştirmeyi hedeflemektedir.



**Yerel Sorumluluk
ve Uzmanlık**

VIG, risk koruma ve önleme alanında geniş bir ürün ve çözüm portföyü sunmaktadır. Dinamik iş ortamına uyum sağlayan Grup, değişen ihtiyaçlar doğrultusunda ürün ve hizmetlerini düzenli olarak güncellemektedir.

Bölgesel olarak güçlü konumlanmış markalar ve yerel girişimcilik anlayışı temelinde çok markalı bir strateji izleyen VIG’de, markaların bireysel güçlü yönleri ile çalışanların derin uzmanlığı müşteri yakınlığını güçlendirmekte ve Grubun sürdürülebilir gelişimini desteklemektedir.



**Güçlü Finansal
Yapı ve Kredi
Notu**

VIG hisseleri 1994 yılından bu yana Viyana Borsası’nda, 2008’den itibaren Prag Borsası’nda ve 2022’den itibaren Budapeşte Borsası’nda işlem görmektedir.

VIG, uluslararası derecelendirme kuruluşu Standard & Poor’s tarafından A+ (pozitif görünüm) kredi notu ile değerlendirilmektedir. Hisselerin %72’si uzun vadeli ve istikrarlı bir perspektife sahip Wiener Städtische Versicherungsverein’e ait olup, kalan paylar halka açıktır.



Status: January 2020

We are **Number 1**
in Central and Eastern Europe

VIG
VIENNA INSURANCE GROUP
Protecting what matters.

Vizyon

Değerli olanı koruyan, değer yaratan, nc bir sigorta şirketi olmak.

Misyon

Müşterileri, en başta dağıtım kanalları olmak üzere iř ortakları, paydaşları ve çalışanları için en iyi sigorta şirketi olarak hayat dışı sektörde ilk 6 şirket içinde yer almak.

Kültür Unsurları

nce insan
Güven
Saygı
Birleřik Amaç
Yaratıcı ve Birlikçi

Kilometre Taşları

Ulusal taşımacılık şirketlerinin (THY, Denizcilik İşletmeleri, Devlet Demiryolları, PTT) girişimleri ile kuruldu.

Doğan Holding tarafından özelleştirildi.

1958

1992

2009

2011

2018

Şirketin ortaklık yapısı; %84,26 hissesi VIG, %10 hissesi Doğan Grubu ve %5,74 hissesi ise 4.000'den fazla kişiye ait olacak şekilde değişti.

Şirketin %81,59 hissesi TBIH Services Group N.V., %12,67 hissesi VIG ve %5,04'ü ise halka açık olarak değişti.

Ray Sigorta, marka değeri ve marka gücünü göstererek, uluslararası marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance'in 2018 araştırması sonucunda "A+" derecesi ile "Türkiye'nin En Değerli 100 Markası" arasında yer aldı.

2021

2023

Ray Sigorta, uluslararası marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance'in 2021 araştırması sonucunda, sınırlı sayıdaki elementer şirketlerden biri olarak "A+" derecesi ile bir kez daha "Türkiye'nin En Değerli 100 Markası" arasında yer aldı. Bu listede tüm sektörler içerisinde %32,1 değişim ile marka değerini en çok artıran 6. Şirket olmayı başardı.

Sigorta sektöründe inovatif dönüşümü teşvik eden "Smart-i Awards, Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi" kategorisinde ödüle layık görüldü.

Hisse senetleri İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem görmeye başladı.

Şirketin %74,26 hissesini Vienna Insurance Group'un (VIG) iştiraki TBIH Financial Services Group devraldı.

Ray Sigorta, logosuna Vienna Insurance Group'u ekledi.

1997

2007

2008

2019

2020

Ray Sigorta, Great Place To Work Enstitüsü tarafından gerçekleştirilen güçlü kurum kültürü ve çalışan memnuniyeti değerlendirmesi sonucunda "Great Place To Work Sertifikası"na sahip oldu.

Ray Sigorta, Great Place To Work Enstitüsü tarafından "Türkiye'nin En İyi İşverenleri" Listesi'nde yer aldı. Türkiye'nin ilk ve en büyük şikâyet platformu Şikayetvar.com tarafından hazırlanan müşteri deneyimi endeksi araştırmasında hayat dışı sigortacılık kategorisinde ilk üçte yer alarak "Mükemmel Müşteri Memnuniyeti Başarı Ödülü"ne ((A.C.E.) -Achievement in Customer Excellence-Award)" sahip oldu.

2024

2025

Sigorta sektöründe Mental Sağlık temasını sahiplenen ilk sigorta şirketi oldu.

Baştan Aşağı Tamamlayan Sağlık Sigortası ürünü ile "PSM Awards , En İyi İnovatif Ürün" kategorisinde Gümüş PSM Ödülü'nün sahibi oldu.

Trink Komisyon projesiyle "Smart-i Awards'ta Gümüş Ödül"ün" sahibi oldu.

Great Place to Work tarafından açıklanan "Innovation By All" listesinde yer aldı.

Ray eXpress Acente Mobil Uygulaması, "Stevie Awards, Satış ve Pazarlama Mobil Uygulaması kategorisinde Altın Stevie" Ödülü'ne layık görüldü.

TeamEmpatix Ekibi kuruldu.

Oyunu Değiştirenler İşveren Markası lansmanı gerçekleştirildi.

"Great Place to Work En İyi İşverenler" listesinde yer aldı. Topluma değer katmayı ilke edinen kurum kültürüyle "Sosyal Sorumluluk & Gönüllülük", genç kuşağın beklenti ve değerlerini odağına alan yaklaşımımızla "Young Millennials" ve sektöründe yarattığı fark ile "Finansal Hizmetler ve Sigortacılık Sektörünün En İyi İşverenleri" listelerinde de yer aldı.

Marketing Türkiye tarafından düzenlenen "The One Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri, sigorta kategorisinin En İtibarlı Marka" seçildi.

Şikayetvar tarafından düzenlenen "A.C.E Awards ta Müşteri Memnuniyet Başarı" Ödülü'nü aldı.

Başlıca Finansal Göstergeler

Özet Finansal Göstergeler

(TL)	2024	2025
Toplam Aktifler	25.623.099.046	40.971.884.905
Ödenmiş Sermaye	163.069.856	163.069.856
Özkaynaklar	4.369.253.370	8.375.986.990
Yazılan Primler	31.362.012.105	43.506.455.505
Kazanılmış Primler - Net	10.373.538.522	23.215.065.883
Gerçekleşen Hasarlar - Net	(7.301.521.017)	(17.846.710.792)
Diğer Teknik Gelir/Gider - Net	(197.779.921)	(114.907.361)
Faaliyet Giderleri	(2.111.552.373)	(5.981.762.260)
Diğer Teknik Karşılıklardaki Değişim	(242.319.668)	(367.363.679)
Teknik Bölüme Aktarılan Yatırım Geliri	2.323.468.605	5.905.874.669
Teknik Bölüm Dengesi	2.843.834.148	4.810.196.460
Net Kâr/Zarar	2.211.988.094	3.749.738.844

(000 TL)	Gerçekleşen Hasar (Net)		Kazanılmış Prim (Net)		Hasar Prim Oranı (%) (Net)	
	2024	2025	2024	2025	2024	2025
Yangın	316.726	650.685	1.041.145	2.708.041	30,4	24,0
DASK	0	0	0	0	0,0	0,0
Nakliyat	53.492	77.928	278.105	323.213	19,2	24,1
Kaza	6.639.507	16.286.621	8.537.777	19.190.753	77,8	84,9
Mühendislik	71.964	351.496	117.032	445.310	61,5	78,9
Tarım	101.011	276.933	184.987	268.934	54,6	103,0
Sağlık	118.821	203.046	214.492	278.815	55,4	72,8
Toplam	7.301.521	17.846.709	10.373.538	23.215.066	70,4	76,9

(000 TL)	Teknik Bölüm Dengesi		Teknik Bölüm/Yazılan Primler (%)	
	2024	2025	2024	2025
Yangın	883.593	1.782.025	11,3	18,6
DASK	(2.662)	8.068	(0,5)	0,8
Nakliyat	253.304	562.986	32,3	57,9
Kaza	2.241.820	4.572.846	11,9	17,1
Mühendislik	100.441	49.324	4,7	1,7
Tarım	96.874	79.386	12,8	4,9
Sağlık	(7.456)	(4.051)	(1,4)	(0,6)
Toplam	3.565.914	7.050.584	11,4	16,2

(000 TL)	Yazılan Prim		Değişim (%)	Pay (%)	
	2024	2025		2024	2025
Yangın	7.787.698	9.576.325	23,0	24,8	22,0
DASK	586.657	956.718	63,1	1,9	2,2
Nakliyat	785.135	972.421	23,9	2,5	2,2
Kaza	18.783.399	26.700.559	42,1	59,9	61,4
Mühendislik	2.121.453	2.976.331	40,3	6,8	6,8
Tarım	759.519	1.607.648	111,7	2,4	3,7
Sağlık	538.153	716.454	33,1	1,7	1,7
Toplam	31.362.014	43.506.456	38,7	100,0	100,0

(000 TL)	Konservasyon Primi		Değişim (%)	Konservasyon Oranı (%)	
	2024	2025		2024	2025
Yangın	1.942.545	3.686.396	89,8	24,9	38,5
DASK	0	0	0,0	0,0	0,0
Nakliyat	296.764	347.449	17,1	37,8	35,7
Kaza	14.897.682	21.821.988	46,5	79,3	81,7
Mühendislik	382.033	974.303	155,0	18,0	32,7
Tarım	203.875	340.254	66,9	26,8	21,2
Sağlık	235.450	304.960	29,5	43,8	42,6
Toplam	17.958.349	27.475.350	53,0	57,3	63,2

Yönetim Kurulu Başkanı'nın Mesajı



Gerhard Lahner

Ray Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı



2025 yılında da sürdürülebilir büyüme ilkelerimiz doğrultusunda kararlılıkla yol aldık. Toplam prim üretimimizi yüzde 38,72 artışla 43,5 milyar TL'ye yükselttik.



Ray Sigorta dönüşümü güçlü yönetim, risk yönetimi yaklaşımı ve insan odağımızla karşılıyor; markamızı geleceğe taşıyacak yatırımları kararlılıkla hayata geçiriyoruz.

Değerli Ortaklarımız,
2025 yılında küresel ekonomide belirsizliklerin derinleştiği, gümrük tarifelerinin etkilerinin ve jeopolitik risklerin gündemi belirlediği çetin bir yıla tanıklık ettik. Tüm zorluklara karşı küresel ticaret hacmi ilk kez 35 trilyon ABD dolarını aşarak tarihi bir zirveye ulaştı; bu artış 2024 seviyesine göre yaklaşık yüzde 6'lık bir büyümeyi ifade ediyor. Buna paralel şekilde Uluslararası Para Fonu (IMF), 2025 yılı için küresel büyüme tahminini yüzde 3,2'ye yükseltirken 2026 görünümünü yüzde 3,1 seviyesinde sabit tutuyor. Bu revizyon, tarife etkilerinin başlangıçta öngörülenden daha sınırlı kaldığına işaret etse de korumacı politikalar ve jeopolitik riskler belirsizlik yaratmayı sürdürüyor.

Türkiye'de enflasyonla mücadelede sıkı para politikasının sonuçlarının alınmaya başlandığı bir yılı geride bıraktık. Aralık itibarıyla yıllık TÜFE enflasyonu yüzde 30,89'a gerilerken, ÜFE yıllık yüzde 27,67 olarak gerçekleşti. Fiyat istikrarının, sigortacılık gibi uzun vadeli planlama gerektiren sektörler için kritik olduğuna inanıyoruz. IMF'nin Türkiye büyüme tahminlerini 2025 için yüzde 4,1'e, 2026 için yüzde 4,2'ye yükseltmesi de bu iyileşmenin önemini teyit ediyor.

Bu ortamda Ray Sigorta olarak, 2025 yılında da sürdürülebilir büyüme ilkelerimiz doğrultusunda kararlılıkla yol aldık. Toplam prim üretimimizi yüzde 38,72 artışla 43,5 milyar TL'ye yükselttik. 2025 yılı içinde 7'nci sıraya yerleşerek sektördeki gücümüzü pekiştirdik. Bu istikrarlı başarı grafiği, Türkiye sigorta pazarına duyduğumuz uzun vadeli güvenin ve stratejik odağımızın güçlü bir göstergesidir.

Tarihin hızlandığı, küresel düzenin yeniden şekillendiği ve belirsizliğin yeni norm haline geldiği bir dönemden geçiyoruz. Bu tablo sigorta sektörünü de dönüştürüyor; artan doğal afetler ve hızla gelişen teknoloji, sektörümüz için aynı anda hem riskler hem de önemli fırsatlar yaratıyor. Bu

yeni gerçeklikte teknoloji modernizasyonu, yapay zekâ uygulamalarının yaygınlaşması, güçlü veri altyapısı, siber güvenlik ve dijital yetkinlikler kritik önem taşıyor.

Ray Sigorta olarak bu dönüşümü güçlü yönetim, risk yönetimi yaklaşımı ve insan odağımızla karşılıyor; markamızı geleceğe taşıyacak yatırımları kararlılıkla hayata geçiriyoruz. Değişen müşteri ihtiyaçlarına hızla yanıt veren, belirsizlik ortamında güveni büyüten, dijitalleşmede öncü, iklim risklerini sürdürülebilirlik odağında yöneten ve güçlü iş birlikleriyle tüm paydaşlar için değer üreten bir yapı inşa ediyoruz.

Ray Sigorta'nın 68 yıllık yolculuğunu, sigortacılığın küresel liderlerinden Vienna Insurance Group'un (VIG) gücüyle geleceğe güvenle taşıyoruz. 30 ülkede 30 binden fazla çalışanla faaliyet gösteren VIG'nin uluslararası deneyimini, yerel birikimimiz ve pazar bilgimizle birleştirerek; müşterilerimiz, iş ortaklarımız ve tüm paydaşlarımız için sürdürülebilir değer yaratmayı kararlılıkla sürdüreceğiz.

Başarımızda emeği geçen Ray Sigorta yönetimine ve tüm özverili çalışma arkadaşlarıma; katkılarıyla bu başarıyı mümkün kılan tüm iş ortaklarımıza ve bizleri tercih eden değerli müşterilerimize teşekkürlerimi sunarım.

Saygılarımla,

Gerhard Lahner

Ray Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı

Genel Müdür'ün Mesajı



Koray Erdoğan

Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdür



Ray Sigorta olarak, 2025 yılında da mali disiplinden ve sürdürülebilir büyüme ilkelerimizden taviz vermeden büyümesini sürdürdük.



Değerli Paydaşlarımız,
2025 yılı, ülkemizde ekonomi yönetiminin enflasyonla mücadele kapsamında uyguladığı sıkı para politikalarının etkilerinin daha net hissedildiği bir yıl oldu. Yılın ikinci yarısında faiz indirimleri hızlandı ve politika faizi yılsonunda yüzde 38 seviyesine geriledi. Faiz indirimi döngüsünün 2026 boyunca sürmesi beklentisi, önümüzdeki döneme ilişkin öngörülerini şekillendirmeye devam ediyor. Küresel ölçekte ise başta yakın bölgemizde olmak üzere jeopolitik gerilimler ve vergi tarifeleri üzerinden yürüyen ticaret çekişmeleri ekonominin ana gündem başlıkları arasında yer aldı.

Bu zorlu ve dinamik ortamda sigorta sektörü, Türkiye ekonomisindeki güçlü konumunu yıl sonu verileriyle bir kez daha tescilledi. Hayat dışı branşlarda prim üretiminin 1 trilyon eşiğini aşması sektörün ölçeğini ve dayanıklılığını yansıtırken, toplam üretim 1 trilyon 44 milyar TL'ye ulaştı. 2025'te nominal büyüme yüzde 41,3 (reel yüzde 8) olarak gerçekleşti. Sağlık sigortaları reel yüzde 18,5 büyümeyle öne çıkarken, kaskoda reel yüzde 0,13 ile yatay seyretti; zorunlu trafikte reel büyüme yüzde 7,85 oldu. Sektör kârlılığında mali yatırım gelirlerinin etkisi 2025'te de belirleyici olmaya devam etti.

Ray Sigorta olarak bu dönemde mali disiplinden ve sürdürülebilir büyüme ilkelerimizden taviz vermeden büyümemizi sürdürdük. Toplam prim üretimimizi bir önceki yıla göre yüzde 38,72 artırarak 43,5 milyar TL'ye yükselttik. 2025 yılı içerisinde ilk 10 şirket arasında 7'nci sıraya yerleştik ve bu güçlü konumu yıl boyunca koruyarak yüzde 4,17'lik pazar payıyla yılı tamamladık.

Yıl boyunca müşterilerimizin değişen beklentilerine hızla yanıt veren ürün ve hizmet yaklaşımımızı güçlendirirken, marka yatırımlarımızı ve müşteri deneyimi odağımızı da daha ileri taşıdık. "Farklı bir sigorta" söylemiyle marka iletişimimizde yeni bir dönemi başlatarak, güvenilir ve öncü duruşumuzu geniş kitlelerle buluşturduk. Yılın en yüksek etki yaratan adımlarından biri Türkiye Futbol Federasyonu ile imzaladığımız iş birliği oldu. Kadın ve Erkek A Millî Takımlarımızın 3 yıl boyunca Resmî Ana Sponsoru olmaktan büyük bir gurur duyuyoruz. Bu iş birliğini yalnızca görünürlük yatırımı değil, topluma temas eden güçlü bir değer ortaklığı olarak görüyoruz.

10 Kasım Atatürk'ü Anma Günü için hazırladığımız "Herkes Farklı Yaşatır Seni" mesajlı filmimiz ise ulusal değerlerimize saygı ve bağlılığımızı paylaştığımız özel bir proje oldu. Tüm bu çalışmalar sonucunda alanında referans teşkil eden The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri'nin sigorta kategorisinde "Yılın İtibarlısı" ödülüne layık görüldük. Ayrıca iş yeri kültürümüz ve çalışan deneyimimizle Great Place to Work Enstitüsü'nün "Türkiye'nin En İyi İşverenleri 2025" listesinde yer alma mutluluğunu yaşadık.

2025'te dijitalleşme odağımızı hem müşteri hem de acente tarafında somut çıktılara dönüştürmeyi sürdürdük. Acente uygulamalarımızın mimarisini veri, hız ve fonksiyon odağında güncellerken, müşteri deneyimini geliştirecek çözümlerle süreçlerimizi daha hızlı, daha sade ve daha erişilebilir kıldık. Yıl boyunca acentelerimizle yakın temasta kalarak "birlikte başarma" kültürünü güçlendirdik. Bölge yapılanmalarımızı yenileyerek Karadeniz Bölgesinin ardından Batı İstanbul/Trakya Bölge Müdürlüğümüzü devreye aldık, iş ortaklarımız için daha güçlü ve çevik bir destek yapısı oluşturduk.

Ray Sigorta olarak başarılarımızın temelinde çalışanlarımızın, acentelerimizin ve müşterilerimizin desteği ve güveni var. Vienna Insurance Group'un küresel gücü ve deneyimini, 68 yıllık yerel birikimimizle buluşturarak sigortacılıkta fark yaratmaya devam ediyoruz. Müşteri odaklı ve yenilikçi yaklaşımımızı dijital dönüşüm odağıyla birlikte kararlılıkla sürdürürken, Türkiye ekonomisine katkı sağlamayı ve sektörümüzde sürdürülebilir değer yaratmayı önceliğimiz olarak görüyoruz.

Bizlere destek olan tüm paydaşlarımıza, hissedarlarımıza, yönetim kurulu üyelerimize, çalışanlarımıza ve iş ortaklarımıza en içten teşekkürlerimi sunarım.

Saygılarımla,

Koray Erdoğan

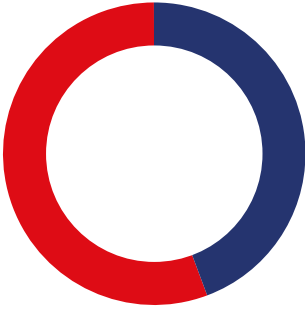
Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdür

Teknik Sonuçlar

Oto Dışı Teknik Sonuçları

2025 yılı 12 aylık toplam prim üretimi 43.506.455.505 TL olan Ray Sigorta'nın oto dışı prim üretimi 18.447.923.770 TL, oto prim üretimi ise 25.058.531.735 TL olarak gerçekleşmiştir.

Primlerin Oto ve Oto Dışı Dağılımı (%)



■	Oto Primleri	57,60
■	Oto Dışı Primleri	42,40

Yangın

Oto dışı toplam prim üretimi içinde %51,09 paya sahip olan Yangın branşının kârlılık oranı %12,1 olarak gerçekleşmiştir. Sektör prim üretim sıralamasında %27,90 büyümeye ile 6. Sıra da olan Yangın branşının sektör pazar payı %6,23'ten %5,87'e düşmüştür.

Mühendislik

Mühendislik branşı, oto dışı toplam prim üretimi içinde %16,1 paya sahiptir. Geçen yılki prim üretimine kıyasla %40,30 oranında artış kaydedilen Mühendislik branşında kârlılık oranı %0,4 olmuş, sektör sıralaması 7. olarak gerçekleşmiştir.

Branş	2024		2025	
	Prim (TL)	Pay (%)	Prim (TL)	Pay (%)
Yangın	7.787.696.734	56,0	9.576.323.707	51,9
Mühendislik	2.121.453.324	15,2	2.976.330.800	16,1
Diğer Kaza	1.317.194.824	9,5	1.525.695.398	8,3
Nakliyat	785.134.777	5,6	972.421.260	5,3
Sağlık	538.152.670	3,9	716.454.089	3,9
DASK	586.656.901	4,2	956.718.246	5,2
Tarım	759.519.005	5,4	1.607.648.028	8,7
Havacılık	8.690.390	0,1	116.332.242	0,6
Toplam	13.904.498.625	100,0	18.447.923.770	100,0

Branş	2024			2025		
	Prim (TL)	Teknik Kâr (TL)	Kârlılık Oranı (%)	Prim (TL)	Teknik Kâr (TL)	Kârlılık Oranı (%)
Yangın	7.787.696.734	686.808.225	8,82	9.576.323.707	1.163.482.828	12,1
Mühendislik	2.121.453.324	103.688.898	4,89	2.976.330.800	13.263.809	0,4
Diğer Kaza	1.317.194.824	105.987.255	8,01	1.525.695.398	1.109.329	0,1
Nakliyat	785.134.777	132.266.773	16,85	972.421.260	237.882.026	24,5
Sağlık	538.152.670	43.061.858	8,00	716.454.089	(19.043.561)	(2,7)
DASK	586.656.901	9.315.186	1,59	956.718.246	20.045.029	2,1
Tarım	759.519.005	40.439.554	5,32	1.607.648.028	(75.362.377)	(4,7)
Havacılık	8.690.390	482.308	5,55	116.332.242	1.952.893	1,7
Toplam	13.904.498.625	1.121.567.749	8,07	18.447.923.770	1.343.329.976	7,3

Diğer Kaza

Oto dışı toplam prim üretimi içinde %8,3 paya sahip olan Diğer Kaza branşı, 2024 yılına göre %15,83 oranında prim artışı göstermiş, kârlılık oranı %0,1 olarak gerçekleşmiştir.

Nakliyat

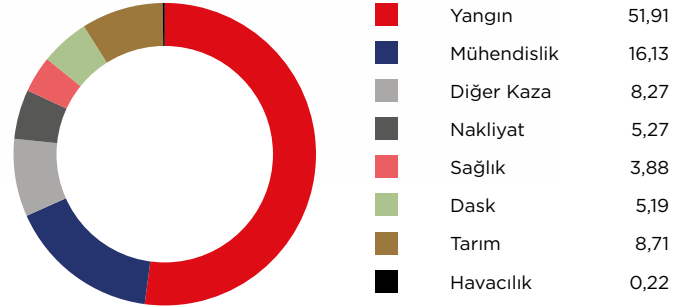
Oto dışı toplam prim üretimi içinde %5,30 paya sahip olan Nakliyat branşının kârlılık oranı %24,5 olarak gerçekleşmiştir. Branş, sektör sıralamasında %24,63 prim artışıyla 5. sırada yer almıştır.

Sağlık

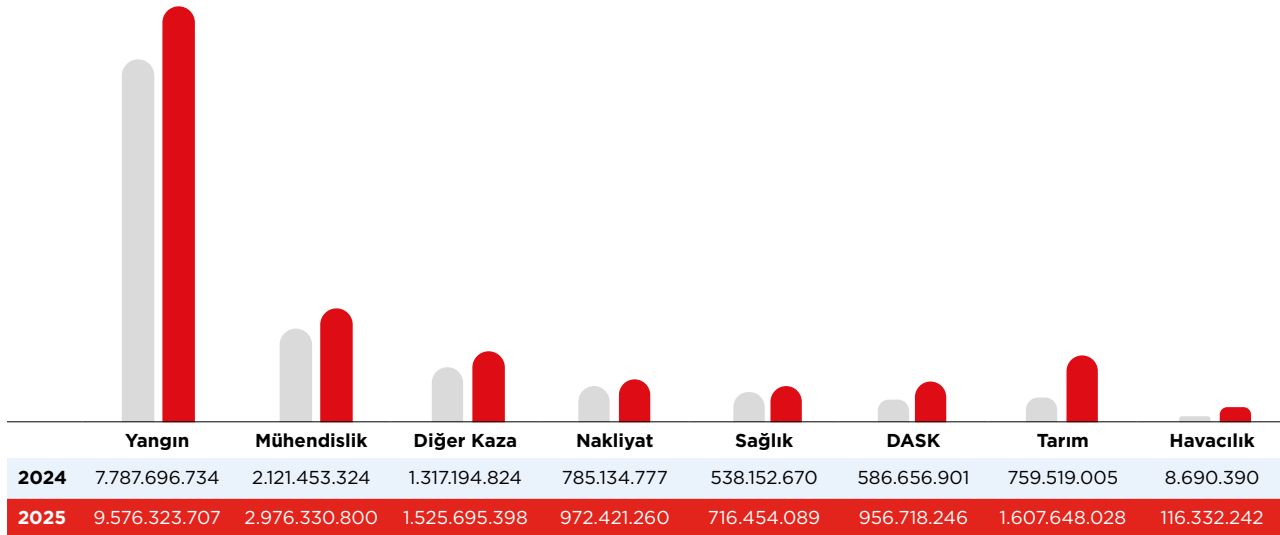
Oto dışı toplam prim üretimi içinde %3,9 paya sahip olan Sağlık branşı, 2024 yılına göre %33,13 oranında prim artışı göstermiştir. 2024 yılında %8,0 olarak gerçekleşen teknik kârlılık 2025 yılında (%2,7) olarak gerçekleşmiştir.

BRANŞLAR İTİBARIYLA İNCELENDİĞİNDE

Oto Dışı Prim Dağılımı (%)



2024-2025 Prim Değişimi (TL)



Teknik Sonuçlar

Oto Teknik Sonuçları

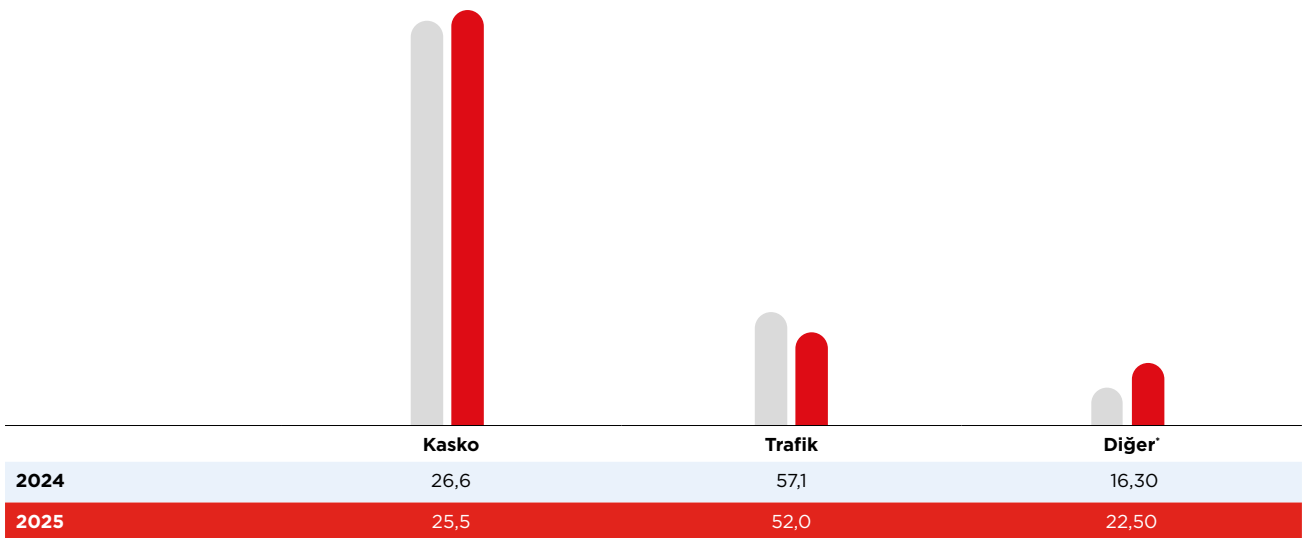
Ray Sigorta'nın oto sigortalarındaki prim üretimi, 2025 yılında %43,5 oranında artışla 25.058.531.735 TL olarak gerçekleşmiştir.

Oto sigortalarında bir önceki yıl 646.352.526 TL olan teknik kâr, 2025 yılında %49,4 azalışla 326.852.642 TL olarak gerçekleşmiştir. Branşlar itibarıyla 2025 yılı prim üretiminin dağılımı, değişim oranları ve teknik kâr/zarar tutarları bir önceki yıl ile karşılaştırmalı olarak aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Branş	2024			2025			Prim Değişimi (%)
	Prim (TL)	Teknik Kâr/Zarar (TL)	Prim Payı (%)	Prim (TL)	Teknik Kâr/Zarar (TL)	Prim Payı (%)	
Kasko	4.648.585.400	319.167.607	26,6	6.382.363.682	133.485.462	25,5	37,3
Trafik	9.961.140.084	(94.049.086)	57,1	13.040.888.452	(3.998.595.906)	52,0	30,9
İhtiyari Mali Mesuliyet	2.214.721.675	252.452.964	12,7	4.292.812.090	3.217.652.105	17,1	93,8
Hukuksal Koruma	632.790.493	168.684.211	3,6	1.342.272.969	974.205.831	5,4	112,1
Karayolu Zorunlu Koltuk Ferdi Kaza	275.827	96.830	0,0	194.542	105.150	0,0	(29,5)
Toplam	17.457.513.479	646.352.526	100,0	25.058.531.735	326.852.642	100,0	43,5

Kasko ve Trafik branşlarının oto sigortaları içindeki toplam payı %77,5 oranında gerçekleşmiş olup, 2025 yılı prim üretimi kasko sigortalarında %37,3 artışla 6.382.363.682 TL olarak, trafik sigortalarında %30,9 artışla 13.040.888.452 TL olarak gerçekleşmiştir.

2024-2025 Prim Payları (%)



*Diğer: İhtiyari Mali Mesuliyet, Karayolu Zorunlu Koltuk Ferdi Kaza, Hukuksal Koruma

Sektörel Değerlendirme*

2025 yılı Eylül ayı sonu itibarıyla, hayat dışı branşlarda faaliyet gösteren şirketlerin oto sigortalarındaki prim üretimi ile teknik kâr/zarar tutarları, Ray Sigorta ile karşılaştırmalı olarak aşağıdaki tabloda sunulmaktadır.

2025 yılı Eylül ayı sonu itibarıyla Kasko branşındaki pazar payı %4,2, Trafik branşındaki pazar payı ise %5,4 olarak gerçekleşmiştir.

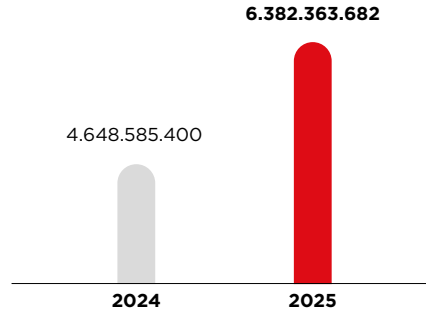
Branş	Sektör		RAY SİGORTA		Pazar Payı (%)
	Prim Üretimi (TL)	Teknik Kâr/Zarar (TL)	Prim Üretimi (TL)	Teknik Kâr/Zarar (TL)	
Kasko	100.344.490.359	7.877.131.397	4.169.635.450	26.964.918	4,2
Trafik	183.266.256.159	(60.037.056.443)	9.965.613.609	(2.358.956.160)	5,4
İhtiyari Mali Mesuliyet	38.969.269.798	16.669.276.542	3.767.288.724	2.259.310.112	9,7
Hukuksal Koruma	8.566.267.013	4.728.715.038	1.044.299.025	677.729.800	12,2
Karayolu Zorunlu Koltuk Ferdi Kaza	163.447.322	50.533.086	175.855	112.970	0,1

*Veriler Türkiye Sigorta Birliği'nin 2025 Eylül sonu "Şirket Bazında Mali ve Teknik Tabloları" üzerinden teknik olmayan gelir/giderler hariç tutularak elde edilmiştir.

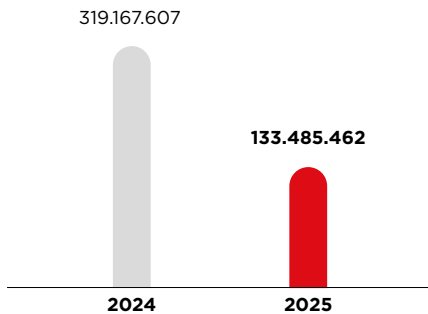
Kasko Sigortası

2025 yılında Kasko sigortasında prim üretimimiz %37,3 artışla 6.382.363.682 TL olarak gerçekleşmiş olup, oto sigortalarında üretilen toplam prim içindeki payı %25,5'tir. Toplamda 3.655.469.885 TL hasar ödenen bu branşta, dönem sonu muallak hasar tutarı 706.060.554 TL'dir. Bu branşta 133.485.462 TL tutarında teknik kâr elde edilmiş ve hasar prim oranı %75,1 olarak gerçekleşmiştir.

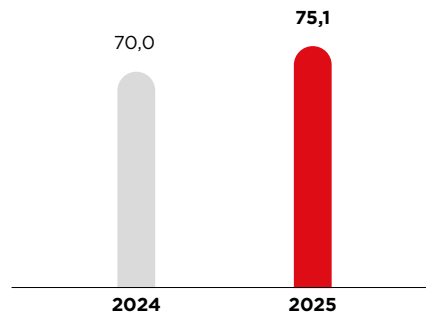
Prim Değişimi (TL)



Teknik Kâr/Zarar (TL)



Hasar/Prim Oranı (%)

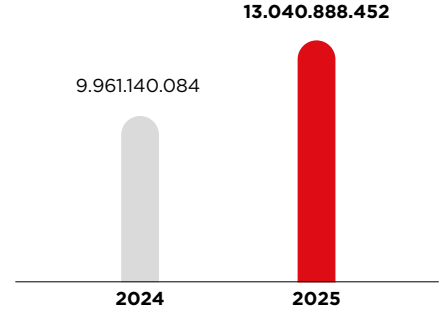


Teknik Sonuçlar

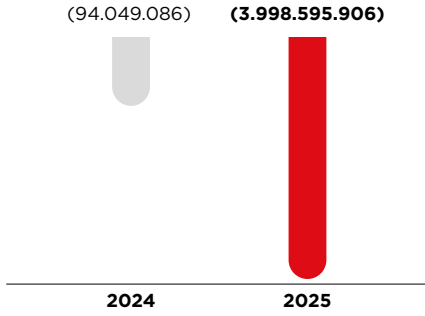
Trafik Sigortası

2025 yılında Trafik sigortasında prim üretimimiz %30,9 artışla 13.040.888.452 TL olarak gerçekleşmiş olup, oto sigortalarında üretilen toplam prim içindeki payı %52'dir. Toplamda 9.085.624.785 TL hasar ödenen bu branşta, reasürörlerin payına düşen hasar ödemesi 1.396.954.294 TL'dir. 10.333.697.609 TL olan dönem sonu muallak hasarın 2.235.836.790 TL tutarı reasürörlerimizin payına isabet etmektedir. Bu branşta 3.998.595.906 TL tutarında zarar edilmiş ve hasar prim oranı %124,3 olarak gerçekleşmiştir.

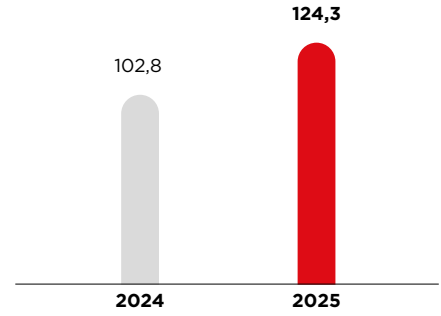
Prim Değişimi (TL)



Teknik Kâr/Zarar (TL)



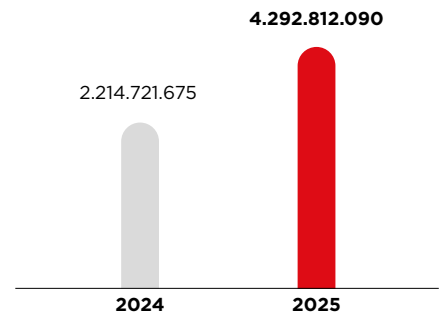
Hasar/Prim Oranı (%)



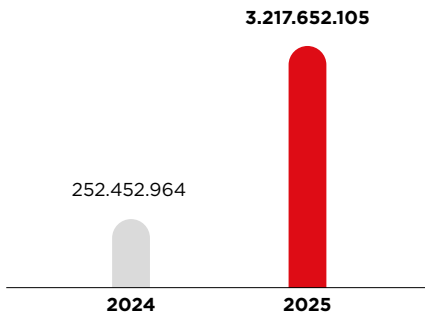
İhtiyari Mali Mesuliyet Sigortası

2025 yılında İhtiyari Mali Mesuliyet sigortasında prim üretimimiz %93,8 artışla 4.292.812.090 TL olarak gerçekleşmiş olup, 3.217.652.105 TL teknik kâr elde edilmiştir. Bu branşta hasar prim oranımız %8,3 olarak gerçekleşmiştir.

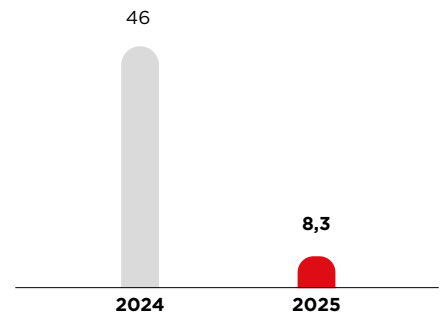
Prim Değişimi (TL)



Teknik Kâr/Zarar (TL)



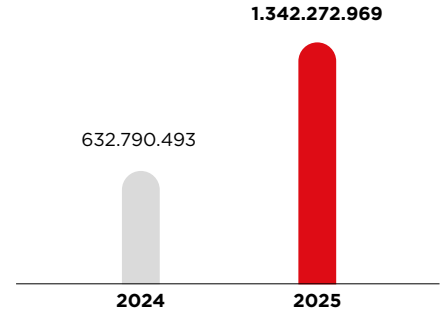
Hasar/Prim Oranı (%)



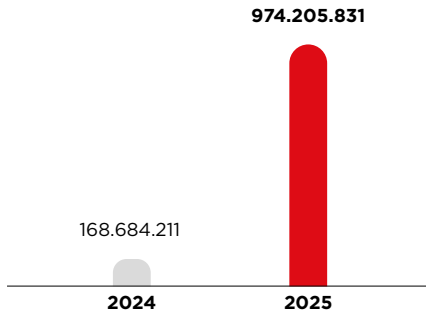
Hukuksal Koruma Sigortası

2025 yılında Hukuksal Koruma sigortasında prim üretimimiz % 112,1 artışla 1.342.272.969 TL olarak gerçekleşmiş olup, 974.205.831 TL tutarında teknik kâr elde edilmiştir. Bu branşta hasar prim oranımız %0 olarak gerçekleşmiştir.

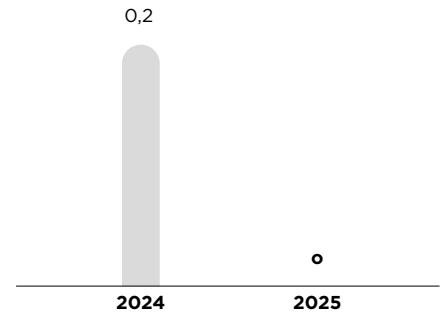
Prim Değişimi (TL)



Teknik Kâr/Zarar (TL)



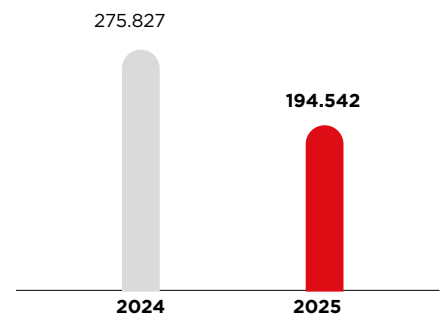
Hasar/Prim Oranı (%)



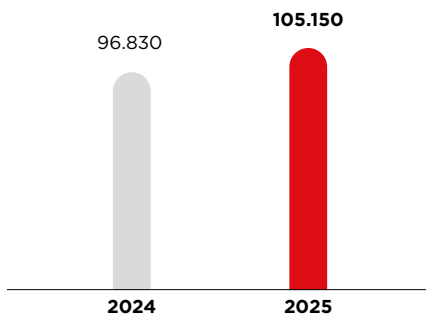
Karayolu Zorunlu Koltuk Ferdi Kaza Sigortası

2025 yılında Karayolu Zorunlu Koltuk Ferdi Kaza sigortasında prim üretimimiz % 29,5 azalışla 194.542 TL olarak gerçekleşmiş olup, 105.150 TL tutarında kâr elde edilmiştir. Bu branşta hasar prim oranımız %(8,1) olarak gerçekleşmiştir.

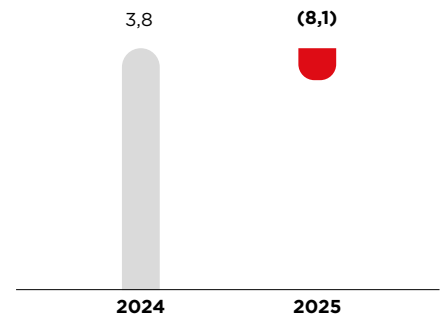
Prim Değişimi (TL)



Teknik Kâr/Zarar (TL)



Hasar/Prim Oranı (%)



Teknik Sonuçlar

Teknik İşlemler Sonuçları

Prim Üretimi

Ray Sigorta'nın prim üretimi 2025 yılında 43.506.455.505 TL olarak gerçekleşmiştir. Bu prim tutarıyla Şirket, hayat dışı branşlarda faaliyet gösteren şirketler arasında %4,17 pazar payı ile 7.'nci sırada yer almıştır.

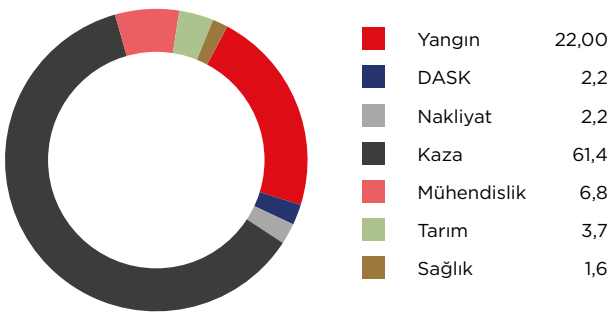
Ray Sigorta'nın 2024 yılında 1.767.920.276 TL olan teknik kârı, 2025 yılında % 5,5 azalışla 1.670.182.618 TL olarak gerçekleşmiştir.

Faaliyet Gider ve Gelirleri Sonrası Teknik Kâr

Ray Sigorta'nın 2025 yılı prim üretimi dağılımı ve teknik kâr tutarları, branşlar itibarıyla ve 2024 yılıyla karşılaştırmalı olarak tabloda gösterilmiştir.

	2024		2025		2024/2025 Prim Üretimi Değişimi (%)
	Prim (TL)	Teknik Kâr (TL)	Prim (TL)	Teknik Kâr (TL)	
Yangın	7.787.696.734	686.808.225	9.576.323.707	1.163.482.828	23,0
DASK	586.656.901	9.315.186	956.718.246	20.045.029	63,1
Nakliyat	785.134.777	132.266.773	972.421.261	237.882.026	23,9
Kaza	18.783.398.694	752.339.782	26.700.559.374	329.914.864	42,1
Mühendislik	2.121.453.324	103.688.898	2.976.330.800	13.263.809	40,3
Tarım	759.519.005	40.439.554	1.607.648.028	(75.362.377)	111,7
Sağlık	538.152.670	43.061.858	716.454.089	(19.043.561)	33,1
Toplam	31.362.012.105	1.767.920.276	43.506.455.505	1.670.182.618	38,7

Branşlara Göre Prim Üretimi (%)



Yangın Branşı

Ray Sigorta'nın Yangın branşındaki primleri, bir önceki yıla göre %23,0 artışla 9.576.323.707 TL'ye ulaşmıştır. Toplamda 4.556.608.708 TL hasar ödenen bu branşta sağlanan teknik kâr, primlerin %12,1 oranında olup 1.163.482.828 TL olarak gerçekleşmiştir. 1.360.516.551 TL toplam muallak hasarın 1.230.167.822 TL'lik bölümü reasürörlerin payına isabet etmektedir. Yangın branşının toplam üretilen prim içindeki payı %22,0 teknik kâr içindeki payı ise %69,7 olmuştur.

Kaza Branşı

Ray Sigorta'nın Kaza branşındaki primleri, bir önceki yıla göre %42,1 artışla 26.700.559.374 TL'ye ulaşmıştır. Toplamda 13.225.911.081 TL hasar ödenen bu branşta sağlanan teknik kâr, primlerin %1,2 oranında 329.914.864 TL olarak gerçekleşmiştir. 13.300.024.511 TL toplam muallak hasarın 3.964.204.151 TL'lik bölümü reasürörlerin payına isabet etmektedir. Kaza branşının toplam üretilen prim içindeki payı %61,4, teknik kâr içindeki payı ise %19,8 olmuştur.

Mühendislik Branşı

Ray Sigorta'nın Mühendislik branşındaki primleri, bir önceki yıla göre %40,3 artışla 2.976.330.800 TL'ye ulaşmıştır. Toplamda 695.025.659 TL hasar ödenen bu branşta sağlanan teknik kâr, primlerin %0,4'ü oranında 13.263.809 TL'dir. 638.582.738 TL toplam muallak hasarın 485.785.416 TL'lik bölümü reasürörlerin payına isabet etmektedir. Mühendislik branşının toplam üretilen prim içindeki payı %6,8 teknik kâr içindeki payı ise %0,8 olmuştur.

Nakliyat Branşı

Ray Sigorta'nın Nakliyat branşındaki primleri, bir önceki yıla göre %23,9 artışla 972.421.260 TL'ye ulaşmıştır. Toplamda 203.889.446 TL hasar ödenen bu branşta sağlanan teknik kâr, primlerin %24,5 oranında 237.882.026 TL olarak gerçekleşmiştir. 640.909.591 TL toplam muallak hasarın 568.272.980 TL'lik bölümü reasürörlerin payına isabet etmektedir. Nakliyat branşının toplam üretilen prim içindeki payı %2,2, teknik kâr içindeki payı ise %14,2 olmuştur.

Sağlık Branşı

Ray Sigorta'nın Sağlık branşındaki primleri, bir önceki yıla göre %33,1 artışla 716.454.089 TL'ye ulaşmıştır. Toplamda 472.354.247 TL hasar ödenen bu branşta sağlanan teknik kâr, primlerin %(2,7) oranında (19.043.561) TL olarak gerçekleşmiştir. 132.068.280 TL toplam muallak hasarın 76.638.085 TL'lik bölümü reasürörlerin payına isabet etmektedir. Sağlık branşının toplam üretilen prim içindeki payı %1,6, teknik kâr içindeki payı ise %(1,1) olmuştur.

Tarım Branşı

Ray Sigorta'nın Tarım branşındaki primleri, bir önceki yıla göre %111,7 artışla 1.607.648.028 TL'ye ulaşmıştır. Bu branşta üretilen primin toplam üretilen prim içindeki payı %3,7, teknik kâr içindeki payı ise %(4,5) olmuştur. Faaliyet gelir ve giderleri sonrasında (75.362.377) TL tutarında teknik zarar elde edilmiştir.

Teknik İşlemlerin Sonucu

Ray Sigorta, 2025 yılında;

- 43.506.455.505 TL prim üretmiş, bu tutarın 16.031.105.474 TL'lik kısmını reasürörlere devretmiştir. Yazılan primler bazında %38,7 oranında büyüme gerçekleştirilmiştir. Diğer çeşitli gelir ve gider kalemlerinin hesaba alınmasıyla 1.670.182.618 TL faaliyet gelir ve giderleri öncesi teknik kâr oluşmuş; faaliyet gelir ve giderlerinin ilâve edilmesiyle 7.050.582.933 TL teknik kâr elde edilmiştir.
- Üretilen primler karşılığında, ertelenmiş ödenen komisyonlardaki değişim dâhil olmak üzere 4.741.985.339 TL komisyon ödemesi yapılmış; reasürörlere devredilen primler karşılığında ise ertelenmiş alınan komisyonlardaki değişim dâhil 1.526.083.905 TL komisyon geliri elde edilmiştir.
- Toplamda 19.429.980.331 TL hasar ödenmiş, bu tutarın 7.210.999.291 TL'lik kısmı reasürörlerin payı olarak geri alınmıştır. 16.082.642.393 TL tutarındaki muallak hasar karşılığının 6.325.107.435 TL'si reasürör şirketlerin payına düşmektedir.
- 2024 yılında 3.606.165.317 TL olan yatırım gelirleri, 2025 yılında 8.926.496.498 TL olarak gerçekleşmiş; 2024 yılında 3.235.481.404 TL olan yatırım giderleri ise 2025 yılında 7.843.819.922 TL olarak kaydedilmiştir. Yatırım gelirleri içerisinde en büyük gelir kalemi, 6.825.440.525 TL ile kambiyo kârları olmuştur.
- Döviz kurlarındaki dalgalanmalar nedeniyle yatırım gelirleri içerisinde 1.695.030.062 TL kambiyo geliri, yatırım giderleri içerisinde ise 1.281.826.988 TL kambiyo zararı finansal tablolara yansıtılmıştır.

Elde edilen teknik sonuçlar, Ray Sigorta'nın 2025 yılı faaliyet dönemindeki üretim, hasar ve reasürans dengesinin bütüncül bir görünümünü sunmaktadır.

Hasar Süreçlerinin Etkin ve Proaktif Yönetimi

Sigortacılık, 2025 yılında da yalnızca hasarın değil; emeğin, güvenin ve sorumluluğun yönetimini temsil etmiştir.

Bu anlayış doğrultusunda Hasar Genel Müdür Yardımcılığı bünyesinde; tecrübe dijitalleşme ile, geleneksel hasar disiplini ise analitik bakış açısıyla bir araya getirilerek çalışmalar sürdürülmüştür.

2025 yılı boyunca Hukuk, Bedeni Hasar ve Rücu süreçlerinden Oto ve Oto Dışı Hasar yönetimine; Anlaşmalı Kurumlar, Hasar Analitiği, Saha Denetim ve Hasar Araştırma faaliyetlerine kadar geniş bir alanda, verimlilik, şeffaflık ve sürdürülebilir kârlılık ekseninde kapsamlı çalışmalar gerçekleştirilmiştir.





Hukuk ve Bedeni Hasar alanında HUGO ve SFS sistemleri üzerinde yapılan geliştirmelerle karar destek mekanizmaları güçlendirilmiş; sulh, tahkim ve rücu süreçleri daha ölçülebilir ve yönetilebilir hâle getirilmiştir. Rücu Birimi'nde performans, tahsilat ve yasal süreçler sistemsel olarak izlenebilir kılınmış; tahsilat kabiliyeti artırılırken operasyonel hız kazanılmıştır.



Oto Hasar ve Oto Dışı Hasar süreçlerinde müşteri temas noktaları sadeleştirilmiş, çevrim içi ihbar kanalları yaygınlaştırılmış ve manuel süreçler otomasyona taşınmıştır. Büyük montanlı dosyalardan bireysel hasarlara kadar her segmentte, dosyaların doğru yöntemle ve zamanında yönetilmesi hedeflenmiştir. Anlaşmalı Kurumlar tarafında ise servis ağı genişletilmiş, kalite ve hizmet sürekliliği odağında etkin bir ekosistem oluşturulmuştur.



Hasar Analitiği ve Performans Yönetimi Departmanı öncülüğünde hayata geçirilen triyaj projeleri, RIO raporlama platformu ve karar destek ekranları sayesinde hasar yönetiminde veriye dayalı, tutarlı ve öngörülebilir bir yapı tesis edilmiştir. Bu çalışmalar, yalnızca mevcut operasyonel ihtiyaçlara değil, gelecekteki otomatik karar ve ödeme sistemlerine de sağlam bir zemin hazırlamıştır.

Saha Denetim ve Hasar Araştırma faaliyetleriyle maliyet kontrolü, suistimalle mücadele ve kapalı dosya analizleri derinleştirilmiş; kurum içi öğrenme ve sürekli iyileştirme kültürü desteklenmiştir.

2025 yılı, Hasar Genel Müdür Yardımcılığı açısından yalnızca gerçekleştirilen faaliyetlerin toplamı değil; kurumsal hafızanın güçlendiği, süreçlerin olgunlaştığı ve geleceğe yönelik yapısal adımların atıldığı bir dönem olmuştur.

Ray Sigorta yönetimi bu başarıda emeği geçen tüm çalışanlarına, paydaşlarına ve iş ortaklarına teşekkür eder.



Ray Sigorta, hasar süreçlerini daha proaktif ve etkin bir şekilde yönetmek amacıyla 2025 yılında çeşitli projeleri hayata geçirmiştir.

Hasar Süreçlerinin Etkin ve Proaktif Yönetimi

Hukuk, Bedeni Hasar ve Rücu Departmanı

Bedeni Hasar-Hukuk Birimler

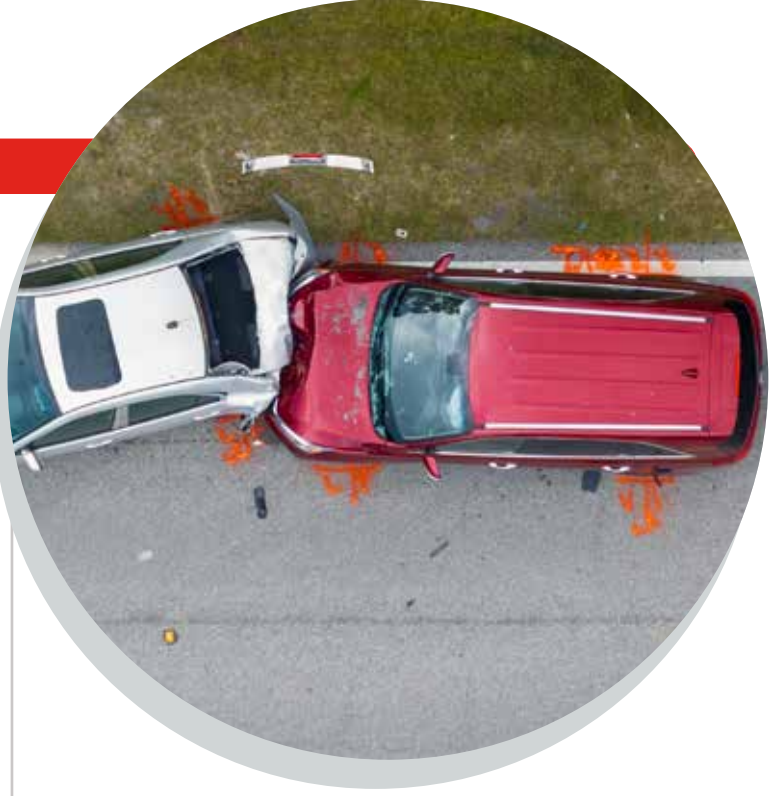
- 2022 yılında canlıya alınarak, hukuk departmanı kullanıcılarının kullanımına sunulan HUGO (Hukuk Ekranı), 2023 yılında eklenen yeni alanların ardından 2024 yılında dış ofisler için geliştirilen yeni fonksiyonlarla genişletilmiştir. 2025 yılında ise toplam 51 adet yeni geliştirme gerçekleştirilmiş; bu geliştirmeler, sistemin daha etkin kullanılmasına katkı sağlamıştır.
- Lehe ve Aleyhe Performans Ölçüm Ekranı aracılığıyla avukat performansları tamamen sistemsel olarak ölçülebilir ve karşılaştırılabilir hâle getirilmiş, süreç etkinliği artırılmıştır.
- Bedeni Hasar Ekranı (SFS) ve Hukuk Ekranı (HUGO) için geliştirilen karar destek sistemi sayesinde optimum sulh bedeli hesaplamaları 2025 yılında tamamen sistem üzerinden yapılmış; sulh işlemleri daha yüksek kârlılıkla gerçekleştirilmiştir.
- Maddi hasar dosyaları kapsamında tahkim ofisleriyle sürekli iletişim sağlanmış; güncel bilirkişi raporları, hakem kararları, itiraz sonuçları ve başvuru gerekçeleri düzenli olarak değerlendirilmiştir. Bu analizler, tahkim süreçlerinin daha hızlı ve etkin biçimde takip edilmesine olanak sağlamış; elde edilen bulgular hasar departmanı ile paylaşarak hasar uygulamalarına katkıda bulunmuştur.
- Bilirkişi raporlarına dayalı olarak, tahkimde kesinlik sınırının altındaki dosyalar için bilirkişi raporu sonrasında başvuran vekilin hesabına doğrudan ödeme yapılmasını sağlayan proje, şirkete sağladığı olumlu katkılar doğrultusunda 2025 yılında geliştirilmiş ve 80.000 TL altındaki dosyalar için de uygulamaya alınmıştır. Bu sayede icra vekâlet ve masraf ödeme kalemlerinde önemli ölçüde tasarruf sağlanmıştır.
- HUGO üzerinde yapılan geliştirmelerle teminat kontrollerinin sistem üzerinden gerçekleştirilmesi sağlanmış; dosya süreçlerindeki hata paylarının azaltılması hedeflenmiştir.
- Aleyhe dava ve ihbar dosyalarında, UYAP kontrolleriyle birlikte bedeni ve maddi hasar dosyalarındaki gelişmeler izlenmiştir. Tahkim ofisleriyle eşgüdüm içinde yürütülen çalışmalar sayesinde dosya muallak tutarları güncel tutulmuş ve karşılıkların doğru zamanda ayrılması mümkün kılınmıştır.

Rücu Birimi

- Sözleşmeli ofis ağı, yeni alımlarla güçlendirilmiştir. Performansı düşük olan ofislere dosya akışı durdurulmuş; şehir dışı dâhil olmak üzere aktif sözleşmeli ofisler yerinde ziyaret edilmiştir. Yüz yüze ve çevrim içi gerçekleştirilen toplantılarla iletişim ve iş birliği güçlendirilmiş; performans ve motivasyonu artırmaya yönelik karşılıklı geri bildirimler ve beklentiler paylaşılmıştır.
- Tahsilat aktarım ve kırılımlarının izlenmesi amacıyla HUGO üzerinde yeni bir ekran oluşturularak sözleşmeli avukatların kullanımına açılmıştır. Sözleşmeli avukatlar tarafından girilen tahsilat ve kırılımların kontrolü için onay kurgusu oluşturulmuş; tahsilatı tamamlanan dosyaların sistem tarafından otomatik olarak kapama onay sürecine dâhil edilmesi sağlanmıştır.
- Sözleşmeli avukatların performans ölçümleri için HUGO Performans ekranları tasarlanarak canlıya alınmıştır. Sektörde öncü olacak şekilde, performans ölçümünde 5 ana ve 16 alt parametre kullanılarak detaylı değerlendirmeler yapılmıştır. Ölçümde kullanılan tüm veriler, kullanıcı müdahalesi olmaksızın UYAP ve HUGO üzerinden alınarak pratik ve şeffaf bir ölçüm süreci oluşturulmuştur. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda performans görüşmeleri gerçekleştirilmiştir.



- HUGO’da UYAP tabanlı Yasal Özet Ekranları oluşturulmuştur. Kullanıcı müdahalesi ve tetiklemesi olmaksızın, tamamen UYAP’tan alınan bilgilerle her bir dosya için icra ve dava süreçlerine ilişkin yasal özetler tek bir ekrandan görüntülenebilir hâle getirilmiştir.
- HUGO Lehe onay süreçlerinde kullanılan indirim/ taksit, neticesiz kapama ve talimat onay ekranları geliştirilmiştir. Bu geliştirme ile tüm onay süreçlerinin tek bir ekran üzerinden, eksiksiz bilgiyle ve kolaylıkla yönetilmesi sağlanmıştır.
- Sözleşmeli avukatların HUGO ekranlarında üst dosya açabilmesine imkân tanıyacak şekilde revizyon ve yetkilendirmeler yapılmış; kullanıcı hatalarını ortadan kaldırmaya yönelik bir kurgu oluşturulmuştur.
- SFS üzerinde hasar, hukuk ve rücu dosya sorumluları tarafından “Hasar Dosya Notları” alanında girilen detaylı notlar, HUGO Rücu Dosya Havuzu ve Hasar Dosya Bağlantısı ekranlarına entegre edilmiştir.
- HUGO ekranlarında Lehe Tevdii Raporu oluşturulmuştur. Özel filtreleme imkânı sunan bu rapor sayesinde, rücu sebebi, alt branş kodu ve sözleşmeli vekil filtreleri kullanılarak hukuk dosyalarına ilişkin talep edilen tarih aralığında detaylı raporlara erişim sağlanmıştır.
- RIO Platformu’nda Rücu ve Tahsilat Analizi amacıyla Üçgen Rapor oluşturulmuştur. Bu rapor ile yıllara göre hasar ödemeleri, bu ödemelerin rücuya intikal eden tutar ve adetleri ile rücuya intikal eden dosyalardaki tahsilat tutar ve adetleri üçgen mantıkla tablolarda görüntülenebilir ve raporlanabilir hâle getirilmiştir.
- Rücuya intikal eden tüm branşlarda tahsilat hızını ve tutarını artırmak amacıyla yasal takibe geçiş süreçleri hızlandırılmıştır.
- İdari takip ve yasal süreçlerde, sulh yoluyla tahsilatları artırmaya yönelik çeşitli aksiyonlar alınmıştır.
- Rücu’da triyaj projesi 2026 yılı takvimine dâhil edilmiştir. Yeni oluşturulan Lehe Hukuk Performans ekranlarında, özellikle tahsilat yetkinliği açısından triyaj mantığıyla dosyalar gruplandırılmış; her bir grubun sonuçlarına erişim imkânı sağlanmıştır.



Oto Hasar Departmanı

- Şirket hedeflerine ulaşılması doğrultusunda, satış kanalları ve müşterilerin memnuniyetinin artırılmasına yönelik çalışmalar yürütülmüştür.
- Oto hasar operasyon süreçleri hızlandırılarak memnuniyetinin artırılması sağlanmıştır.
- Dosya yöneticilerinin performansını izlemeye yönelik süreç ve raporlamalar geliştirilmiş; bu sayede dosya sonuçlandırma sürelerinde iyileşme sağlanmıştır.
- Oto hasar süreçlerinde manuel iş adımlarının otomasyona taşınması amacıyla yeni bir atölye çalışması başlatılmıştır.
- Trafik ve değer kaybı hasar ihbarlarının internet sitesi üzerinden çevrim içi olarak alınmasına başlanmış; kasko hasar ihbarlarının çevrim içi sisteme entegrasyonuna yönelik çalışmalar sürdürülmektedir.
- Pert ekibi oluşturulmuş ve bu alandaki manuel işlemler otomasyona geçirilmiştir. Pert firmalarının performansları izlenerek düzenli olarak raporlanmaya başlanmıştır.
- Değer kaybı ekibi oluşturularak dosya inceleme süreçleri hızlandırılmış; değer kaybı dosyalarındaki ret oranlarının artırılmasıyla yargılama maliyetlerinin azaltılmasına katkı sağlanmıştır.
- Müşteri hasar bilgilendirme ve destek hizmetlerinin mobil kanallar üzerinden sunulabilmesi amacıyla mobil uygulama projesine başlanmıştır.

Hasar Süreçlerinin Etkin ve Proaktif Yönetimi

Oto Dışı Hasar Departmanı

Oto Dışı Bireysel Hasar Birimi

- Konut web ihbar projesi tamamlanmıştır. Proje kapsamında tüm paydaşların hasar ihbarlarını kendilerinin oluşturabilmesi ve evrak yükleyebilmesi sağlanmıştır. Proje ile müşteri ve acente memnuniyeti artırılmış, ihbar alımına alternatif oluşturulmuş ve çağrı merkezi iş yükü azaltılmıştır.
- Atölye Çalışması uygulaması hayata geçirilmiştir. Bu çalışma kapsamında aylık olarak eksper raporu bekleyen dosyalar, uzun süre hareketsiz kalan dosyalar ile belirli tutarların üzerindeki dosyaların kontrolleri gerçekleştirilmiştir.
- Mondial Assistance firması ile onarım ve acilden hasara dönecek dosyalarda hasar ihbarının açılması sürecini kapsayan sözleşme imzalanmıştır. Bu sayede müşterilerin tek kanaldan kesintisiz hizmet alması sağlanmıştır.
- Müşteri Deneyimi Elçileri Projesi kapsamında Teamempatix'e katılım sağlanmış; Şirketin müşteri deneyimi yolculuğuna katkı sunmak üzere birim adına temsilci görevlendirilmiştir.
- Dosya yöneticileriyle günlük ve aylık sonuçlanan dosyalara ilişkin grafikler üzerinden hedef ve sonuç paylaşımları yapılmış; günlük ve aylık hedeflerin güncel tutulması sağlanmıştır.
- Müşteri Deneyimi Departmanı tarafından aylık olarak gerçekleştirilen SMS ve arama anketlerinden elde edilen yanıtlar analiz edilerek ilgili departmanla paylaşılmıştır. Geriye dönük incelemeler kapsamında müşteri memnuniyeti esas alınmış ve Şirket raporlamalarına katkı sağlanmıştır.
- Konut eksperleri ile çevrim içi toplantılar gerçekleştirilmiş; hedefler ve şirket beklentileri aktarılmıştır.
- Bireysel Hasar prosedürü yeniden gözden geçirilerek revize edilmiştir.
- Dört aylık dönemleri kapsayan eksper performans raporları hazırlanarak eksperlerle paylaşılmıştır.

- Oto Dışı Hasar dosyalarına atanan bünyedeki sigorta eksperlerinin rapor yazım süreleri, rapor içerikleri ve kurumsal beklentilere uyumları düzenli olarak değerlendirilmiş; kurum kültürü ve beklentilerle uyumlu olmayan eksperlerle çalışmalar sonlandırılmıştır. Bu doğrultuda, ihtiyaçlara uygun yeni sigorta eksperleri ile anlaşma sağlanarak eksper kadrosuna eklenmiştir.
- Onarımcı firmalarla hızlı ödeme / hızlı onarım projesi hayata geçirilmiş; müşterilerin daha hızlı hizmet sunulmaya başlanmıştır.
- Ürün gelişimi kapsamında genel şartların tüm maddeleri gözden geçirilmiş; UW klotz çalışmasına ilişkin taslak Teknik Departman ile paylaşılmıştır.
- Konut Triyaj projesine ilişkin tüm analiz süreci tamamlanmıştır. Projenin 2026 yılında hayata geçirilmesi hedeflenmektedir.

Oto Dışı Kurumsal Hasar Birimi

- Kurumsal Hasar Birimi tarafından 2025 yılı içerisinde sigorta eksperleri ile toplantılar gerçekleştirilmiş; bu toplantılarda hasar süreçlerine ilişkin uygulamalar, beklentiler ve performans kriterleri paylaşılmıştır.
- Kurumsal Hasar Birimi'nde iş dağılımı yeniden düzenlenmiş; büyük montanlı dosya yönetimi, terfi ile müdür yardımcısı pozisyonuna getirilen çalışanlara devredilerek süreçlerin daha hızlı ve etkin biçimde yürütülmesi hedeflenmiştir.
- Gerçekleşen riskin teminat kapsamında olduğu büyük dosyalarda avans ödemeleri ve hızlı mutabakat süreçleri uygulanarak Şirketin marka bilinirliği ve müşteri odaklılık vizyonu ile uyum sağlanmıştır.
- 27.06.2025 tarihinde İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü'nde düzenlenen "Sigortaya Konu Enerji Hasarları Çalıştayı"na Kurumsal Hasar Birimi'nden katılım sağlanmış; özellikle yenilenebilir enerji hasarları alanında teknik bilgi ve deneyim artışı hedeflenmiştir.

- Oto Dışı Hasar dosyalarına atanan bünyedeki sigorta eksperlerinin rapor yazım süreleri, rapor içerikleri ve kurumsal beklentilere uyumları düzenli olarak değerlendirilmiş; kurum kültürü ve beklentilerle uyumlu olmayan eksperlerle çalışmalar sonlandırılmıştır. Bu doğrultuda, ihtiyaçlara uygun yeni sigorta eksperleri ile anlaşma sağlanarak eksper kadrosu güçlendirilmiştir.
- Oto Dışı Hasar dosyalarının sovtaj süreçlerine ilişkin olarak sigortadanhasarli.com firması ile Mart 2025'te sözleşme imzalanmış; firmanın eksperle birlikte sürece dâhil edilmesiyle sovtaj kazanımı artırılmıştır.
- 17.10.2025 tarihinde, alanında uzman bir eksper tarafından kâr kaybı hasarlarına ilişkin eğitim verilmiş; bu eğitimle departman çalışanlarının hesaplama yöntemleri, baz alınacak değerler ve teknik veriler konularında bilgi ve deneyim kazanmasına katkı sağlanmıştır.

Kurumsal Hasar Birimi tarafından 2025 yılı içerisinde sigorta eksperleri ile toplantılar gerçekleştirilmiş; bu toplantılarda hasar süreçlerine ilişkin uygulamalar, beklentiler ve performans kriterleri paylaşılmıştır.

Hasar Anlaşmalı Kurumlar Departmanı

- Müşterilere daha yaygın hizmet sunulabilmesi amacıyla anlaşmalı servis ağı 1.597 adet seviyesine yükseltilmiştir. 107 adet Hızlı Onarım Merkezi (HOM) servis aracılığıyla sigortalılara hizmet vermeye devam edilmiştir.
- Anlaşmalı servislerin doğrudan portal üzerinden hasar ihbarı açma uygulaması sürdürülmüş; uygulamanın yaygınlaştırılmasına yönelik çalışmalar gerçekleştirilmiştir.
- Hasar süreçlerine ilişkin mal ve hizmet sağlayan dış firmalar yakından izlenmiş; süreçlerde yaşanabilecek aksamalar ve müşteri memnuniyetsizliklerinin önüne geçilmesi amacıyla anlaşma koşulları ve kriterleri gözden geçirilmiştir.

Hasar Analitiği ve Performans Departmanı

2025 yılı boyunca Hasar Analitiği ve Performans Yönetimi Departmanı tarafından, proaktif ve yenilikçi yaklaşımlar doğrultusunda süreçlerin analiz edilmesine, dijitalleşme odaklı projelerin hayata geçirilmesine ve performans yönetimi alanında kapsamlı çalışmalar yürütülmesine odaklanılmıştır. Bu kapsamda, şirketin operasyonel verimliliğinin artırılması ve müşteri memnuniyetinin üst seviyelere taşınması hedeflenmiştir.



Hasar Süreçlerinin Etkin ve Proaktif Yönetimi

2025 Yılında Gerçekleştirilen Çalışmalar ve Projelerden Satır Başları

Kasko-Trafik Triyaj Projesi - Faz 2

Mart 2025 itibarıyla, hasar dosyalarının risk seviyelerini otomatik olarak belirleyen bir renklendirme (triyaj) sistemi geliştirilmiş; dosya inceleme karar destek sistemine temel teşkil edecek kural motoru ve uyarı yapıları oluşturulmuştur.

Proje kapsamında;

- **Ölçülebilir ve Tutarlı karar alma** Dosya inceleme ve önceliklendirme süreçleri kolaylaşmıştır.
- **İş Yüğü Azalması** Dosya sorumlularının iş yükü hafifleyerek zaman yönetiminin iyileşmesi sağlanmıştır.
- **Hızlı Süreçler , Artan Müşteri Memnuniyeti** Daha hızlı işlemlerle müşteri deneyiminin iyileşmesi hedeflenmiştir.

RIO Raporlama Platformu

Şirket içi ve dışı raporlar, veri güvenilirliğinin artırılması, manuel müdahalenin en aza indirilmesi ve hata oranlarının düşürülmesi amacıyla gözden geçirilmiştir. RIO platformuna entegre edilen raporlar sayesinde raporlama süreçlerinde standartlaşma ve tutarlılık sağlanmıştır. Departmanlardan gelen raporlama taleplerinin bir kısmı doğrudan RIO platformu üzerinden karşılanmış; diğer talepler için ise İş Zekâsı Departmanı'na iletilecek analizlerin oluşturulması ve takibi süreçlerinde aktif rol üstlenilmiştir.

Product Owner Rolü

İlgili departmanlardan gelen sistemsel değişiklik talepleri, Product Owner rolü kapsamında şirket stratejileri ve kaynak planlamaları ile uyumlu olacak şekilde, fayda/maliyet ekseninde değerlendirilerek önceliklendirilmiştir.



Hukuk Dosya Yönetim Ekranları

2022 yılında canlıya alınarak hukuk departmanı kullanıcılarının kullanımına sunulan HUGO (Hukuk Ekranı) üzerinde gerçekleştirilen 51 adet yeni geliştirme ve entegrasyon süreci uçtan uca takip edilmiş; gerekli analizler ve iş önceliklendirmeleri yapılmıştır.



Ray Connect UAT Uygulama Test Süreci

Ray Connect uygulaması kapsamında yer alan hasar uygulama testleri ve ihtiyaç testleri departman koordinasyonunda yürütülmüştür. İhbar alma süreci ile uygulama içerisinde hasara temas eden tüm fonksiyonlara yönelik uçtan uca test çalışmaları sürdürülmüştür.

Online Platformlardan İhbar Alma Projeleri

- **Değer Kaybı:** Değer kaybı ihbarlarının online platformlar üzerinden alınmasına yönelik süreç tamamlanmış ve Eylül 2025'te canlıya alınmıştır. Bu geliştirme ile çağrı merkezi üzerindeki iş yükü azaltılmış, 7/24 kesintisiz değer kaybı ihbar alımı mümkün hale getirilmiş ve operasyonel maliyetlerde ciddi tasarruf sağlanmıştır.
- **Konut:** Konut hasar ihbarlarının online platformlar üzerinden alınması süreci tamamlanmış ve Nisan 2025'te canlıya alınmıştır. . Bu geliştirme ile çağrı merkezi üzerindeki iş yükü azaltılmış, 7/24 kesintisiz Konut ihbar alımı mümkün hale getirilmiş ve operasyonel maliyetlerde ciddi tasarruf sağlanmıştır.

Hızlı Onay Ekranları Projesi

Haziran 2025 itibarıyla tamamlanan proje kapsamında, üst onaya gönderilen oto ve oto dışı hasar dosyaları için hızlı ve etkin karar alınmasını destekleyen, karar destek süreçleriyle entegre yeni üst onay ekranları tasarlanmıştır.

Oto Dışı Triyaj Projesi

Proje paydaşları ile analiz çalışmaları tamamlanmıştır. Oto dışı hasar dosyalarının belirli kriterlere göre segmente edilerek doğru ve hızlı karar alınmasını sağlayacak bir yapı oluşturulması hedeflenmektedir. Dosyaların hasar, müşteri ve acente segmentasyonları ile teknik değerlendirmeler sonucunda aldığı puanlara göre sınıflandırılması planlanmaktadır. Projenin, ilerleyen dönemde otomatik dosya inceleme ve karar destek sistemleri için altyapı oluşturması öngörülmektedir.



Hasar Süreçlerinin Etkin ve Proaktif Yönetimi

Oto Triyaj Projesi

Mevcut triyaj renk kriterleri gözden geçirilmiş, bazı kriterler revize edilmiş ve yeni kriterler eklenmiştir. Müşteri ve acente segmentasyonu ile teknik triyaj renklendirmesinin sisteme entegrasyonuna yönelik çalışmalar başlatılmıştır. Bu kapsamda dosya yönetiminde daha doğru sınıflandırmalar yapılması ve süreçlerin hızlandırılması hedeflenmektedir.

Triyaja Bağlı Hızlı Onay-Ret Kriterleri Projesi

Kasko ve trafik dosyalarında, belirlenen triyaj renklerine göre otomatik ödeme veya ret süreçlerinin sistemselsel olarak yürütülmesi amaçlanmaktadır. İlk aşamada sınırlı kriterlerle başlanan uygulamanın, sonraki versiyonlarda kapsamının genişletilmesi planlanmaktadır. Proje ile süreçlerin sadeleştirilmesi, müşteri memnuniyetinin artırılması ve operasyonel verimliliğin sağlanması hedeflenmektedir. Ayrıca dosya yöneticisi ataması, otomatik ödeme bildirimleri ve sistem ekranlarında süreç takibi gibi iş kurallarıyla uygulamanın şeffaflığı desteklenmektedir.

Dedike TP Dosya Agent

Konut branşında üst segment müşteri gruplarına ait hasar dosyaları için özel bir bilgilendirme akışı oluşturulmuştur. Dosya açılışıyla birlikte ilgili bilgilerin iki dedike TP personeline eşit şekilde dağıtılması suretiyle süreçlerin hızlı, düzenli ve şeffaf şekilde yürütülmesi hedeflenmektedir.



Saha Denetim

- Yapay zekâ destekli hasar maliyet tahminleme aday projelerine ilişkin testler Saha Denetim ekibi tarafından gerçekleştirilmiştir.
- Saha Denetim prosedürü daha detaylı ve açıklayıcı olacak şekilde güncellenmiştir.
- Süreçleri hızlandırmaya ve etkin kullanımı artırmaya yönelik ekran geliştirmeleri yapılmış; mobil onarım fotoğraflarının dosyalarla eşleştirilmesine yönelik çalışmalar gerçekleştirilmiştir.
- Saha Denetim raporları revize edilerek fayda raporları, açık dosya süreleri ve araştırmaya yönlendirilen dosya adetleri gibi veriler raporlanmaya başlanmıştır.
- Anlaşmalı Kurumlar Departmanı'ndan gelen eksper ve servis alımlarına ilişkin taleplere destek verilmiştir.

- Anlaşmalı Kurumlar Departmanı'ndan gelen anlaşmalı servis ve ağır vasıta servis taleplerine destek verilmiştir.
- Tedarikçi firmaların parça gönderimlerine ilişkin farkındalık çalışmaları yapılmış; tespit edilen hususlar Anlaşmalı Kurumlar Departmanı ile paylaşılmıştır.
- CFR çalışmalarında maliyet uygunluk kontrollerine destek sağlanmıştır.
- Saha Denetim ekibi tarafından yönetilen modül dosya yönetimi sürecinin ayrı bir ekip tarafından yürütülmesine yönelik hazırlık çalışmaları başlatılmıştır.
- Poliçe kapsamında sunulan Mini Onarım hizmetine ilişkin dosyaların kontrolüne Saha Denetim ekibi tarafından başlanmıştır.

Hasar Araştırma ve Kapalı Dosya Yönetimi

- Hasar Analitiği ve Performans Departmanı ile İş Zekâsı Departmanı iş birliğiyle Suistimal Performans Raporu tamamlanmıştır.

Ayrıca;

- » Hasar Araştırma Performans,
- » Araştırmacı Performans,
- » Suistimal Yönlendirme,
- » Araştırma Hukuklaşma Oranı raporları hazırlanmıştır.

- Ön araştırma kapsamındaki hasar dosyaları, operasyonel verimliliği artırmak amacıyla bölgesel bazda sınıflandırılmış; bölge sorumluları belirlenerek personel performanslarının ölçülebilir ve izlenebilir olması sağlanmıştır.
- Bölgelere göre araştırmacı yeterlilik ve ihtiyaç analizleri yapılmış; değerlendirmeler sonucunda yeni araştırmacı alımları ve fesih işlemleri gerçekleştirilmiştir.
- İş süreçlerinin etkinliğini artırmak amacıyla Oto Analiz Hasar Araştırma ekranlarında gerekli geliştirmeler tamamlanmıştır.
- 2020 yılında VIG ile başlatılan CFR (Kapalı Dosya Analizi) Projesi kapsamında, 2025 yılı içerisinde Trafik Maddi ve Bedeni branşlarında iki adet CFR çalışması gerçekleştirilmiş; ayrıca münferit CFR çalışmaları yapılarak tespit edilen bulgular doğrultusunda iyileştirme çalışmaları yürütülmüştür.
- Daha önce bulunmayan CFR prosedürü oluşturulmuştur.
- Prosedür ve Yönetmelik Çalışma Grubu kapsamında diğer departmanların prosedürleri incelenmiştir.
- Çek Cumhuriyeti'nin Prag kentinde gerçekleştirilen CFR ve Anti-Fraud VIG toplantısına katılım sağlanmıştır.

Pazarlama ve Müşteri Çözümleri

Pazarlama ve Kurumsal İletişim

2025 yılında Pazarlama ve Müşteri Çözümleri Departmanı, Ray Sigorta markasının görünürlüğünü güçlendirmeye ve ürün/hizmet iletişimini doğru içerik ve kanallarla daha geniş kitlelere ulaştırmaya odaklanmıştır. Departman; bu hedef doğrultusunda hem konvansiyonel hem de dijital mecralarda planlama, içerik ve yayın süreçlerini bütüncül bir yaklaşımla yöneterek hedef kitle erişimini artırmıştır.

Departman, marka bilinirliği yatırımları ve iletişim çalışmalarının yanı sıra markanın büyüme stratejisi kapsamında;

- Müşterilerin yaşamlarında ihtiyaç duydukları yeni ürünlerin ve farklı müşteri beklentilerine yanıt veren yaklaşımların geliştirilmesine katkı sağlamış,
- Müşteri deneyimi ve memnuniyetini iyileştirecek çalışmalara destek sunmuş,
- Satış ekiplerine yönelik kampanya ve uygulamalarda aktif sorumluluk üstlenmiş,
- Bölge ziyaretleri aracılığıyla iş ortaklarıyla teması artırmış ve saha iletişimini güçlendirmiştir.

Ray Sigorta, 67 yıllık deneyimini ve sektördeki güçlü büyüme performansını; müşteri ve dağıtım kanalları odağında kurguladığı inovatif iletişim ve pazarlama faaliyetleriyle destekleyerek marka değerini ileri taşımaya devam etmektedir.

Marka Yatırımları

Ray Sigorta, iş ortakları ve tüketici nezdinde yürüttüğü ürün ve hizmet geliştirme çalışmalarını sürdürürken, 2025 yılında marka bilinirliğini güçlendirmeyi öncelikli bir iletişim alanı olarak konumlandırmıştır. Sektörde yakaladığı güçlü büyüme ivmesini pazar payını derinleştirme hedefiyle birleştiren Şirket, bu hedefi destekleyecek şekilde etkin, kapsamlı ve yüksek görünürlük sağlayan bir marka iletişimi yaklaşımı benimsemiştir.

Bu doğrultuda hayata geçirilen “Duymayan mı var” kampanyasıyla Ray Sigorta’nın marka görünürlüğü artırılmış; kampanyanın ana söylemi olan “Farklı bir sigorta” mesajı üzerinden Şirketin müşteri odaklı ve kişiselleştirilebilir ürün ve hizmet yaklaşımı vurgulanmıştır. Böylece Ray Sigorta’nın sigortacılığa kattığı yenilikçi bakış, yalnızca ürün faydalarıyla değil; markanın tüketiciyle kurduğu ilişki ve sunduğu deneyim üzerinden de görünür kılınmıştır.

2025 yılı boyunca yürütülen çalışmaların temel amaçlarından biri de sigorta farkındalığını artırmak olmuştur. Bu kapsamda Türkiye Futbol Federasyonu ile imzalanan iş birliği çerçevesinde A Millî Takımlar Resmi Ana Sponsoru olan Ray Sigorta; toplumun geniş kesimlerine temas eden güçlü bir iletişim alanı üzerinden sigortanın önemini daha görünür kılmayı hedeflemiştir. Millî Takımların birleştirici gücünü arkasına alan bu sponsorluk, sigortanın günlük yaşamın doğal bir parçası olarak konumlanmasını destekleyen iletişim yaklaşımını güçlendirirken Ray Sigorta’nın güven veren marka duruşunu da daha geniş kitlelerle buluşturmuştur.

“Duymayan mı Var?” Kampanyasıyla Marka Görünürlüğünde Güçlü Sıçrama

Ray Sigorta, 2025 yılında marka bilinirliğini artırma stratejisi doğrultusunda “Duymayan mı Var? Farklı bir sigorta var” mottosuyla yeni reklam kampanyasını hayata geçirmiştir. Kampanya kapsamında, marka değerleriyle uyumlu şekilde Türkiye’nin güçlü ve güvenilir sanatçılarından Sertab Erener ile iş birliğine gidilmiştir. Kampanya bağlamında Ray Sigorta’nın güvenilir, yenilikçi ve öncü duruşu, yüksek görünürlük sağlayan bir iletişim kurgusuyla geniş kitlelere ulaşmıştır. Kampanya; farklı ihtiyaç anlarında Ray Sigorta’nın kişiselleştirilebilir ürün ve hizmet portföyünü görünür kılarken, “Farklı bir sigorta” mesajıyla markanın müşteri odaklı yaklaşımını vurgulamıştır. Böylece kampanya, yalnızca erişim gücüyle değil; Ray Sigorta’yı tüketici zihninde ayırtıran değer önerisini güçlendiren imaj iletişimi yaklaşımıyla da öne çıkmıştır.

**58.367.000
kişiye erişim**

“Duymayan mı Var?”
reklam filmi televizyonda
58.367.000 kişiye
erişmiştir.

Televizyon, radyo ve dijital kanallarda eş zamanlı olarak kurgulanan kampanya, güçlü bir medya yayılımı ortaya koymuştur. Reklam filmi televizyonda 58.367.000 kişiye erişirken toplam 50.647 saniye izlenmiş; radyo mecrasında ise kampanya mesajı 64.488 saniye dinlenme elde etmiştir. Dijital kanallarda kampanya 43.068.068 izlenmeye, 161.606.289 gösterime ve 603.686 tıklanmaya ulaşarak Ray Sigorta’nın marka görünürlüğünü ve etkileşimini önemli ölçüde artırmıştır.

Ray Sigorta, 2025 yılında marka bilinirliğini artırma stratejisi doğrultusunda Türkiye’nin güçlü ve güvenilir sanatçılarından Sertab Erener ile iş birliğine gitmiş, “Duymayan mı Var? Farklı bir sigorta var” mottosuyla yeni reklam kampanyasını hayata geçirmiştir.



Pazarlama ve Müşteri Çözümleri

Ray Sigorta, Millî Takımın FIFA 2026 Dünya Kupası yolculuğundaki tüm grup maçlarında acenteleriyle birlikte tribünde yer alarak “birlikte başarıma” kültürünü sahaya taşımıştır.

Sigorta Farkındalığını Güçlendiren Stratejik Hamle: TFF A Millî Takımlar Resmi Ana Sponsorluk

Ray Sigorta, 2025 yılında sigorta farkındalığını geniş kitlelere taşımak ve marka tanınırlığını güçlendirmek amacıyla, Türkiye Futbol Federasyonu (TFF) ile A Millî Erkek ve Kadın Futbol Takımları'nı kapsayan 3 yıllık Resmi Ana Sponsorluk anlaşmasını hayata geçirmiştir.

Bu iş birliği sigorta sektöründe bugüne kadar gerçekleştirilen en büyük sponsorluk anlaşması olup, sporun birleştirici gücü üzerinden sigortanın koruyucu rolünü daha görünür kılmakta, Ray Sigorta'nın güven ve dayanışma odağındaki marka duruşunu pekiştirmiştir.



Basın Toplantısı

İş birliği, 1 Eylül 2025 tarihinde Riva'daki Hasan Doğan Millî Takımlar Kamp ve Eğitim Merkezi'nde düzenlenen imza töreniyle kamuoyuna duyurulmuştur. Tören; TFF Başkanı İbrahim Ethem Hacıosmanoğlu, Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, Kadın A Millî Takımı Teknik Direktörü Necla Güngör Kıracası ve Erkek A Millî Takımı Teknik Direktörü Vincenzo Montella'nın katılımıyla gerçekleştirilmiş; anlaşmanın hem Millî Takımlara hem de sigorta sektörünün güvenilirliğine katkı sağlayacağı vurgulanmıştır.

Acentelerle Tribünde Omuz Omuza Millî Takıma Destek

Sponsorluk anlaşması, yalnızca marka görünürlüğünü artıran bir iletişim yatırımı olarak değil; iş ortaklarıyla aynı hedef etrafında kenetlenmeyi güçlendiren bir saha aktivasyonu olarak da kurgulanmıştır.

Ray Sigorta, Millî Takımın FIFA 2026 Dünya Kupası yolculuğundaki tüm grup maçlarında acenteleriyle birlikte tribünde yer alarak “birlikte başarıma” kültürünü sahaya taşımıştır.

Reklam Filmi ve Yayılım Performansı

Sponsorluk kapsamında, TFF Erkek Millî Takım oyuncularıyla TV ve dijital mecralarda yayınlanan bir reklam filmi hazırlanmış; film, Millî Takım maçlarının oynandığı statlarda da gösterilerek geniş kitlelerle buluşturulmuştur. Millî yıldızların yer aldığı kampanya filmi, futbolda ve hayatın akışında beklenmedik anlarda “Ray Sigorta varsa sıkıntı yok” yaklaşımını sıcak bir dille aktarırken, erişim sonuçlarıyla güçlü bir etki üretmiştir.

Reklam filmi TV’de 26,9 milyonun üzerinde kişi tarafından en az bir kez izlenmiş, online mecralarda 20 milyonun üzerinde izlenme elde edilmiştir. Millî Takım ortak paylaşımında 265 binin üzerinde beğeni, 2.041 yorum, 47 binin üzerinde paylaşım ve 3,2 milyonun üzerinde organik erişim sağlanmıştır.

Sponsorlu içerikte ise 112,4 binin üzerinde beğeni, 675 yorum, 11,8 binin üzerinde paylaşım ve 10,7 milyonun üzerinde erişim elde edilmiştir.

Kanal bazında; Meta’da 26,2 milyonun üzerinde gösterim ve 14,7 milyonun üzerinde erişim, X’te 3,5 milyonun üzerinde gösterim, 1,8 milyonun üzerinde erişim ve 86,3 binin üzerinde tıklama, TikTok’ta 28,2 milyonun üzerinde gösterim, YouTube TrueView’da 2,3 milyonun üzerinde izlenme, programatik preroll’da 3,4 milyonun üzerinde izlenme ve display mecralarda 28,6 milyonun üzerinde gösterim gerçekleşmiştir.

Diğer İletişim Çalışmalarımız

Ray Sigorta, 2025 yılında marka iletişimi odağını güçlendirirken, yıl boyunca farklı hedef kitlelere temas eden çok katmanlı bir iletişim kurgusu yürütmüştür. Özel günlerden ürün lansmanlarına, gündemle bağ kuran içeriklerden düşünce liderliği çalışmalarına uzanan bu çalışmalar; markanın güven, yenilikçilik ve müşteri odaklılık eksenindeki duruşunu görünür kılmayı hedeflemiştir.



Özel Gün İletişimi – 10 Kasım Atatürk’ü Anma Günü

Ray Sigorta, 10 Kasım Atatürk’ü Anma Günü için hazırladığı özel filmle “Herkes Farklı Yaşatır Seni” mesajını odağına almış; izleyicileri duygu yüklü bir anlatı üzerinden ortak bir değer etrafında buluşturmuştur. Film, Atatürk’ün bireylerin yaşamlarında ve değer dünyasında farklı biçimlerde var olmaya devam ettiğini hatırlatırken, bu özel günde saygı ve bağlılık duygusunu pekiştiren bir iletişim diliyle kurgulanmıştır.

TV ve dijital mecralarda geniş yayılımla desteklenen çalışma kapsamında film 21 milyonun üzerinde kişi tarafından en az bir kez izlenmiş, toplamda 79 milyonun üzerinde erişim elde edilmiştir. Dijitalde 11,1 milyonun üzerinde izlenme, 139 milyonun üzerinde gösterim ve 148 binin üzerinde tıklanma sağlanmıştır. YouTube’da Masthead ile 9,3 milyonun üzerinde gösterim ve 7,8 milyon tekil kullanıcı erişimi, Preroll ile 2 milyonun üzerinde izlenme ve 1,2 milyon erişim, TrueView ile 7 milyonun üzerinde gösterim, 3,6 milyon izlenme ve 4,2 milyon erişim gerçekleşmiştir. YouTube, programatik ve video mecralarında reklamların tamamının izlenme oranı %62,2 olurken; Meta’da 31,1 milyonun üzerinde gösterim, 15,6 bin etkileşim ve 19,1 milyonun üzerinde kullanıcı erişimi, TikTok’ta 27,1 milyonun üzerinde gösterim, 17,9 bin tıklama ve 14,1 milyonun üzerinde tekil kullanıcı erişimi elde edilmiş; display mecralarda ise 74,1 milyon gösterim kaydedilmiştir.

Pazarlama ve Müşteri Çözümleri

Yeni Ürün İletişimi - LimitsizİMM

Ray Sigorta, 2025 yılında da sektörde yenilikçi yaklaşımını sürdürerek, trafikte karşılaşılabilecek yüksek tutarlı risklere yönelik bir uygulamayı hayata geçirmiştir. Zorunlu trafik sigortası limitlerini aşan zararları güvence altına alan İhtiyari Mali Mesuliyet (İMM) teminatı kapsamında geliştirilen yeni uygulamayla, daha önce 25 milyon TL seviyesine kadar sunulan İMM teminatı "limitsiz" hâle getirilmiş; sigortalılara trafikte daha güçlü koruma sağlanmıştır.

Zorunlu trafik sigortası limitlerinin üzerinde kalan maddi ve bedensel zararları teminat altına alan İMM, trafik kazalarında üçüncü şahıslara verilebilecek yüksek tutarlı zararların karşılanmasında kritik rol oynamaktadır. Ray Sigorta'nın LimitsizİMM teminatı, sürücülerin büyük kazalar sonrasında karşılaşılabileceği yüksek tazminat yükleri ve hukuki risklere karşı kapsamlı bir güvence sunarak "tam koruma" yaklaşımını güçlendirmektedir.

Kasko Ailesinin Yeni Üyesi: Bireysel Ağır Ticari Araçlar için Kasko

Ray Sigorta, iş ortaklarından gelen geri bildirimleri ve müşterilerinin değişen ihtiyaçlarını dikkate alarak kasko ürün ailesini geliştirmeyi sürdürmektedir. Bu kapsamda, lojistik sektörünün önemli bir bölümünü oluşturan ağır ticari araçlar (kamyon, çekici, römork) için özel olarak kurgulanan yeni kasko çözümü devreye alınmış; Kasko portföyü daha geniş bir segmenti kapsayacak şekilde genişletilmiştir.

Louvre - Sosyal Medyada Viral Olan İçerik

Ray Sigorta, 2025 yılında gündemi anlık yakalayan yaratıcı içerikleriyle ön plana çıkmıştır. Paris'teki Louvre Müzesi'nde yaşanan soygun haberinin ardından sosyal medya hesaplarından paylaşılan ve kelime oyunu kurgulanan "Olur mu, olouvre!" görseli; hem kültürel gündeme mizahi bir gönderme yapmış hem de hırsızlık riskine karşı sigorta güvencesinin önemine dikkat çekmiştir.

Paylaşımın alt mesajında yer alan "Olmaz demeyin, hırsızlığa karşı evinizi ve iş yerinizi güvence altına alın" çağrısı; "bana bir şey olmaz" yaklaşımına doğrudan temas ederek sigorta farkındalığını güçlendirmeyi hedeflemiş, çalışma pazarlama çevrelerinde real-time marketing örneği olarak değerlendirilerek kısa sürede görünürlük kazanmıştır.

Ray Sigorta, bu paylaşımıyla sigorta algısına pozitif katkı sağlamış; sigortacılıkta kullanılan iletişim tarzının çoğu zaman "soğuk" veya "mesafeli" olarak algılandığı bir alanda, yaratıcı iletişim diliyle hem tüketiciyi bilinçlendirmiş hem de markanın yenilikçi ve insani iletişim yaklaşımını desteklemiştir.

Basın Buluşması - Ekonomi ve Sigorta Gazetecileriyle Sigorta Gündemi Değerlendirildi

Ray Sigorta, sektör gündemine katkı sunan paydaş iletişimi çalışmaları kapsamında Şubat ayında ekonomi ve sigorta ekseninde bir Round Table toplantısı düzenlemiştir. Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan'ın katılımıyla gerçekleştirilen buluşmada; ulusal ve sektörel medyadan önde gelen gazetecilerle bir araya gelinerek 2024 yılının genel değerlendirmesi yapılmış, 2025 yılına yönelik ekonomik ve sektörel öngörüler kapsamlı biçimde ele alınmıştır.

Toplantıda; sektörün genel görünümü, tüketicinin sigorta satın alma davranışlarını şekillendiren makroekonomik ve çevresel faktörler, değişen beklentiler, risk algısı ve sigorta okuryazarlığını etkileyen dinamikler üzerine değerlendirmeler paylaşılmış; bu çerçevede Ray Sigorta'nın müşteri odaklı yaklaşımı ve pazarın ihtiyaçlarına yanıt veren çözüm perspektifi aktarılmıştır.



Düşünce Liderliği – Koray Erdoğan, HBR Türkiye ve Ekonomist’te

Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan, dünyanın önde gelen iş yayınlarından Harvard Business Review Türkiye’nin, sektöründe değişim yaratmış şirketlere ayrılan “Nasıl Başardık” köşesi için bir makale kaleme almıştır. Makalede, şirketin son 10 yılda gerçekleştirdiği dönüşüm ve elde edilen sonuçlar iş dünyası perspektifinden paylaşılmıştır. Çalışmada; belirsizliklerin arttığı bir dönemde sürdürülebilir kârlılığa giden yol, uzun vadeli yol haritası yaklaşımı, müşteri ilişkileri ve ürünlerin yeniden tasarlanması, veri analitiği ve dijitalleşme yatırımları, hız ve yalınlık odaklı süreç iyileştirmeleri ile insan odaklı kurum kültürünün dönüşümdeki rolü ele alınmıştır.

Ayrıca Koray Erdoğan’ın, Türkiye’nin önde gelen iş dergilerinden Ekonomist’te yayımlanan yazısıyla; sigorta sektörünün genel değerlendirmesi ve 2025 yılına ilişkin ekonomik ve sektörel öngörülere yer verilmiş, sektör dinamikleri ve geleceğe dönük görünüm CEO bakış açısıyla aktarılmıştır.

Inovasyon / Başarı ve İşveren Markası Ödülleri

Ray Sigorta, 2025 yılında müşteri odaklı yaklaşımını dijitalleşme ve inovasyon kasını güçlendiren uygulamalarla pekiştirirken; elde ettiği somut sonuçları bağımsız platformlar ve uluslararası değerlendirmelerle tescillemiş ve başarılarını paydaşlarıyla buluşturmaya devam etmiştir. Şirket, bir yandan sigortalılarına sunduğu sorunsuz müşteri deneyimini sürdürülebilir biçimde iyileştirirken, diğer yandan acente ekosistemini destekleyen dijital çözümlerle sektörde standartları yükseltmiş; çalışanlarını merkeze alan kurum kültürü ve iş yeri deneyimiyle de işveren markasını güçlendiren adımlar atmıştır. Bu yaklaşımın çıktıları, müşteri memnuniyeti, teknoloji ve insan odağında farklı platformlarda alınan ödül ve listelerle görünür kılınmıştır.

Ray Sigorta’nın Acente Uygulaması Ray eXpress’e Altın Stevie Ödülü

Ray Sigorta, iş ortaklarıyla birlikte büyüme yaklaşımını odağına alan dijitalleşme vizyonunu Ray eXpress mobil uygulamasıyla somut bir değere dönüştürerek iletişim gücünü de artırmıştır. Sigortacılığın dijital dönüşümünde üstlendiği öncü rolün uluslararası bir platformda tescillenmesi,

markanın yenilikçi ve müşteri odaklı duruşunu paydaşlar nezdinde daha görünür ve güvenilir kılmıştır.

Bu kapsamda, acentelerin günlük operasyonlarını kolaylaştırmayı, erişilebilirliği artırmayı ve sahada hız kazandırmayı hedefleyen Ray eXpress; Stevie Awards 2025 kapsamında “Satış ve Pazarlama Mobil Uygulaması” kategorisinde Altın Stevie Ödülü’ne layık görülmüştür.

Ödül değerlendirme sürecinde Ray eXpress’in, mobilite ve erişilebilirliği acente odaklı fonksiyonlarla birleştirerek sigorta sektöründe yeni bir standart oluşturduğu vurgulanmıştır. Bu başarı, Ray Sigorta açısından yalnızca bir teknoloji ödülü olmanın ötesinde; acente ekosistemine sunduğu değer önerisini güçlendiren, satış ve hizmet süreçlerindeki dönüşümü kanıtlayan ve markayı “yeniliği hayata geçiren” konumuyla destekleyen bir iletişim çıktısı olarak konumlanmıştır.



Ray Sigorta, “Türkiye’nin En İyi İşverenleri” Listesinde

Ray Sigorta, büyüme ve müşteri odağıyla paralel şekilde, çalışanlarını merkeze alan iş yeri kültürü ve deneyimiyle işveren markasını güçlendirmeyi 2025 yılında da sürdürmüştür. Bu yaklaşımın sonucu olarak Şirket, Great Place to Work Enstitüsü tarafından açıklanan “Türkiye’nin En İyi İşverenleri 2025” listesinde yer almaya hak kazanmış; çalışan deneyimi alanındaki güçlü uygulamaları Great Place to Work Sertifikası ile tescillenmiştir.

Ray Sigorta, bu başarıyı yalnızca bir kurum içi takdir göstergesi olarak değil, işveren markası iletişiminin temel yapı taşlarından biri olarak konumlandırmıştır. Yeni yetenekleri çekme ve elde tutma hedefi doğrultusunda, listeye girişini medya ve paydaş iletişiminde görünür kılarak; çalışan odaklı kurum kültürünü, gelişim fırsatlarını ve güvene dayalı çalışma ortamını kamuoyuyla paylaşmıştır.

Pazarlama ve Müşteri Çözümleri



Ray Sigorta, müşteri odaklı yaklaşımı ve kişiselleştirilebilir yenilikçi ürünleriyle sunduğu sorunsuz deneyimi 2025 yılında da güçlendirerek, Şikayetvar tarafından düzenlenen A.C.E Awards'ta üst üste yedinci kez "Müşteri Memnuniyeti Başarı Ödülü"ne layık görülmüştür. 2015'ten bu yana gerçekleştirilen A.C.E Awards'ta sonuçlar; yıl boyunca yapılan 1,5 milyonu aşkın müşteri memnuniyeti anketine dayalı Müşteri Deneyim Endeksi üzerinden, yanıt hızı, çözüm oranı ve hızı, memnuniyet seviyesi, teşekkür ve kaçınma oranı gibi kriterlerle belirlenmektedir.

Ödül, Ray Sigorta'nın müşteri deneyimi yönetimindeki istikrarlı performansını bağımsız bir ölçümle görünür kılarken, markanın güven ve memnuniyet odağındaki duruşunu paydaş iletişiminde güçlendiren önemli bir referans olarak konumlanmaktadır.



The ONE Awards - "Yılın İtibarlısı" Ödülü

Ray Sigorta, pazarlama ve iletişim dünyasının referans ödülleri arasında gösterilen The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri kapsamında, sigorta sektörü kategorisinde "Yılın İtibarlısı" seçilerek marka itibarını bir kez daha tescillemiştir. Sektörde rekabetin yoğunlaştığı bir dönemde elde edilen bu başarı; Ray Sigorta'nın "Farklı bir sigorta" vizyonu doğrultusunda dijital yatırımlar, müşteri deneyiminin uçtan uca iyileştirilmesi, müşteri odaklı yenilikçi ürünler ve marka tanınırlığını güçlendiren iletişim kampanyalarını kapsayan bütüncül yaklaşımının sahada karşılık bulduğunu göstermesi açısından önemli değer taşımaktadır.

Ray Sigorta, büyüme ve müşteri odağıyla paralel şekilde, çalışanlarını merkeze alan iş yeri kültürü ve deneyimiyle işveren markasını güçlendirmeyi 2025 yılında da sürdürmüştür.

12'ncisi düzenlenen programda kazananlar; Marketing Türkiye ve Akademetre iş birliğiyle yürütülen, tüketici perspektifini merkeze alan "İtibar ve Marka Değer Performans Ölçümü" araştırmasının sonuçlarına göre belirlenmektedir. Araştırma, Türkiye'yi temsilen 12 ilde 1.200 kişiyle yüz yüze görüşmeler üzerinden iki aşamalı bir modelle yürütülmekte; bilinirlik, güven, farklılık, tavsiye edilme gücü ve iletişim çalışmalarının beğenisi gibi itibarı besleyen kriterler üzerinden değerlendirme yapılmaktadır.

Etkin Dijital İletişim ile Hedef Kitleye Ürün ve Hizmetler

Ray Sigorta, dijital iletişim stratejisini yenilikçilik ve etki odağında ele alarak sürekli geliştirmektedir. Real-time marketing yaklaşımı ve etkileşim merkezli kurgular sayesinde müşterileriyle günün her anında temas kurmakta; değişen ihtiyaçlara hızlı ve doğru içeriklerle karşılık vererek yakın iletişimini güçlendirmektedir.

Sigortayı günlük yaşamın doğal bir parçası haline getiren lifestyle içerikler aracılığıyla marka daha erişilebilir ve anlaşılır bir noktaya taşınırken, mental sağlık ve stres teması etrafında yürütülen çalışmalarla toplumsal ölçekte önem taşıyan konulara da dikkat çekilmiştir. Şirket, sosyal medya kanallarının tamamında ve Google arama ağında aktif yayın planlarıyla yer alarak marka imajını pekiştirmiş, bilinirliği artırmaya yönelik görünürlük çalışmaları yürütmüştür.

Etkileşimi büyötmeye yönelik itibar yönetimi yaklaşımı kapsamında, sosyal medya hesaplarında eğlenceli olduğu kadar düşündürücü ve bilgilendiren içerikler düzenli olarak paylaşılmakta; hedef kitle segmentlerine göre kurgulanan reklam hedeflemeleriyle mesajların doğru kişilere ulaşması sağlanmaktadır.

Dijital mecralardan gelen geri bildirimler yalnızca izlenmekle kalmayıp sistematik biçimde değerlendirilerek iş süreçlerine yansıtılmakta; bu sayede hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyetini artırmaya yönelik iyileştirmeler desteklenmektedir. LinkedIn gibi profesyonel platformlarda ise çalışanlara ve adaylara yönelik yenilikler, Şirket başarıları ve basın iletişimi paylaşılarak kurumsal itibarın güçlendirilmesine katkı sağlanmaktadır.



Müşteri Deneyimi ve Çözüm Merkezi

Ray Sigorta açısından 2025 yılı; müşteri deneyimi alanında oluşturulan stratejik çerçevenin organizasyon geneline yayıldığı, çalışan katılımının güçlendirildiği ve müşteri geri bildirimlerinin somut iyileştirmelere dönüştürüldüğü bir yıl olmuştur. Bu yaklaşım, Şirketin uzun vadeli sürdürülebilir büyüme hedefleriyle uyumlu biçimde ele alınmıştır.

Bu kapsamda, müşteri odağını kurum kültürünün temel yapı taşlarından biri haline getirmek amacıyla Team Empatix - Deneyim Elçileri yapılanması hayata geçirilmiştir. Farklı iş birimlerinin katılımıyla oluşturulan bu yapı sayesinde müşteri deneyimi bakış açısı operasyonel süreçlerin içerisine taşınmış; çalışanların müşteri temas noktalarındaki sorunları tespit etmesi ve çözüm önerileri geliştirmesi teşvik edilmiştir. Team Empatix ekibi, müşteri deneyimi farkındalığının artırılmasında ve iyileştirme çalışmalarının sahiplenilmesinde önemli bir rol üstlenirken, kurum içi iş birliği ve ortak sorumluluk anlayışının güçlenmesine de katkı sağlamıştır.

Oto, Konut ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) ürünlerine ait müşteri temas noktalarında yürütülen çalışmalar kapsamında; TSS ve Konut müşteri yolculuğu haritaları (Customer Journey Map) uçtan uca ele alınmış, müşteri geri bildirimleri, şikâyetler, iş birimi değerlendirmeleri ve saha gözlemleri

doğrultusunda analizler gerçekleştirilmiştir. Belirlenen alanlar önceliklendirilerek ilgili iş birimleriyle paylaşılmış ve aksiyon planlarına dönüştürülmüştür. Bu çalışmalar sonucunda, müşteri temas noktalarında deneyimi olumsuz etkileyen kritik kırılım alanları net biçimde ortaya konmuştur.

Müşterinin Sesini Dinleme yaklaşımı kapsamında gerçekleştirilen altyapı ve süreç geliştirmeleriyle birlikte, anketlerin konumlandırıldığı temas noktaları genişletilmiştir. Bu çalışmalar sonucunda bir önceki yıla kıyasla müşteri geri bildirim oranında yaklaşık %55 artış sağlanmış; daha fazla müşterinin deneyimine ilişkin görüşü düzenli ve sistematik biçimde alınmıştır. Toplanan geri bildirimler ilgili iş birimleriyle paylaşılmış, kök neden analizleriyle desteklenerek iyileştirme çalışmalarının temel girdisini oluşturmuştur.

Sonuç olarak Ray Sigorta, 2025 yılında müşteri deneyimini yalnızca ölçen değil; çalışan katılımı ve veri odaklı analizlerle sürekli iyileştiren, müşteri beklentilerine göre deneyimi yeniden tasarlayan ve bu yaklaşımı kurum geneline yaygınlaştıran bir müşteri deneyimi yönetim modelini hayata geçirmiştir.

Pazarlama ve Müşteri Çözümleri

Çağrı Merkezi ve Çözüm Süreçleri

Ray Sigorta Çağrı Merkezi, 2025 yılında servis seviyesinin ve buna paralel müşteri memnuniyetinin artırılması amacıyla yeni teknolojilerin adaptasyonuna ve iş süreçlerinin verimliliğine odaklanmıştır.

Müşteri sayısı artan, pazar payı büyüyen ve yeni ürünlerle daha geniş kapsamlı hizmet sunan bir sigorta şirketi olarak Ray Sigorta'nın, bir önceki yıla kıyasla hizmet talepleri sesli kanalda %20, yazılı kanalda ise %112 oranında artış göstermiştir. Güncellenen sesli yanıt (IVR) sistemi aracılığıyla 2025 yılı Ocak-Aralık döneminde toplam 869.243 çağrı karşılanmıştır. Müşterilerin sahip oldukları ürünlere özel olarak oluşturulan kişiselleştirilmiş menü altyapısı sayesinde çağrılarının doğru kanala yönlendirilmesi sağlanmış; bekleme süreleri azaltılarak daha hızlı ve etkin erişim hedeflenmiştir. Ayrıca müşteri segmentasyonu ile entegrasyon sağlanarak üst segment müşteriler için kuyruk bekleme süresi olmadan öncelikli hizmet sunulacak şekilde süreçler kurgulanmıştır.

2025 yılı Ocak-Aralık döneminde çağrı merkezine gelen çağrılarının %98'i karşılanmış, servis seviyesi %73 olarak gerçekleşmiştir. Elde edilen bu sonuçlar, teknoloji ve süreç yatırımlarının operasyonel performansa olumlu yansıdığını göstermektedir.

Eylül ayında canlıya alınan çağrı merkezi ekran projesi ile çağrılarının ve operasyonel performansın gerçek zamanlı olarak izlenmesi sağlanmış; hızlı aksiyon alma ve kaynak yönetimi kabiliyeti artırılmıştır.

Persona bazlı güvenlik sorgulama yapısı sayesinde müşteri tanıma süreci güçlendirilmiş, doğrulama adımları daha etkin hâle getirilmiştir. Bu yapı, hem güvenlik seviyesini artırmış hem de işlem sürelerini kısaltmıştır.

Dahili çağrı merkezine ek olarak dijital satış ekibi kurulmuş; web sitesi üzerinden gelen teklif başvuruları aracılığıyla satış süreçleri başlatılmıştır. Bu kapsamda oluşturulan özel kural setleri sayesinde acentelere lead akışı sağlanarak yeni iş fırsatları yaratılmıştır.



Müşteri Memnuniyet Yönetimi

Ray Sigorta için müşteri memnuniyeti, en kritik ve öncelikli konuların başında gelmektedir. Bu sürecin metodolojik olarak izlenmesi amacıyla Şirket organizasyonu bünyesinde faaliyet gösteren Müşteri Memnuniyet Merkezi, 2025 yılında da yüksek hizmet kalitesi ve servis seviyesiyle tüm talep ve şikâyetleri karşılamıştır.

Bu kapsamda, bir önceki yıla kıyasla 2025 yılında talepler %23 oranında azalırken, şikâyetler %36 oranında artış göstermiştir. Çözüm süresi, taleplerde ortalama 2,43 iş günü, şikâyetlerde ise 2,71 iş günü olarak gerçekleşmiştir. Artan şikâyet hacmine rağmen çözüm sürelerinin kontrollü seviyelerde tutulması, süreç yönetimindeki etkinliği ortaya koymaktadır.

Talep ve şikâyet süreçlerinin daha etkin yönetilmesi ve operasyonel verimliliğin artırılması amacıyla Sinerji uygulaması hayata geçirilmiştir.

Uygulama sayesinde tüm talep ve şikâyetler tek bir merkezden izlenip yönetilmekte; iş gücü kullanımında iyileşme sağlanarak verimlilik açısından olumlu katkı oluşturulmaktadır. Sinerji uygulaması, müşteri memnuniyetinin artırılmasına yönelik sürekli iyileştirme çalışmalarının temel destekleyicilerinden biri olmuştur.

Müşteri ve Pazar İlgörüsü

İlgörü odaklı bir şirket olan Ray Sigorta'nın Müşteri ve Pazar İlgörüsü Departmanı 2025 yılında sektör trendlerini takip ederek ve müşterilerle acentelerin geribildirimlerini alarak ürünlerini ve iş süreçlerini onların talep ve isteklerine göre şekillendirmiştir. Departman tarafından yıl içinde yürütülen çalışmalar şunlardır:

- Acentelere yapılan aylık ziyaretler ve anketlerle Ray Sigorta'dan beklentiler ve istekler tespit edilmiştir. Acentelerden düzenli ve yapılandırılmış biçimde toplanan geri bildirimler aksiyona dönüştürülerek, karar alma süreçlerini güçlendiren stratejik ilgörüler üretilmiştir.
- Tüm acentelere yapılan Acente Memnuniyet Anketi ile sektör ve Ray Sigorta uygulamalarıyla ilgili geri bildirimler alınmıştır. Anketlerde; ürünler, operasyonel süreçler, tahsilat, pazarlama uygulamaları, satış ekranları gibi konuların puanlanması istenmiştir. Bu skora göre bir sonraki yıl hangi alanların geliştirilebileceğiyle ilgili planlamalar yapılmıştır.
- Ürün, hizmet ve süreçlerimizle ilgili acentelerimizle kısa ad-hoc anketler gerçekleştirilmiştir.
- Müşterilerimizi daha iyi tanıyabilmek için geliştirilen Müşteri Gösterge Panellerindeki veriler zenginleştirilmiştir. Bu gösterge panelleri üzerinden müşteriler ve değişen ihtiyaçlarıyla ilgili veriler takip edilmiştir.
- Müşterilere daha kişiselleştirilmiş hizmetler sağlayabilmek için Müşteri Segmentasyon modeli geliştirilmiştir. Bu modelin temelinde Customer Lifetime Value (CLV) yaklaşımı yer almakta olup; müşterilerimizin yarattığı mevcut ve potansiyel uzun vadeli değer doğrultusunda hizmet önceliklendirmesi yapılmaktadır. Değer Bazlı Hizmet modeli sayesinde, müşterilere kişiye özel, ayrıcalıklı hizmetler sunmak ve müşteri bağlılığını artırmak hedeflenmektedir. Özellikle üst segment müşteriler için ayrıcalıklı ve öncelikli hizmet modelleri uygulanmaya başlanmıştır..

Özel Projeler ve İş Geliştirme

2025 yılının son çeyreğinde kurulan Özel Projeler ve İş Geliştirme Departmanı, Ray Sigorta'nın stratejik büyüme vizyonu doğrultusunda; yeni satış kanalları, alternatif iş modelleri ve ölçeklenebilir projeler geliştirmeye odaklanmaktadır. Departman; affinity, gömülü sigortacılık ve dijital dağıtım modelleri başta olmak üzere, Şirketin gelecekteki büyümesini destekleyecek alanlarda stratejik yol haritaları oluşturmakta ve bu alanları sürdürülebilir birer kâr merkezi haline getirmeyi hedeflemektedir.

Stratejik analiz, iş modeli tasarımı ve paydaş iş birlikleri odağında, Pazarlama ve Müşteri Çözümleri çatısı altında konumlanan departman; Ray Sigorta'nın uzun vadeli değer yaratma ve rekabet gücünü artırma vizyonuna katkı sağlamayı amaçlamaktadır.

Satış Kanalları Eğitim

2025 yılı içerisinde kurulan Satış Kanalları Eğitim Departmanı, acente ve satış ekiplerinin ürün bilgisi ve satış yetkinliğini artırmak amacıyla faaliyet göstermektedir. Bu kapsamda; satış kanallarına yönelik eğitim ve dokümantasyon süreçlerinin yapılandırılması, standart bir eğitim çerçevesinin oluşturulması ve sürdürülebilir bir eğitim modelinin hayata geçirilmesine yönelik çalışmalar başlatılmıştır.



Pazarlama ve Müşteri Çözümleri

Dijital Ekosistem

Acente Kampanya Modülü

Acentelerin, belirlenen periyotlarda üretim hedefi içeren kampanyalara katılımı ve ödüllendirilmesi sağlanmıştır. Teklif ve poliçe müşteri gönderimlerinde kullanılan tasarımlar modernize edilmiştir.

Ray eXpress Ekran İyileştirmeleri

Zeyillerin taşınması, trafik sigortasında çapraz satış gösterimi, sağlık sigortası yenilemeleri, kasko-konut underwriting (UW) değerlendirmeleri, acente portföy gösterimi ile nakliyat ve KOBİ ürünlerinin Ray eXpress'e taşınması tamamlanmıştır. Bu çalışmalarla birlikte kapsamlı UI/UX iyileştirmeleri hayata geçirilmiştir.

Web Sitesi Geliştirmeleri

Ürün içerik sayfaları arama motoru optimizasyonu (SEO) dostu hale getirilmiştir. Değer kaybı geliştirmeleri, İYS entegrasyon iyileştirmeleri, sağlık kalan hak gösterimi ile iyileştirme ve analiz süreçleri tamamlanmıştır.

Ray eXpress Acente Mobil Uygulaması

Teklif ve üretim ekranlarının teknik mimarisi yeniden ele alınarak hız ve fonksiyonellik artırılmıştır. Ferdi Kaza Sigortası, Trafik Sigortası ve Kasko ekran tasarım iyileştirmeleri tamamlanmış; Ferdi Kaza ve Trafik Sigortası geliştirmeleri canlıya alınmıştır. Ekranlardaki hata ve iyileştirmeler giderilmiş olup, acente deneyimini geliştirmeye yönelik çalışmalar devam etmektedir.

Mesafeli Satış Süreçleri

Mesafeli satış süreçleri yeniden ele alınmış; müşteri sahipliği, iletişim faaliyetleri ve form sayfaları kullanıcı dostu hale getirilmiştir. Acentelerin de dahil edildiği bu yolculukta belirlenen hedefler başarıyla tamamlanmıştır.

Dijital Pazar Araştırmaları

Dijital pazar araştırmaları aracılığıyla, acenteler ve müşteriler için global ve yerel ölçekte kullanılan hizmetlerin sunumu değerlendirilmiş; kullanıcı dostu bir dijital deneyim sağlanmıştır.



SAPYO Projesi

Proje arayüz tasarımları ve iş kuralları in-house olarak yürütülmüş; satış ekiplerinin zaman yönetimini iyileştirmeye yönelik ihtiyaçlar gözetilerek ekranlar nihai hâline getirilmiştir.

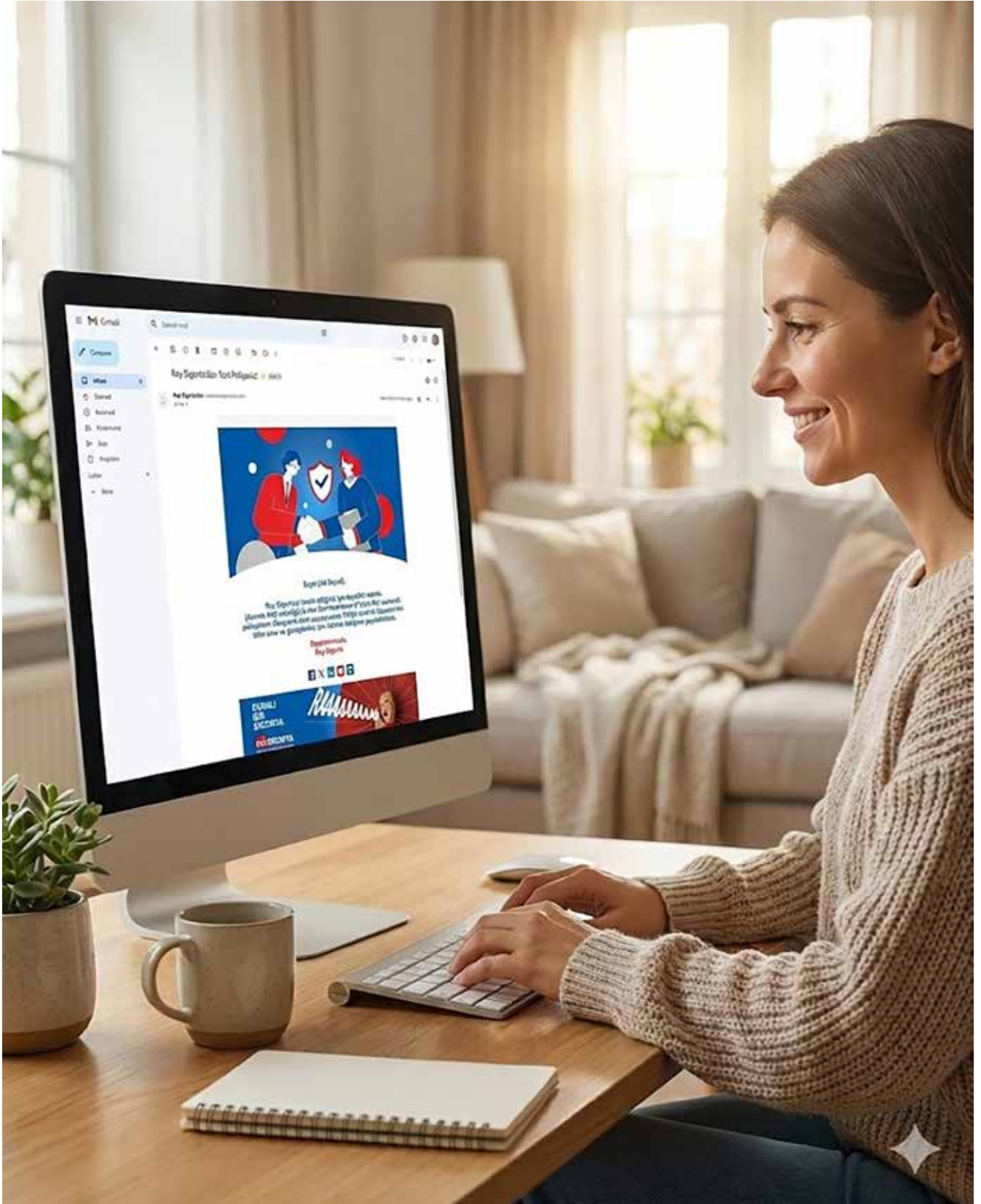
Dijital İletişim ve Müşteri Kazanımı

Dijital iletişim faaliyetleriyle müşteri kazanımı ve memnuniyeti odağındaki yaklaşım sürdürülmüştür. Potansiyel müşterilerin web sitesine yönlendirilmesi ve ürün ile hizmetlere kolay erişimi sağlanmıştır.

Ray Connect Mobil Uygulaması

Son kullanıcıya yönelik poliçe ve hasar işlemleri, yapay zekâ destekli sanal asistan, lifestyle hizmetler, avantajlı kampanyalar, kaza tespit (crash detection) özelliği gibi sigortacılık işlemleri ile; önleyici ve koruyucu fonksiyonlar ve sigortacılık dışı, kullanıcıların yaşamına dokunan hizmetleri kapsayan uygulama geliştirmeleri tamamlanmıştır.





Bireysel Satış

2025 yılı, hayat dışı sigorta sektöründe müşteri beklentilerinin önemli ölçüde çeşitlendiği, risk yapılarının daha karmaşık hâle geldiği ve acente odaklı iş modellerinin yeniden güç kazandığı bir dönem olmuştur.

Raporlama döneminde hayat dışı sigorta branşlarında elde edilen performansın temelinde; yetkin, sahaya hâkim, yaygın ve sonuç odaklı acente satış yapısı yer almıştır. Ray Sigorta'nın güçlü acente ağı, değişen müşteri ihtiyaçlarını doğru analiz ederek risk bazlı ürün sunumunu etkin biçimde gerçekleştirmiştir.

Bu yaklaşım sayesinde; kasko, konut, ticari sigortalar ve özel riskler başta olmak üzere hayat dışı branşlarda nitelikli, dengeli ve sürdürülebilir bir üretim artışı sağlanmıştır. Acentelerin yüksek satış disiplini, güçlü müşteri ilişkileri ve danışmanlık yaklaşımı; portföy kalitesinin artmasına katkı

sağlarken, çapraz satış olanaklarının ve müşteri bağlılığının güçlenmesine de önemli ölçüde destek olmuştur.

2025 yılında Ray Sigorta, güçlü acente yapılanması, yenilikçi ürün portföyü ve teknoloji odaklı iş süreçleriyle sektörde rekabetçi ve farklılaşan bir konum elde etmiştir. Dijitalleşme, veri analitiği ve operasyonel verimlilik alanlarında atılan adımlar, acente iş ortaklarının sahadaki etkinliğini artırmış ve müşteri deneyimine olumlu yönde yansımıştır.

Ray Sigorta, sigortacılığı yalnızca poliçe üretimiyle sınırlı görmeyen yaklaşımıyla; güven, hız ve sürdürülebilir iş ortaklığı kavramlarını stratejisinin merkezine alarak, acenteleriyle birlikte uzun vadeli değer yaratmayı hedeflemektedir. Bu anlayış doğrultusunda, 2025 yılında da sürdürülebilir büyüme, sağlıklı portföy yapısı ve müşteri odaklılık temel öncelikler arasında yer almıştır.

2025 yılı, hayat dışı sigorta sektöründe risk yapılarının daha karmaşık hâle geldiği bir dönem olmuştur.





Ray Sigorta'da Acente Odaklı Büyüme Anlayışı

Ray Sigorta, hayat dışı sigortada başarının anahtarının yerel pazarı tanıyan ve müşterileri birebir ilişki kurabilen güçlü acenteler olduğuna inanmaktadır.

Ray Sigorta, acentelerini yalnızca bir satış kanalı olarak değil, uzun vadeli iş ortakları olarak konumlandırmaktadır.

Geniş ve yaygın acente ağı sayesinde Ray Sigorta;

- Bölgesel riskleri doğru analiz edebilmekte,
- Farklı sektör ve müşteri gruplarına özel çözümler geliştirebilmekte,
- Standart ürünlerin ötesine geçerek ihtiyaca özel teminat yapıları sunabilmektedir.

Bu yaklaşım, Ray Sigorta'nın 2025 yılında değişen piyasa koşullarına hızla adapte olmasını sağlarken; acente ve sigortalı nezdinde güven duygusunu da pekiştirmiştir.

Ray Sigorta, acenteleriyle birlikte uzun vadeli değer yaratmayı hedeflemektedir.

Teknoloji Yatırımlarıyla Acentelere Hız ve Verimlilik

2025 yılında hayat dışı sigorta sektörünün en belirleyici başlıklarından biri olan dijitalleşme, Ray Sigorta'nın stratejik öncelikleri arasında yer almıştır. Şirket, acentelerin günlük operasyonlarını kolaylaştırmak ve müşteri deneyimini üst seviyeye taşımak amacıyla dijital altyapısını sürekli geliştirmektedir.

Ray Sigorta'nın gelişmiş acente portalları ve otomatik teklif-poliçe sistemleri sayesinde;

- Teklif ve poliçe süreçleri hızlanmakta,
- Operasyonel yük azalmakta,
- Müşterilere daha kısa sürede ve daha doğru çözümler sunulmaktadır.

Bu teknolojik yetkinlik, acentelerin zamanlarını satış ve danışmanlık faaliyetlerine ayırmalarına imkân tanıyarak katma değeri yüksek bir sigortacılık modelinin oluşturulmasına katkı sağlamaktadır.



Bireysel Satış

Eğitim ve Yetkinlik Yatırımlarıyla Güçlü Acente Yapısı

Ray Sigorta, 2025 yılında da acentelerinin gelişimini destekleyen eğitim ve yetkinlik programlarına yatırımlarını sürdürmüştür.

Satış, ürün bilgisi, risk analizi ve mevzuata yönelik düzenli eğitimlerle acentelerin profesyonel donanımının artırılması hedeflenmiştir.

Şirketin bu yaklaşımı;

- Acentelerin müşteri nezdinde güvenilir birer danışman olarak konumlanmasını,
- Portföy yönetiminde sürdürülebilirliğin sağlanmasını,
- Uzun vadeli iş birliklerinin güçlenmesini desteklemiştir.

Ray Sigorta için acentelerinin başarısı kendi başarısının ayrılmaz bir parçasıdır.

Güçlü Satış Organizasyonu, Yenilikçi Stratejiler

Ray Sigorta'nın başarısının temel taşlarından biri, dinamik ve sonuç odaklı satış organizasyonudur. Bölgesel yapılanmalar, performans odaklı yönetim anlayışı ve stratejik hedeflerle desteklenen satış ekipleri, Şirketin pazardaki konumunu her yıl daha da güçlendirmektedir.

Yenilikçi satış stratejileri ve entegre kanal yönetimi sayesinde Ray Sigorta;

- Daha geniş müşteri kitlelerine ulaşmakta,
- Hizmet kalitesini sürekli iyileştirmekte,
- Kârlı ve sürdürülebilir büyüme hedeflerine emin adımlarla ilerlemektedir.

Güçlü Acentelerle Güçlü Bir Gelecek

Ray Sigorta, 2025 ve sonrasında da acente odaklı, teknoloji destekli ve müşteri merkezli sigortacılık anlayışıyla sektörde fark yaratmayı hedeflemektedir. Güvenilir çözümler üretmek, iş ortaklarıyla birlikte büyümek ve sigortacılığı daha geniş kitlelerle buluşturmak, Şirketin temel öncelikleri arasında yer almaktadır.

Ray Sigorta; güçlü acenteleri, yetkin satış organizasyonu ve yenilikçi vizyonu ile hayat dışı sigorta sektöründe geleceği bugünden inşa etmektedir.



Bireysel Satış Organizasyonu ve Bölgesel Yapılanma

Şirketin stratejik hedefleri doğrultusunda yapılandırılmış 10 Bölge Müdürlüğü, Genel Müdürlük bünyesinde faaliyet gösteren Satış Planlama ve Koordinasyon Direktörlüğü ile koordineli şekilde çalışmaktadır. Toplam 65 kişilik uzman satış kadrosu, Ray Sigorta'nın müşteri odaklı sigortacılık anlayışını sahada başarıyla temsil eden en önemli organizasyonel gücünü oluşturmaktadır.

Bölgesel yapılanma; pazar dinamiklerine hızlı uyum sağlamak, acente ilişkilerini güçlendirmek ve satış performansını sürdürülebilir biçimde artırmak üzere kurgulanmıştır.

Organizasyonel Dönüşüm ve Bölgesel Güçlendirme

Ray Sigorta, 2025 yılı itibarıyla artan iş hacmi ve bölgesel potansiyel doğrultusunda İstanbul Avrupa Bölge Müdürlüğü'nü yeniden yapılandırarak Batı İstanbul ve Trakya Bölge Müdürlüğünü kurmuştur.

Atılan bu stratejik adım ile;

- Hızla büyüyen bölgelerde daha yakın saha takibi,
- Müşteri ve acente ihtiyaçlarına daha hızlı yanıt verilmesi,
- Satış ve hizmet kalitesinde ölçülebilir iyileşme sağlanması hedeflenmiştir.

Gerçekleştirilen yapılanma, Ray Sigorta'nın büyüme stratejisini saha gücüyle destekleyen önemli bir kilometre taşı olmuştur.

Ray Sigorta, 81 ilde faaliyet gösteren yaygın dağıtım kanallarıyla hizmet kalitesini müşterilerine kesintisiz biçimde ulaştırmaya devam etmektedir.

Ray Sigorta Bölge Yapılanması

Ray Sigorta'nın bölgesel satış yapılanması aşağıdaki şekilde yapılandırılmıştır:

1. İstanbul Anadolu 1. Bölge
2. İstanbul Anadolu 2. Bölge
3. İstanbul Avrupa Bölge
4. Batı İstanbul ve Trakya Bölge
5. İç Anadolu Bölge (Ankara)
6. Ege Bölge (İzmir)
 - » Denizli İl Temsilciliği
7. Marmara Bölge (Bursa)
 - » Eskişehir İl Temsilciliği
8. Güneydoğu Anadolu Bölge (Adana)
9. Akdeniz Bölge (Antalya)
10. Karadeniz Bölge (Samsun)
11. Satış Planlama ve Koordinasyon Yönetimi Direktörlüğü (Samsun)

Bu yapılanma sayesinde Ray Sigorta, Türkiye genelinde dengeli, etkin ve erişilebilir bir satış ağı oluşturmuştur.

Dağıtım Ağı Gücü ve Yaygınlık

Ray Sigorta, 81 ilde faaliyet gösteren yaygın dağıtım kanallarıyla hizmet kalitesini müşterilerine kesintisiz biçimde ulaştırmaya devam etmektedir. Her yıl artan sayıda yeni iş ortağının Şirketi tercih etmesiyle dağıtım ağı istikrarlı biçimde büyümektedir.

Son 5 yıl içerisinde yaklaşık 1.950 yeni kaynak ile iş birliği başlatan Ray Sigorta, satış tabanını genişletirken portföy derinliğini de güçlendirmiştir. Özellikle 2025 yılında Şirket bünyesine katılan 508 yeni kaynak, toplam 1,3 milyar TL prim üretimiyle büyüme performansına önemli katkı sağlamıştır. Bu sonuç, etkin satış yönetimi ve güçlü acente ilişkilerinin somut bir göstergesi niteliğindedir.

Dağıtım Kanalları (Kaynak Sayısı)

Bireysel satışa
bağlı kaynak sayısı
2.972

Kurumsal portföy
yönetimine bağlı kaynaklar
Broker: **134**
Banka: **1**
Leasing: **1**

Bu güçlü organizasyonel yapı, yaygın dağıtım ağı ve performans odaklı satış yönetimi sayesinde Ray Sigorta, hayat dışı sigorta sektöründe erişilebilirliği yüksek, sürdürülebilir ve dengeli bir büyüme modeli ortaya koymaktadır.

Sürdürülebilir ve Kârlı Büyüme için Güçlü İletişim ve Veri Odaklı Yönetim

Ray Sigorta, sürdürülebilir ve kârlı büyüme hedefini; güçlü iletişim, veri odaklı karar alma ve hızlı aksiyon kültürü üzerine inşa etmektedir. Satış ekipleri, üretim kaynakları ve sigortalılar arasında kurulan kesintisiz ve çok yönlü iletişim ağı, Şirketin sahadaki etkinliğini ve yönetim kabiliyetini güçlendirmektedir.

Tüm satış ve operasyonel süreçler, anlık veri takibi ve detaylı süreç analizleriyle yakından izlenmekte; elde edilen içgörüler doğrultusunda hızlı ve proaktif aksiyonlar alınmaktadır. Bu yaklaşım, müşteri memnuniyetinin artırılmasının yanı sıra operasyonel verimliliğin en üst seviyeye taşınmasına olanak sağlamaktadır.

Ray Sigorta'nın veri odaklı yönetim anlayışı; satış süreçlerini optimize ederken riskleri etkin biçimde yönetmekte, kaynak kullanımında verimlilik sağlamak ve Şirketin güçlü, dengeli ve sürdürülebilir büyüme hedeflerini desteklemektedir.

Bireysel Satış

Ray Sigorta; üst yönetimi, satış ekipleri ve Bölge Müdürlükleri aracılığıyla üretim kaynaklarıyla yakın, sürekli ve samimi bir iletişim süreci yürütmüş, sektörün nabzı sahada tutularak büyümenin temelleri daha da sağlamlaştırılmıştır.

Dağıtım Kanallarına Yönelik Faaliyetler

Bölgesel Acente Ziyaretleri ve Acente Toplantıları

2025 yılı, Ray Sigorta için büyüme ve yeniliklerin yanı sıra sahada güçlü bir varlık göstermenin de önceliklendirildiği bir dönem olmuştur.

Bu kapsamda teknik ekipler, satış ekipleriyle birlikte sahada aktif rol alarak; dağıtım kanallarını dinlemek, ihtiyaçları yerinde tespit etmek ve iş geliştirme fırsatlarını değerlendirmek amacıyla yoğun bir çalışma yürütmüştür.

Teknik ekipler ile bölge satış ekiplerinin katılımıyla 350'nin üzerinde acenteye teknik ziyaret ve temas gerçekleştirilmiş; sahadan alınan geri bildirimler doğrudan iş süreçlerine entegre edilmiştir. Ayrıca üst yönetim tarafından gerçekleştirilen toplantı ve sunum ziyaretleri, özellikle 2025 yılı Temmuz ayından itibaren artış göstermiş; bu süreçte 300'ün üzerinde acente ile üst düzey temas sağlanmıştır.

Ray Sigorta; üst yönetimi, satış ekipleri ve Bölge Müdürlükleri aracılığıyla üretim kaynaklarıyla yakın, sürekli ve samimi bir iletişim süreci yürütmüştür. Sektörün nabzı sahada tutularak iş ortaklarıyla birebir temas kurulmuş; birlikte büyümenin temelleri daha da sağlamlaştırılmıştır.

Sigorta Fuarı

1-3 Ekim 2025 tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenen ve acentelerin yoğun katılım gösterdiği Sigorta Fuarı'nda, Ray Sigorta markasını güçlü biçimde temsil eden, dikkat çekici bir stant ile yer alınmıştır. Fuar süresince acente ve brokerler üç gün boyunca standımızda ağırlanmış; ürünlerimiz, hizmetlerimiz ve iş birliklerine yönelik olarak etkin bir iletişim kurulmuş ve yüksek temas sağlanmıştır.



Eğitimlerle Güçlenen Acente Yetkinliği

Ray Sigorta, acentelerinin satış ve teknik yetkinliklerini artırmak, ürün uzmanlığını derinleştirmek ve sahadaki rekabet gücünü yükseltmek amacıyla 2025 yılı Ağustos-Kasım döneminde kapsamlı bir eğitim programı hayata geçirmiştir.

Bu kapsamda;

- 945 acente çalışanı, 4 farklı online eğitim seansı ile KOBİ ve Kasko ürünlerine yönelik olarak eğitilmiş,
- 345 acente, 3 seans halinde düzenlenen fiziksel katılımlı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) eğitimleriyle ürün bilgisi ve satış yetkinliğini sahada pekiştirme imkânı bulmuştur.

Gerçekleştirilen bu eğitimlerin katkısı ile acentelerin ürünlere hâkimiyeti artırılmış, müşteri ihtiyaçlarına daha hızlı ve doğru çözümler sunmaları desteklenmiştir. Eğitimler aynı zamanda satış performansı ve hizmet kalitesine doğrudan katkı sağlayan güçlü bir gelişim süreci oluşturmıştır.

Ray Sigorta için sahada var olmak yalnızca bir faaliyet alanı değil; kurumsal kültürünün ve iş yapış anlayışının ayrılmaz bir parçasıdır.



Toplantı ve Ziyaretlerde Öne Çıkan Başlıklar

Gerçekleştirilen bölgesel toplantı ve temaslarda;

- Birebir görüşmeler aracılığıyla Ray Sigorta'nın ürün, sistem ve stratejik yaklaşımındaki yenilikler paylaşılmış,
- Bölgesel ihtiyaçlar, beklentiler ve talepler detaylı şekilde ele alınmış,
- Acentelerin daha etkin ve verimli çalışabilmesi adına hızlı, somut ve sonuç odaklı aksiyonlar hayata geçirilmiştir.

Ray Sigorta için sahada var olmak yalnızca bir faaliyet alanı değil; kurumsal kültürünün ve iş yapış anlayışının ayrılmaz bir parçasıdır. Şirket, iş ortaklarıyla aynı hedefe odaklanan ve omuz omuza çalışan bir anlayışla; güçlü, sürdürülebilir ve uzun vadeli bir gelecek inşa etmeye kararlılıkla devam etmektedir.

Kampanyalar ve Acente Seyahatleri

Büyük Başarılarla ve Yüksek Kazançlara Odaklanan Kampanyalar

2024 yılında Ray Sigorta, büyüme stratejilerine yön veren kampanyalarıyla iş ortaklarının kazançlarına değer katmayı, memnuniyetlerini artırmayı ve satış motivasyonlarını güçlendirmeyi başarmıştır. Her bir kampanya, acenteleri daha yüksek hedeflere ulaşmaları için teşvik eden ve başarıyı ödüllendiren fırsatlar sunmuştur.

2025 yılına damgasını vuran bazı kampanyalardan satır başları

Ekstra Kazanç Kampanyaları

- **Otomotiv Bayi Kasko Kampanyası**
Ray Sigorta, 2025 Ocak-Aralık döneminde otomotiv bayi acentelerine özel olarak düzenlediği, etkisi yüksek ve sürekliliği olan kampanyalarla bu kanaldaki üretimini artırmıştır.
- **Nakliyat Esnek Komisyon Modeli**
Acentelere özel olarak kurgulanan Nakliyat Esnek Komisyon Kampanyası, performans artışını desteklerken kazançların maksimize edilmesine olanak sağlamıştır.
- **Ekstra Kazanç Kampanyası (Kasko & konut)**
Şubat 2025'te başlatılan kasko ve konut kampanyası, acentelerden gördüğü yoğun ilgi doğrultusunda Aralık ayına kadar sürdürülmüştür. Bu süreçte acenteler, kasko ve konut branşlarında gerçekleştirdikleri üretim ve büyüme oranlarına bağlı olarak ek komisyon kazanımları elde etmiştir.
- **DASK Kampanyası**
- **TSS Ek Komisyon ve İndirim Kampanyası**

Bireysel Satış

Seyahat Kampanyaları

- **Avusturya Kitzbühel Seyahat Kampanyası (2025 Ocak-Şubat)**

Ray Sigorta'nın "Ray Millerinle Alp'lere Gidiyoruz" temasıyla hayata geçirdiği kampanya kapsamında acentelerle birlikte Kitzbühel'de unutulmaz bir kayak deneyimi yaşanmıştır.

- **Peru-Kolombiya Seyahat Kampanyası (2025 Ocak-Mayıs)**

Belirli ürünler üzerinden Ocak-Mayıs döneminde gerçekleştirilen kampanya kapsamında, hedefleri karşılayan acentelerle Peru-Kolombiya seyahati düzenlenmiştir.

- **Çin Seyahat Kampanyası (2025 Ekim-Aralık)**

- **Türkiye Millî Futbol Takımı Maç Kampanyaları**

- **BJK Futbol Takımı Maç Kampanyaları**

Beşiktaş Futbol Kulübü ile sürdürülen stratejik sigorta iş birliği kapsamında temin edilen maç biletleri, özel olarak kurgulanan kampanyalarla sahaya taşınmıştır. Bu doğrultuda yaklaşık 100 acente, Beşiktaş maçlarında ağırlanarak marka ile güçlü bir duygusal bağ ve yüksek etkileşim sağlanmıştır. Deneyim odaklı bu yaklaşım, Ray Sigorta'nın acenteleriyle kurduğu yakın iş ortaklığını pekiştirirken, marka algısını ve bağlılığını da önemli ölçüde güçlendirmiştir.

Geleneksel Sigorta Günleri ile Satışta Güç Birliği, Sonuçta Rekorlar

Satış ekiplerinin motivasyonunu artırmak, acentelerle sinerjiyi güçlendirmek ve sürdürülebilir üretim artışı sağlamak amacıyla Ray Sigorta, yıl boyunca her bir Bölge Müdürlüğü ile özel olarak kurgulanan hedefler doğrultusunda "Geleneksel Sigorta Günleri" etkinliklerini hayata geçirmektedir.

Yüksek enerjili bu organizasyonlar; sahada heyecan yaratan yapısı, net hedefleri ve güçlü iletişimiyle hem satış ekiplerini hem de acenteleri ortak bir başarı odağında buluşturmakta, performansı üst seviyeye taşımaktadır.

2025 Yılı "Geleneksel Sigorta Günleri" Başarı Tablosu

- **3 Haziran 2025 | Konut Satış Günü**

Takım ruhunun ve ortak hedef bilincinin güçlü bir yansıması olarak 36,6 milyon TL üretim ve 12.163 adet poliçe satışı gerçekleştirilmiştir. Bu sonuç, Ray Sigorta'nın konut branşındaki iddiasını ve sektörel gücünü net biçimde ortaya koymuştur.

- **22-26 Eylül 2025 | Akıllı KOBİ Haftası**

2025 yılında yenilenen 121 Akıllı KOBİ ürününe özel olarak tasarlanan bu satış haftasında, yalnızca 1 hafta içerisinde 7,7 milyon TL üretim ve 1.091 adet poliçe satışı elde edilmiştir. Akıllı çözümlerin sahadaki karşılığını ortaya koyan önemli bir başarıya imza atılmıştır.

- **8 Ekim 2025 | FerdiRay Satış Günü**

Satış ekipleri ve acentelerin üstün performansı ile 16,8 milyon TL üretim ve 19.490 adet poliçe satışı gerçekleştirilmiş; hedeflerin çok ötesine geçilerek yeni bir rekora ulaşılmıştır.

- **30-31 Ekim 2025 | Konut Satış Günleri**

Yılın en güçlü performanslarından biri sergilenerek 52 milyon TL üretim ve 14.066 adet poliçe satışı elde edilmiştir. Bu başarı, yalnızca rakamsal büyüklüğüyle değil; güçlü takım ruhu, yüksek koordinasyon ve kusursuz iş birliğiyle de öne çıkmıştır.



Her bölgenin kendi potansiyelini en üst seviyeye taşıyacak özel stratejiler geliştirilmekte ve çeyrek dönemler itibarıyla ölçülebilir performans artışı sağlanmaktadır.

Bölge Müdürlükleri Performans Değerlendirme Toplantıları

Ray Sigorta, sürdürülebilir büyüme stratejisi doğrultusunda satış performansını sistematik biçimde izlemek, bölgesel gelişimi hızlandırmak ve kurumsal hedeflerle sahadaki uygulamaları uyumlu hale getirmek amacıyla her çeyrek dönemde Bölge Müdürlükleri Performans Değerlendirme Toplantıları düzenlemektedir.

Bu toplantılar, yalnızca geçmiş dönem sonuçlarının değerlendirilmesiyle sınırlı kalmamakta; aynı zamanda gelecek döneme ilişkin hedeflerin netleştirilmesi, stratejik önceliklerin belirlenmesi ve iş ortaklarıyla katma değeri yüksek iş birliklerinin güçlendirilmesi açısından önemli bir yönetim platformu oluşturmaktadır. Toplantı gündemlerinde;

- Sektörel gelişmeler,
- Bütçe ve üretim performansı,
- Yenileme oranları,
- Kampanya sonuçları,
- Üretim protokollerinin etkinliği,
- Yeni acentelerin verimliliği,
- Kârlılık yapısı,
- Teklif performansı ve acente üretim yaygınlığı

gibi şirket hedeflerine doğrudan etki eden kritik başlıklar, bütüncül ve veriye dayalı bir yaklaşımla ele alınmaktadır.

Gerçekleştirilen detaylı analizler sonucunda her bir bölgenin performans trendleri ve gelişim hızları yakından izlenmekte; güçlü yönlerin sürdürülebilir biçimde pekiştirilmesi ve gelişim alanlarının iyileştirilmesi amacıyla bölge bazlı aksiyon planları oluşturulmaktadır. Bu yapı sayesinde her bölgenin kendi potansiyelini en üst seviyeye taşıyacak özel stratejiler geliştirilmekte ve çeyrek dönemler itibarıyla ölçülebilir performans artışı sağlanmaktadır.

Satış Planlama ve Koordinasyon Faaliyetleri

Ray Sigorta, satış gücünü en etkin biçimde yönetebilmek amacıyla planlama, koordinasyon ve iletişim süreçlerini güçlü bir merkez-saha entegrasyonu ile yürütmektedir. Bu kapsamda Genel Müdürlük birimleri ile Bölge Müdürlükleri arasındaki işleyiş titizlikle koordine edilmekte; hem operasyonel mükemmeliyetin sağlanması hem de stratejik hedeflerle uyum gözetilmektedir.

Genel Müdürlük tarafından hazırlanan kapsamlı raporlar, analizler ve performans göstergeleri düzenli olarak bölgeler ve satış ekipleriyle paylaşılmakta; böylece tüm ekiplerin aynı hedefler doğrultusunda, doğru önceliklerle ve yüksek odaklanma ile hareket etmesi sağlanmaktadır. Bu yaklaşım, yalnızca mevcut performansın değerlendirilmesine değil; aynı zamanda gelişim fırsatlarının erken aşamada tespit edilmesine ve sürekli iyileştirme kültürünün güçlendirilmesine de katkı sunmaktadır.

Satış koordinasyonunun önemli bir parçası olan Aylık Online Satış Gündem Toplantıları, tüm satış ekibinin aynı platformda bir araya gelerek güncel gelişmeleri değerlendirdiği, geri bildirimlerin paylaşıldığı ve ortak aklın oluşturulduğu kritik bir iletişim alanı sunmaktadır. Bu toplantılarda sektör dinamikleri ve şirket performansı ele alınırken, bölgesel geri bildirimler hızlı biçimde analiz edilmekte; toplantı çıktıları doğrultusunda net, uygulanabilir ve ölçülebilir aksiyon planları hayata geçirilmektedir.

Bu disiplinli ve bütünlüklü yönetim yaklaşımı sayesinde Ray Sigorta, satış organizasyonunun etkinliğini artırmakta; sahadaki performansı stratejik hedeflerle uyumlu şekilde yönlendirerek sürdürülebilir ve kârlı büyümesini istikrarlı biçimde sürdürmektedir.

Teknoloji ve Dijital Çözümler

Yazılım Altyapısı ve Mühendislik Yetkinlikleri

Yıl içerisinde yazılım geliştirme ve devreye alma süreçleri modern mühendislik yaklaşımlarıyla yeniden yapılandırılmış; versiyon kontrolü, otomatik test ve otomatik dağıtım mekanizmaları standart hale getirilmiştir. Bu dönüşüm ile;

- Yazılım kalitesi ve sistem güvenilirliği artırılmış,
- Canlı ortama geçiş süreleri kısaltılmış,
- Manuel müdahalelerden kaynaklanan operasyonel riskler azaltılmıştır.



Uygulama mimarilerinde gerçekleştirilen modernizasyon çalışmaları sayesinde performans, güvenlik ve bakım kolaylığı sağlanmış; daha az kaynakla daha yüksek verim üreten, çevik ve sürdürülebilir bir teknoloji yapısı oluşturulmuştur.

Dijital Satış ve Dağıtım Kanalı Çözümleri

Satış ve dağıtım kanallarına yönelik geliştirilen dijital platformlar ile saha operasyonları uçtan uca dijital ortama taşınmıştır. Satış performansının izlenmesi, acente etkileşimi, kampanya yönetimi, yenileme ve teklif süreçleri tekil ve entegre platformlar üzerinden yönetilebilir hale getirilmiştir.

Ray Sigorta, mobil çözümler ile satış ve acente kanallarının her an ve her yerden kesintisiz hizmet sunabilmesi sağlanarak kullanıcı deneyimi güçlendirilmiştir.

Bu çalışmalar sayesinde;

- Satış süreçleri daha şeffaf, ölçülebilir ve yönetilebilir hale gelmiş,
- Operasyonel maliyetler azaltılmış,
- Dağıtım kanallarının üretim ve yenileme performansı desteklenmiştir.

Mobil çözümler ile satış ve acente kanallarının her an ve her yerden kesintisiz hizmet sunabilmesi sağlanarak kullanıcı deneyimi güçlendirilmiştir.

Operasyonel Süreçlerde Otomasyon ve Verimlilik

2025 yılı boyunca operasyonel süreçlerde dijitalleşme ve otomasyon odaklı çok sayıda proje hayata geçirilmiştir. Robotik süreç otomasyonu (RPA), kural motorları ve entegrasyon çözümleri ile;

- Manuel iş yükü azaltılmış,
- İşlem süreleri kısaltılmış,
- Hata oranları minimize edilmiştir.

2025 yılı, Ray Sigorta'nın teknoloji ve dijital dönüşüm yolculuğunda yalnızca yeni uygulamaların hayata geçirildiği bir dönem değil; operasyonel verimlilik, ölçeklenebilirlik, risk kontrolü ve müşteri deneyimi odağında bütüncül bir dönüşümün gerçekleştirildiği bir yıl olmuştur.

Teknoloji ve Dijital fonksiyonu; şirket stratejileri ile uyumlu, sürdürülebilir büyümeyi destekleyen ve iş birimlerine doğrudan değer üreten çözümler geliştirmeyi temel öncelik olarak benimsemiştir. Bu doğrultuda 2025 yılı boyunca altyapıdan uygulama katmanına, operasyonel süreçlerden müşteri temas noktalarına kadar geniş bir alanda dijitalleşme ve otomasyon çalışmaları yürütülmüştür.

Hasar, underwriting, hukuk, rücu ve çağrı merkezi gibi kritik operasyon alanlarında geliştirilen dijital ekranlar ve otomatik karar destek mekanizmaları sayesinde süreçler daha hızlı, tutarlı ve izlenebilir hale getirilmiştir.

Ürün, Hasar ve Müşteri Deneyimi Odaklı Dijitalleşme

Ürün ve hasar yönetimi süreçlerinde gerçekleştirilen dijital dönüşüm çalışmaları ile müşterilerin ve dağıtım kanallarının şirketle olan etkileşimi kolaylaştırılmıştır. Dijital hasar ihbarı, hızlı onay, triyaj ve otomatik ödeme gibi uygulamalar sayesinde;

- Müşteri işlemleri 7/24 kesintisiz yürütülebilir hale gelmiş,
- Dosya sonuçlanma süreleri iyileştirilmiş,
- Müşteri memnuniyeti ve hizmet kalitesi artırılmıştır.

Sağlık ve bireysel ürünlerde geliştirilen dijital bilgilendirme ve hak görüntüleme çözümleri ile müşteri deneyimi güçlendirilmiş; ürünlerin pazardaki rekabet gücü desteklenmiştir.

Risk, Kontrol ve Regülasyon Destekleyici Sistemler

Risk mühendisliği, underwriting ve aktüerya süreçlerinde geliştirilen dijital değerlendirme ve raporlama çözümleri ile karar alma süreçlerinin doğruluğu ve hızı artırılmıştır. Finansal ve yasal raporlama süreçlerinde gerçekleştirilen otomasyonlar sayesinde manuel müdahaleler azaltılmış; veri tutarlılığı ve raporların güvenilirliği güçlendirilmiştir.

Genel Değerlendirme

2025 yılı boyunca hayata geçirilen teknoloji ve dijital projeler; şirketin operasyonel dayanıklılığını artırmış, süreçleri sadeleştirmiş ve büyümeyi destekleyen güçlü bir dijital omurga oluşturmuştur. Teknoloji yatırımları, yalnızca bugünün ihtiyaçlarını karşılamakla kalmamış; şirketin gelecekteki ölçeklenme, yenilikçilik ve rekabet gücünü destekleyecek sağlam bir temel yaratmıştır. Bu yaklaşım doğrultusunda Ray Sigorta, teknoloji ve dijitali; maliyet, hız ve kaliteyi aynı anda yöneten stratejik bir değer üretim aracı olarak konumlandırmaya devam etmektedir.

İş Zekası ve Analitik Faaliyetleri

2025 yılı, Ray Sigorta'nın veri ve analitik alanında yalnızca teknolojik bir yenilenme dönemi değil; aynı zamanda karar alma süreçlerinin kurumsal ölçekte yeniden yapılandırıldığı ve veri odaklı yönetim anlayışının kalıcı hâle getirildiği bir dönüşüm yılı olmuştur.

İş Zekası ve Analitik fonksiyonu; şirket genelinde tekil, güvenilir ve izlenebilir veri üretimini sağlamak, operasyonel ve stratejik karar alma süreçlerini hızlandırmak ve analitiği doğrudan iş sonuçlarına etki eden bir yetkinlik olarak konumlandırmak amacıyla faaliyetlerini sürdürmüştür. Bu kapsamda 2025 yılı boyunca yürütülen çalışmalar; şirketin büyüme hedeflerini destekleyen, operasyonel verimliliği artıran ve ileri analitik ile yapay zekâ uygulamaları için güçlü bir altyapı oluşturan bir çerçevede hayata geçirilmiştir.

Veri Altyapısı ve Kurumsal Mimari

Yıl içerisinde, şirketin artan veri hacmi ve analitik ihtiyaçlarını karşılamak üzere merkezi veri altyapısı modernize edilmiş; yüksek performanslı ve ölçeklenebilir bir mimariye geçiş tamamlanmıştır. Bu dönüşüm sayesinde,

- Kurumsal raporlama ve analiz süreçlerinde performans ve süreklilik artışı sağlanmış,
- Kritik iş dönemlerinde sistem dayanıklılığı güçlendirilmiş,
- Finansal kapanış, regülasyon ve yönetim raporlaması süreçleri daha hızlı ve tutarlı hâle getirilmiştir.

Veri entegrasyon ve işleme katmanında gerçekleştirilen sadeleştirme çalışmaları ile operasyonel bağımlılıklar azaltılmış; geliştirme ve bakım süreçlerinde çeviklik kazanılmıştır.

Kurumsal Raporlama ve Karar Destek Sistemleri

Kurumsal raporlama platformlarında gerçekleştirilen iyileştirmeler ile kullanıcı deneyimi modernize edilmiş; yönetim, saha ve merkez ekiplerinin tek kaynaktan, güncel ve güvenilir verilere erişimi sağlanmıştır.

Sağlık, satış ve üretim gibi kritik iş alanlarında geliştirilen gösterge panelleri sayesinde üst yönetim ve ilgili birimler, temel performans göstergelerini anlık ve karşılaştırmalı olarak izleyebilir hâle gelmiştir. Bu yapı, karar alma hızını artırırken operasyonel refleksleri de güçlendirmiştir.

Teknoloji ve Dijital Çözümler

Satış, Saha ve Operasyonel Destek Çözümleri

2025 yılı boyunca hayata geçirilen saha ve satış odaklı veri çözümleri ile analitik, yalnızca bir raporlama fonksiyonu olmaktan çıkarılarak operasyonun doğal bir parçası hâline getirilmiştir.

Satış ekiplerine yönelik geliştirilen rehber ve karar destek yapıları sayesinde portföy yönetimi, yenileme takibi, kampanya performansı ve acente etkileşimi gibi süreçler veri temelli ve proaktif şekilde yönetilmeye başlanmıştır. Bu yaklaşım, saha verimliliğinin artırılmasına ve gelir performansının desteklenmesine katkı sağlamıştır.

Regülasyon, Risk ve Veri Yönetişi

Regülasyon ve uyum süreçlerini destekleyen otomasyon çalışmaları ile manuel operasyonlar azaltılmış; raporlamada standartlaşma, izlenebilirlik ve hata riskinin minimize edilmesi sağlanmıştır. Veri güvenliği ve kişisel verilerin korunmasına yönelik yürütülen çalışmalar kapsamında veri erişimi, maskeleyme ve güvenlik standartları güçlendirilmiş; şirket genelinde kurumsal veri yönetimi yaklaşımı pekiştirilmiştir.

Analitik ve Yapay Zekâ Çalışmaları

2025 yılı, analitik ve ileri veri kullanımı açısından Ray Sigorta'da farkındalığın artırıldığı ve somut uygulamaların hayata geçirildiği bir yıl olmuştur. İş birimleri ile belirlenen öncelikli kullanım senaryoları doğrultusunda,

- Tahminleme Ve Karar Destek Modelleri Geliştirilmiş,
- Süreçlere Entegre Analitik Çözümler İle Operasyonel Destek Sağlanmış,
- Müşteri Etkileşimini Artırmaya Yönelik Dijital Ve akıllı asistan uygulamaları devreye alınmıştır.

Bu çalışmalar, analitiğin şirket genelinde ölçülebilir iş değeri üreten bir yetkinlik olarak konumlandırılmasına katkı sağlamıştır.

Gelecek Dönem Odak Alanları

Oluşturulan sağlam veri altyapısı ve kurumsal analitik yetkinlikler üzerine inşa edilmek üzere; 2026 ve sonrasında yapay zekâ destekli satış, hasar, müşteri analitiği ve otomasyon çözümlerinin kapsamının genişletilmesi hedeflenmektedir.

Bu doğrultuda Ray Sigorta, analitiği ve yapay zekâyı büyüme, kârlılık, risk yönetimi ve müşteri deneyimi alanlarında stratejik bir kaldıraç olarak kullanmaya devam edecektir.

Altyapı ve Bilgi Güvenliği

Ray Sigorta, 2025 yılı boyunca dijital dönüşüm stratejilerini “kesintisiz hizmet” ve “operasyonel çeviklik” temelleri üzerine inşa ederek teknolojik altyapısını küresel standartlarda bir dayanıklılık seviyesine taşımıştır. İstanbul ve Ankara lokasyonlarında hayata geçirilmesi planlanan Aktif-Aktif Veri Merkezi Taşınma Projesi'ne başlanmış; yazılım tabanlı ağ teknolojileri (SD-WAN) ile iş sürekliliği coğrafi olarak yedekli ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşturulmuştur. Bu modernizasyon adımları, dijital servis kapasitesini artırırken tüm paydaşlara sunulan hizmet kalitesinin en üst seviyede tutulmasına katkı sağlamıştır.



Ray Sigorta, bilgi güvenliğini iş süreçlerinin önünde bir engel olarak değil; güvenli büyümenin en önemli kolaylaştırıcılarından biri olarak konumlandırmaktadır. Bu doğrultuda siber güvenlik stratejisi, kurumun iş yapış kültürüne entegre edilerek projeler tasarım aşamasından itibaren güvenlik protokolleriyle koruma altına alınmıştır. DORA ve ISO 27001:2022 gibi kritik regülasyonlara tam uyum sağlanan bu dönemde, siber savunma yetkinlikleri otomasyon ve proaktif izleme çözümleriyle güçlendirilmeye devam edilmiştir. Hedef, kurumsal verileri ve dijital varlıkları korurken dijital ekosistemi daha güvenli, esnek ve rekabetçi hâle getirmektir.

1. Dijital Altyapı ve Operasyonel Dayanıklılık

Kesintisiz Hizmet ve İş Sürekliliği Mimarisi

Operasyonel dayanıklılık vizyonu doğrultusunda, kritik iş süreçlerinin her koşulda kesintisiz sürdürülebilmesini sağlamak amacıyla coğrafi olarak yedekli Aktif-Aktif Veri Merkezi yapısının devreye alınmasına yönelik çalışmalar başlatılmıştır. İki farklı lokasyonun eş zamanlı çalışmasına dayanan bu mimari, sistemlerde yük paylaşımı optimizasyonu sağlamanın yanı sıra olası felaket senaryolarında hizmetlerin sıfıra yakın kesinti süresiyle devam ettirilmesine olanak tanıyacaktır.

Ağ Teknolojilerinde Modernizasyon ve Esneklik

Genel Müdürlük ile tüm bölge ofisleri arasındaki iletişim altyapısı, yazılım tabanlı geniş alan ağı teknolojileri kullanılarak modernize edilmiştir. Bu dönüşüm sayesinde lokasyonlar arası bağlantı kalitesi artırılmış; ağ yönetimi merkezi, izlenebilir ve esnek bir yapıya kavuşturulmuştur. Yeni nesil altyapı, operasyonel çevikliği desteklerken dijitalleşen iş birimleri için yüksek hızlı ve güvenli bir çalışma ortamı sunmaktadır.

Veri Odaklı Karar Alma ve Servis Altyapısı

Kurumsal verilerin işlenmesi ve anlamlandırılmasında kullanılan veri ambarı altyapısı, performans odaklı platformlara taşınarak modernizasyon süreci tamamlanmıştır. Dijital servislerin temelini oluşturan platformlarda benimsenen mikroservis mimarisi sayesinde uygulamaların ölçeklenebilirliği artırılmış; yüksek işlem hacimli dönemlerde dahi kesintisiz ve istikrarlı bir kullanıcı deneyimi sağlanmıştır.

2. Stratejik Bilgi Güvenliği Yönetimi

İş Süreçlerini Kolaylaştıran Güvenlik Yaklaşımı

Bilgi güvenliği, Ray Sigorta'da iş süreçlerini yavaşlatan bir denetim mekanizması olarak değil; dijitalleşen süreçleri güçlendiren stratejik bir iş ortağı olarak ele alınmaktadır. Bu yaklaşım doğrultusunda projelerin fikir aşamasından canlı ortama alınmasına kadar tüm adımlarda "Tasarım Gereği Güvenlik" (Secure by Design) prensibi uygulanarak siber riskler oluşmadan önce kaynağında kontrol altına alınmaktadır. Proaktif güvenlik yaklaşımı, iş birimlerinin dijital çözümleri güvenli hayata geçirmesini desteklemektedir.

Kapsamlı Siber Savunma ve Veri Koruması

Kurumsal verilerin gizliliğini ve bütünlüğünü korumak amacıyla;

- **Kimlik ve Erişim Yönetimi:** Ayrıcalıklı hesapların yönetimi ve denetimi uluslararası standartlara taşınmıştır.
- **Veri Sızıntısı Önleme:** Hassas verilerin sınıflandırılması ve korunmasına yönelik süreçler, bulut ve ağ trafiğini kapsayacak şekilde uçtan uca güncellenmiştir.
- **Siber Olay Müdahalesi:** 7/24 esasına dayalı siber savunma merkezi operasyonları ile tehditler gerçek zamanlı olarak tespit edilmekte ve bertaraf edilmektedir.
- **Mobil Güvenlik:** Uzaktan çalışma modellerini destekleyen güvenli mobil cihaz yönetimi sistemleri devreye alınarak çalışanların mobilitesi güvenlik altına alınmıştır.

3. Regülasyon Uyum ve Kurumsal Yönetişim

Ray Sigorta, faaliyet gösterdiği finansal ve dijital ekosistemin gerektirdiği ulusal ve uluslararası düzenlemelere uyumu en üst seviyede tutmaktadır.

- **DORA (Dijital Operasyonel Dayanıklılık Yasası):** Risk yönetimi ve üçüncü taraf tedarikçi denetim süreçleri, DORA kapsamında küresel normlarla uyumlu hâle getirilmiştir.
- **ISO 27001:2022:** Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi, ISO 27001:2022 revizyonuna başarıyla uyarlanmış ve sertifikalandırılmıştır.
- **Uluslararası Standartlarda Denetim:** Siber savunma altyapısı, bağımsız uzman kuruluşlar tarafından gerçekleştirilen sızma testleri ve saldırı simülasyonları ile düzenli olarak denetlenmektedir.

4. 2026 Vizyonu ve Teknoloji Odak Alanları

Gelecek dönemde teknolojik yatırımların otomasyon ve akıllı izleme sistemleri odağında sürdürülmesi hedeflenmektedir. Bu kapsamda yazılım geliştirme süreçlerine güvenliğin daha derinlemesine entegre edilmesi, siber saldırılara müdahale sürelerini milisaniyeler seviyesine indirecek otomasyon ve orkestrasyon çözümlerinin hayata geçirilmesi ile uygulama performanslarının uçtan uca izlenebilirliğinin sağlanması öncelikli stratejik hedefler arasında yer almaktadır.

Strateji Genel Müdür Yardımcılığı Çalışmaları

Stratejiye Hizmet Eden Proje Yönetim Ofisi

Ray Sigorta stratejik hedefleriyle uyumlu olarak yürütülen projelerde; kaynakların etkin kullanımı, zaman yönetimi ve risk kontrolü temel öncelikler olarak ele alınmıştır. Proje ve portföy yönetimi süreçleri, yalnızca operasyonel ilerlemenin izlenmesini değil, aynı zamanda sürdürülebilir değer yaratımını destekleyecek şekilde yapılandırılmıştır.

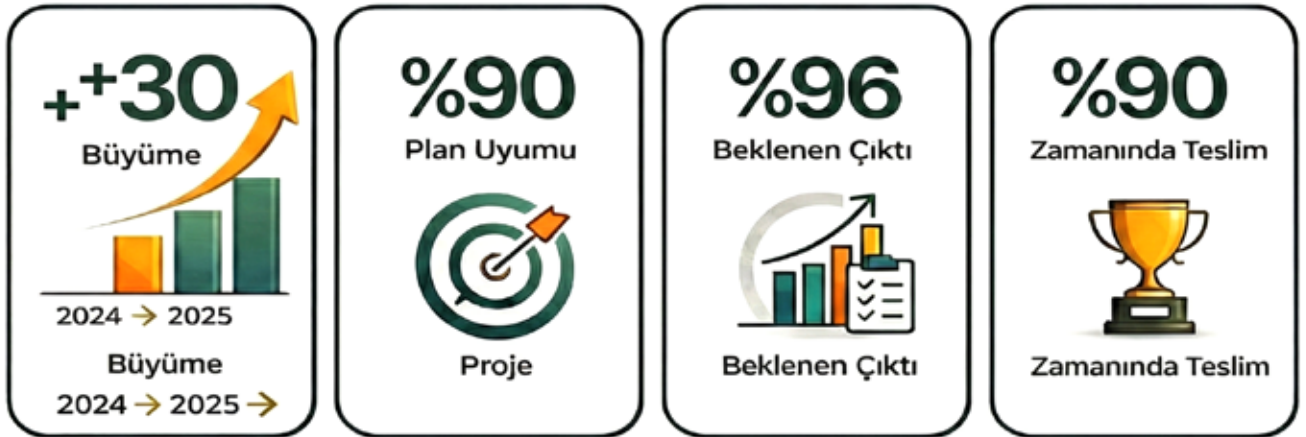
Proje Yönetim Ofisi koordinasyonunda; önceliklendirme, planlama, izleme ve kontrol mekanizmaları güçlendirilmiş, değişen iş ihtiyaçlarına hızlı ve kontrollü bir şekilde uyum sağlanmıştır. Alınan kararlar ve hayata geçirilen iyileştirmeler, projelerin hedeflenen kapsam, bütçe ve kalite kriterleri doğrultusunda ilerlemesine önemli katkı sağlamıştır.

Portföy Yönetim Olgunluğu

Portföy yönetiminde sağlanan olgunluk sayesinde projeler; stratejik öncelik, ölçek, zamanlama ve değer katkısı açısından bütüncül bir bakışla yönetilmektedir.



26 Proje Tamamladık



Vizyon Hedef Başlığı Dağılımı (%)



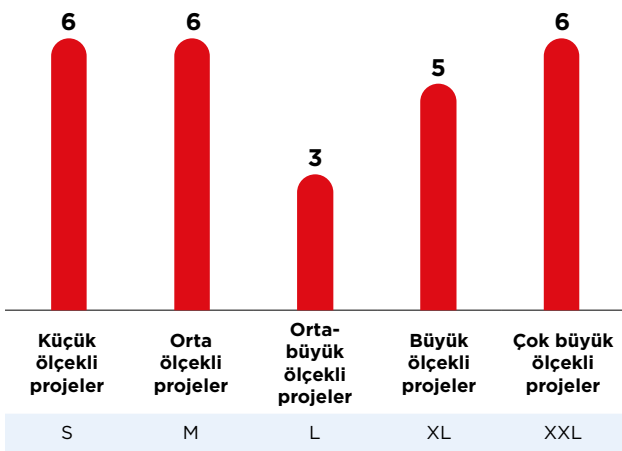
Dijital Dönüşüm	18,0
Öncü/Yenilikçi/Müşteri Deneyimi	3,0
Tercih edilen/Büyüme/Pazar/Bayi	4,0
Çalışan bağlılığı ve kültür	1,0

Departman Bazlı Tamamlanan Proje Dağılımı (%)

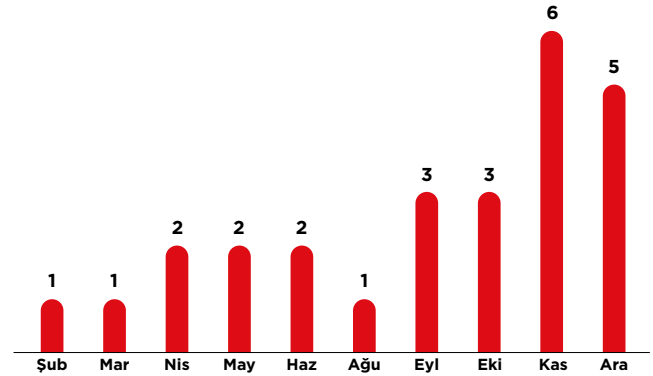


Hasar Analitiği ve Performans Yönetimi	6,0
Kurumsal Teknik Kontrol ve Ürün Geliştirme	3,0
Müşteri Deneyimi ve Çözüm Merkezi	1,0
Pazarlama ve Müşteri Çözümleri	2,0
Reasürans	1,0
Sağlık	3,0
Strateji	6,0
Teknik Nakliyat UW	1,0
Teknoloji ve Dijital Çözümler	1,0
Yetenek ve Kültür	1,0
Bireysel Teknik	1,0

Proje Ölçek Dağılımı (TL)



Proje Tamamlanma Tarihi



Strateji Genel Müdür Yardımcılığı Çalışmaları

Yapılan İşler Değil, Yaratılan Değer

Bu bölümde yer alan projeler, yalnızca tamamlanan teslimler olarak değil; kuruma sağladıkları ölçülebilir kazanımlar üzerinden ele alınmıştır. Proje Yönetim Ofisi yaklaşımıyla projeler; operasyonel verimlilik, müşteri deneyimi, risk ve regülasyon yönetimi ile dijitalleşme ve otomasyon katkıları çerçevesinde değerlendirilmiştir.

Her proje için “ne değişti, kim etkilendi ve hangi somut fayda elde edildi” sorularına odaklanılarak, yapılan çalışmaların kurumsal hedeflere olan etkisi net şekilde ortaya konulmuştur. Bu sayede projeler, sonuç ve değer odaklı bir bakış açısıyla sınıflandırılmıştır.

- Operasyonel Verimlilik Sağlayan Projeler (7 Proje)
- Dijitalleşme ve Otomasyon Katkısı Sağlayan Projeler (14 Proje)
- Müşteri Deneyimini İyileştiren Projeler (2 Proje)
- Regülasyon / Risk Azaltımı Sağlayan Projeler (3 Proje)

Nasıl Çalışıyoruz?

Proje ve Portföy yönetimi yaklaşımımız; Hibrit proje yönetimi ile net önceliklendirme, düzenli ilerleme takibi ve kontrollü plan güncellemeleri üzerine kurulmuştur.

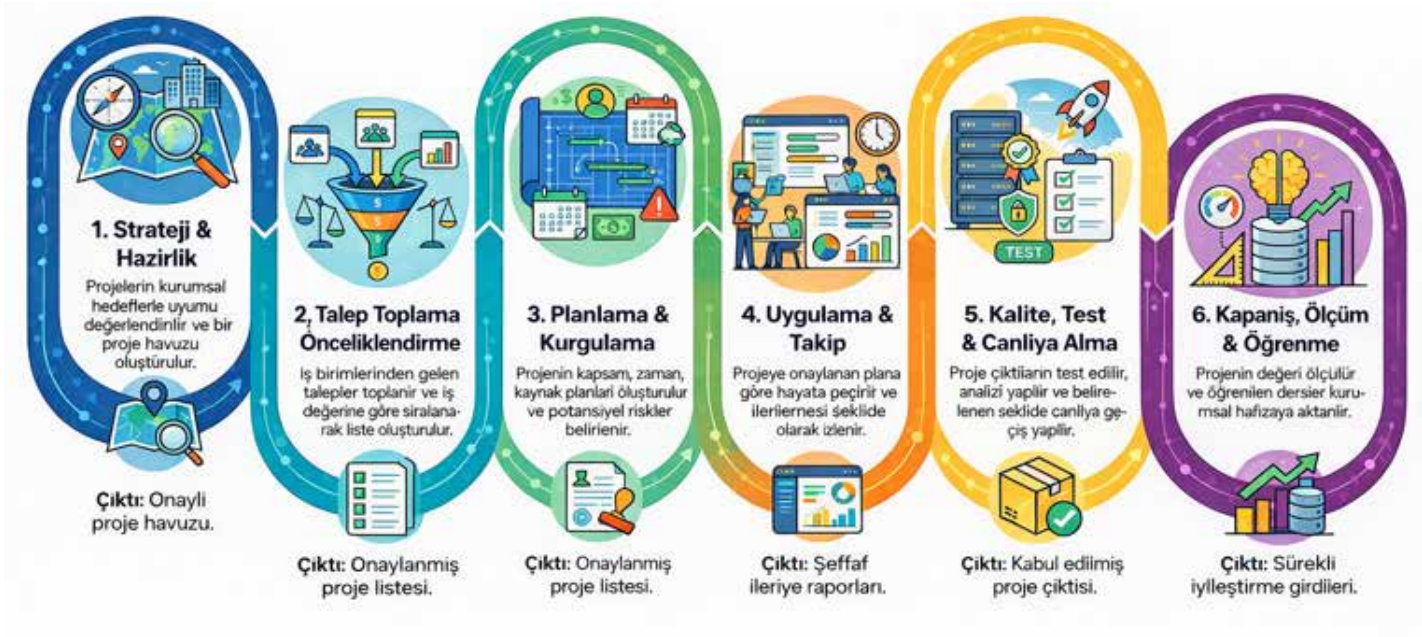
Bu sayede riskler daha erken aşamada görünür hale gelmiş, kaynak kullanımı dengelenmiş ve Proje Yönetim Ofisi, IT ve iş birimleri arasında ortak bir çalışma dili oluşturulmuştur.

Uygulanan bu yaklaşım, belirsizliği azaltarak karar alma süreçlerinde öngörü ve koordinasyonu güçlendirmiştir.



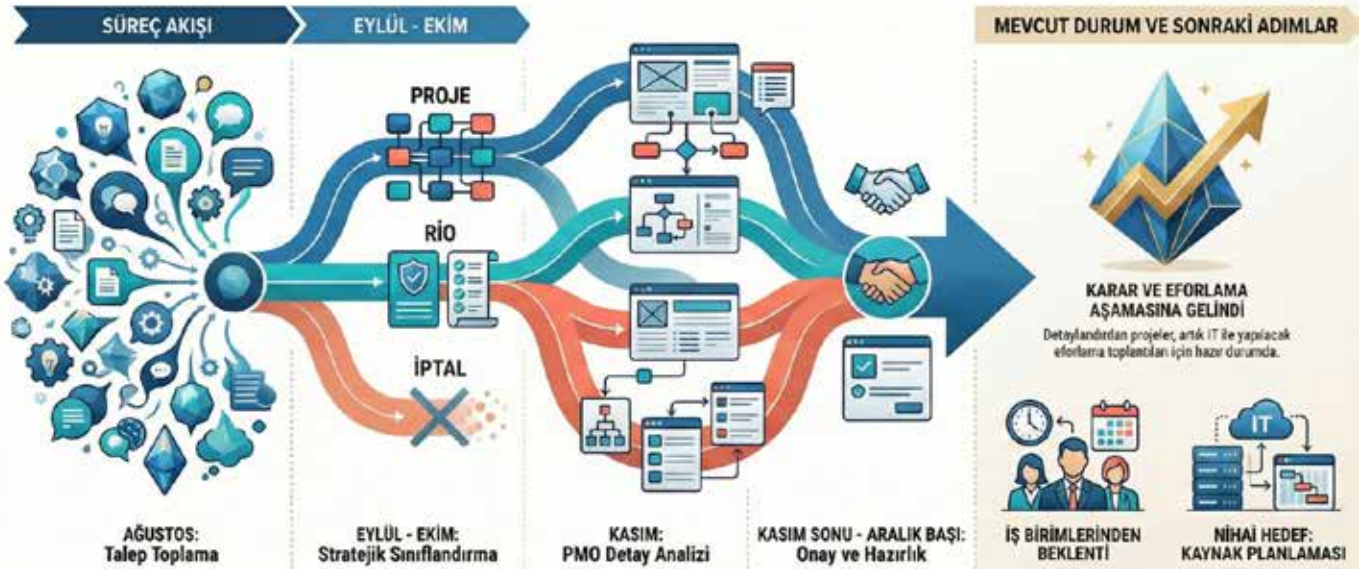
Başarıya Giden 6 Adımda Proje Yönetim Döngüsü

Kurumsal hedeflerle uyumlu, ölçülebilir iş değeri yaratan profesyonel proje yönetim döngüsü.



Aday Fikirden Final Yol Haritasına!

İş birimlerinden gelen proje talepleri için, efor tahminlerinin daha sağlıklı yapılabilmesi amacıyla Proje Yönetim Ofisi tarafından bir Pöç süreci işletilmiştir.



Aday proje talepleri; iş akışları, ekran tasarımları, prototipler ve ürün iş listesi seviyesinde olgunlaştırılarak Ürün sahipleri için referans niteliğinde örnek çalışmalar oluşturulmuştur. Bu yaklaşım sayesinde talepler daha net tanımlanmış, geliştirme ve analiz çalışmalarına ilişkin iş yükü ve zaman ihtiyacı daha doğru şekilde öngörülebilmiştir.

Proje Fikirleri Detaylandırma Süreci



İnsan ve İş Birliği

Proje Yönetim Ofisi, 2025 yılı boyunca projelerde yalnızca koordinasyon sağlayan bir yapı değil; iş birimleri ve IT ekipleri arasında ortak çalışma kültürünü güçlendiren bir kolaylaştırıcı rol üstlenmiştir.

Belirsizliği yüksek ve çok paydaşlı projelerde sürece erken dahil olunarak kapsam, öncelikler ve beklentiler netleştirilmiştir.

Bu sayede projeler iş birimleriyle birlikte sahiplenilmiş; karar alma süreçleri hızlanmış, şeffaflık ve güven artmış, kurum genelinde birlikte değer üretmeye dayalı bir çalışma kültürü desteklenmiştir.

Proje Yönetim Ofisi 2026 Vizyonu

Strateji ile projeler arasında güçlü bir bağ kuran, veriye dayalı kararları destekleyen, uçtan uca görünürlük sağlayan ve değişime hızlı uyumlanan bir yönetim yapısı oluşturmaktır. Bu doğrultuda Proje Yönetim Ofisi;

Stratejik Yol Haritası ile doğru projelere odaklanır;

- Proje ve Talep Memnuniyet Skoru ile kendini sürekli geliştirir,
- Proje Yönetim araçları sayesinde portföyü bütüncül şekilde yönetir,
- Çeyrek bazlı Adaptif Planlama ile değişimi kontrollü biçimde yönetir,
- Çevik Çalışma Kültürü yaygınlaştırma,

Hedef: Daha öngörülebilir, şeffaf ve değer odaklı bir proje ve portföy yönetimi.

Ray Sigorta'da Sürdürülebilirlik



Değerli olanı koruma ve değer yaratma vizyonu doğrultusunda, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları ile uyumlu hedeflerin hayata geçirilmesi için sorumluluk üstlenilmektedir.



Sürdürülebilir Kalkınma için
KÜRESEL AMAÇLAR

Sürdürülebilirlik Stratejisi

Ray Sigorta, sürdürülebilirlik stratejisini yarından çalmadan bugünün ekonomisine değer katmak olarak tanımlamaktadır. Değerli olanı koruma ve değer yaratma vizyonu doğrultusunda, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları ile uyumlu hedeflerin hayata geçirilmesi için sorumluluk üstlenilmektedir.

Doğanın yarını için bugünü iyileştirmek

Ray Sigorta, gezegen ve çevre üzerindeki etkisini anlamaya yönelik çalışmalar yürütmekte; çevresel etkisini en aza indirmek amacıyla alınabilecek aksiyonları değerlendirmektedir. Sürdürülebilirlik yolculuğunun her aşamasında, şirket ve paydaşlar için yaratılan değer artırılması amacıyla vizyon ve hedefleri geliştirecek uluslararası standartlara ilişkin gelişmeler yakından takip edilmektedir.

Çevresel sorunlar ve iklim değişikliği, toplumun karşılaştığı en büyük zorluklardan biri olarak ele alınmakta; dijital dönüşüm çalışmaları ve çalışanların katkısıyla çevresel etkinin etkin biçimde yönetilmesine yönelik faaliyetler sürdürülmektedir.

2025 yılında Ray Sigorta'nın sürdürülebilirlik faaliyetlerini kamuoyuna şeffaf biçimde aktarmak ve uyum düzeyini ortaya koymak amacıyla; Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS 1 ve TSRS 2) ile uyumlu Sürdürülebilirlik Raporu ile GRI Standartları ile uyumlu Sürdürülebilirlik Raporu yayımlanmıştır. 01.01.2024 – 31.12.2024 dönemini kapsayan bu raporlar; sürdürülebilirlik stratejisinin temel yapı taşlarını, iklimle ilgili risk ve fırsatlara yaklaşımı ve performans göstergelerini bütüncül bir yaklaşımla sunmaktadır.

Sürdürülebilirlik Komitesi

Sürdürülebilirlik Komitesi'nin görev tanımı, Sürdürülebilirlik (ESG) Komitesi Faaliyetleri Prosedürü çerçevesinde belirlenmiştir. Bu kapsamda Komite; iklim, çevre, sosyal sorumluluk, yönetim, etik ve uyum başlıklarında risk ve fırsatların belirlenmesi, bu alanlara ilişkin stratejilerin gözetilmesi ve denetlenmesi, iş modelinin sürdürülebilir sigortacılık ilkeleri doğrultusunda şekillendirilmesi ile çalışanların sürdürülebilirliğe ilişkin farkındalık ve mesleki becerilerinin artırılmasına yönelik eğitim faaliyetlerinin planlanmasından sorumludur.

Komite, Strateji Genel Müdür Yardımcısı başkanlığında iki ayda bir düzenli olarak toplanmaktadır.

Komite Üyeleri

- Genel Müdür
- Finans Genel Müdür Yardımcısı
- Strateji Genel Müdür Yardımcısı
- Yetenek ve Kültür Genel Müdür Yardımcısı
- Pazarlama ve Müşteri Çözümleri Genel Müdür Yardımcısı
- Risk ve Kontrol Direktörü
- Genel Sekreterlik ve Hukuk Direktörü
- Kurumsal Strateji ve Performans ve Sürdürülebilirlik Müdürü
- Yatırımcı İlişkileri Müdür Yardımcısı (Sekreteryas)

Komiteye bağlı ayrıca alt komiteler bulunmaktadır. İlgili birimlerin yöneticileriyle takip ve raporlama amacıyla rutin olarak toplanılır.



Sürdürülebilirlik Komitesi'nin görevleri aşağıdaki gibidir:

1. Şirketin operasyonlarının, yatırımlarının, ürün ve hizmetlerinin çevre ve iklim değişikliği üzerindeki etkilerini ve bu alanlardan kaynaklanan riskleri değerlendirerek, olumsuz etkilerin azaltılmasına yönelik operasyonel ve finansal planlamaların yapılmasını sağlamak.
2. İş modelinin, sürdürülebilir sigortacılık uygulamalarını kapsayacak şekilde dönüştürülerek düşük karbon ekonomisini desteklemesine yönelik operasyonel ve finansal planlamaların yapılmasını ve hayata geçirilmesini sağlamak.
3. İklim değişikliği ve çevre başta olmak üzere tüm sürdürülebilirlik risk ve fırsat alanlarında farkındalık düzeyini artırmak; ilgili yönetici ve çalışanların bu risk ve fırsatların yönetimi ve denetimine yönelik yetkinlik gereksinimlerini tespit etmek ve bu doğrultuda mesleki bilgi ve becerilerini geliştirmeye yönelik eğitim programlarını planlamak.
4. Ray Sigorta'nın sürdürülebilirlik odaklarının belirlenmesi amacıyla gerekli önceliklendirme analizlerini gerçekleştirmek; bu analizler çerçevesinde Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarını da dikkate alarak, önceliklendirilen alanlarda alınacak tedbir ve aksiyonlara ilişkin operasyonel ve finansal planlamaları yapmak.
5. Öncelikli alanlarda performans değerlendirme sonuçlarını analiz ederek Yıllık Sürdürülebilirlik Raporu'nun yayına hazırlanmasını sağlamak.
6. İklim değişikliği başta olmak üzere tüm sürdürülebilirlik risk alanlarını değerlendirerek Ray Sigorta Sürdürülebilirlik Risk ve Fırsat Matrisi'ni hazırlamak ve bu çalışmayı her yıl Yönetim Kurulu'na ve VIG'ye raporlamak.
7. Gerçekleştirilen sürdürülebilirlik faaliyetlerinin geçmiş dönem hedeflerine ilişkin gerçekleşme düzeyini, risk ve fırsat planlamalarını ve gelecek dönem hedef ve planlarını yılda en az bir kez olmak üzere Yönetim Kurulu'na raporlamak.

Ray Sigorta'nın Sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarına Katkısı

Ray Sigorta, sürdürülebilirlik konusundaki kararlılığını ortaya koymak amacıyla sürdürülebilirlik önceliklerini Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları (SKA) ile ilişkilendirmiştir.



SKA 3 - Sağlık ve Kaliteli Yaşam

Baştan Aşağı Tamamlayan Sigorta

Dünya genelinde ve Türkiye'de artış gösteren mental sağlık sorunlarına karşı, tamamlayıcı sağlık ürünleri kapsamında müşterilere online psikolojik danışmanlık hizmeti sunulmaya başlanmıştır. Böylece sektörde örneği bulunmayan online terapist görüşmesi, asistans hizmeti olarak değil doğrudan bir teminat olarak ürün kapsamına alınmıştır.

Ayrıca genişletilen check-up hizmetiyle ruhsal sağlık problemlerinin erken tespitine katkı sağlanmış; bununla birlikte psikiyatrik rahatsızlıklar için limitli yatarak psikiyatrik rehabilitasyon tedavi teminatı ürünlere eklenmiştir.

Allray't Esnek Yan Haklar Uygulaması

Çalışanlara yan haklarını kendi ihtiyaç ve önceliklerine göre seçebilecekleri esnek bir yan haklar paketi sunulmaktadır. Bu uygulama sayesinde çalışanların yaşam kalitesinin artırılması desteklenmektedir.

"Senin İçin" Esenlik Programı

Çalışanların yaşam kalitesini desteklemek amacıyla "Senin İçin" esenlik programı hayata geçirilmiştir. Program kapsamında fiziksel ve zihinsel iyi oluş hâllerinin desteklenmesi, farklı etkinliklerle etkileşimin ve birlikte olma duygusunun güçlendirilmesi hedeflenmiştir. Çalışanlar, program aracılığıyla spor hocası, psikolog ve diyetisyen hizmetlerinden faydalanabilmektedir.



SKA 8 - İnsana Yakışır İş ve Ekonomik Büyüme

Dijital dönüşüm, sürdürülebilir büyümenin temel bileşenlerinden biri olarak ele alınmakta; bu doğrultuda 2025 yılında çok sayıda dijitalleşme projesi hayata geçirilmiştir.

Müşteri bağlılığını ve deneyimini iyileştirmek amacıyla müşteri mobil uygulaması devreye alınmış; dijital temas noktaları üzerinden müşterilerin hayatına değer katılması hedeflenmiştir.

Satış gücü verimliliğini artırmak amacıyla SAPYO (Satış Performans Yönetimi) Projesi uygulanmış; geliştirilen dijital platform aracılığıyla satış ekipleri anlık bildirimlerle desteklenerek stratejik gündemin sahaya etkin biçimde yansıtılması sağlanmıştır.

FNOL (First Notice of Loss) Projesi ile müşterilerin hasar bildirimlerini web üzerinden gerçekleştirebilmesi ve tüm hasar süreçlerini anlık olarak takip edebilmesi mümkün hâle getirilmiştir.

Şirketin büyüme hedefleriyle uyumlu olacak şekilde sunucu altyapısı kapasite, güvenlik ve teknik yetkinlikleri daha yüksek bir veri merkezine taşınmış; bu sayede kurumsal dayanıklılık güçlendirilmiştir. Artan veri hacmi ve iş ihtiyaçları doğrultusunda geliştirilen yeni veri yönetim altyapısı ile veri analizi ve raporlama hızında önemli iyileşmeler sağlanmıştır.



SKA 10 - Eşitsizliklerin Azaltılması

Hayatı Değiştirmeye Gönümüz Var

“Hayatı Değiştirenler” işveren markası yaklaşımıyla gönüllülük faaliyetleri kurumsal sorumluluğun ötesine taşınmıştır. Çalışanların yalnızca iş sonuçlarıyla değil, yarattıkları toplumsal etkiyle de bağ kurmalarını hedefleyen bu yaklaşım kapsamında, tüm çalışanların yılda en az bir iş gününü sosyal sorumluluk projelerinde gönüllü olarak değerlendirmeleri teşvik edilmektedir. Sosyal performans, CEO’nun skor kartındaki hedefler arasında yer almakta olup bu hedef 2025 yılında da korunmuştur.

2025 yılında çocukların eğitime ve temel ihtiyaçlara erişiminin desteklenmesi, dezavantajlı gruplara yönelik sosyal dayanışmanın güçlendirilmesi, çevre bilincinin artırılması ve hayvan haklarına ilişkin farkındalık oluşturulmasına yönelik sosyal sorumluluk faaliyetleri; 283 çalışanın katkısıyla ve %65 katılım oranıyla gerçekleştirilmiştir.

Toplumsal Cinsiyet Eşitliği

Kadınların iş hayatındaki varlığı ve toplumsal cinsiyet eşitliği desteklenmekte; cam tavan oluşumunun önlenmesine yönelik uygulamalar hayata geçirilmektedir. 2025 yıl sonu itibarıyla kadın çalışan oranı %48, üst yönetimdeki kadın çalışan oranı ise %33 olarak gerçekleşmiştir.

Kurumsal Performans

Performans yönetimi uçtan uca takip edilmekte; adil, ölçülebilir, şeffaf ve kapsayıcı bir performans yönetimi yaklaşımı uygulanmaktadır. 2025 yılında Performans Yönetim Sistemi, organizasyonun tüm kademelerini kapsayacak şekilde geliştirilmiştir.

“Oyunu Değiştirenler” İşveren Markası

Çalışan deneyimini güçlendirmek ve yetenek pazarındaki öncü konumu pekiştirmek amacıyla Çalışan Değer Önermesi oluşturulmuş; “Oyunu Değiştirenler” işveren markası hayata geçirilmiştir. Bu yaklaşım ile çalışan bağlılığının artırılması ve sürdürülebilir insan kaynağı yönetiminin desteklenmesi hedeflenmektedir.



SKA 13 - İklim Eylemi

İklim Değişikliği ile Mücadele Politikası

İklim değişikliği ve küresel ısınma konularında farkındalık düzeyinin artırılması amacıyla İklim Değişikliği ile Mücadele Politikası uygulanmaktadır. 2019 yılından itibaren kömür sektöründeki sigortacılık poliçeleri azaltılmış; 2021 itibarıyla portföye yeni kömür santrali projeleri dâhil edilmemektedir.

Risk Değerlendirme Süreçlerinde Sürdürülebilirlik

Risk mühendisleri tarafından gerçekleştirilen saha ziyaretleri sonrasında, müşterilere çevresel etkileri azaltmaya yönelik sürdürülebilirlik önerileri sunulmaktadır.

Elektrikli Araç Kasko

Düşük karbon ekonomisine geçişi destekleyen ürünler kapsamında, elektrikli araçlara özel kasko ürünleri geliştirilmiş; bu araçların portföy içindeki payının artırılması hedeflenmiştir.

Kağıtsız Sigortacılık

İş süreçlerinde evrakların dijital ortama taşınmasıyla kâğıt tüketiminin azaltılmasına yönelik çalışmalar sürdürülmektedir.

Yenilenebilir Enerji

Ray Sigorta A.Ş. Genel Merkezi’nin enerji ihtiyacı I-REC sertifikalı yenilenebilir enerji kaynaklarından karşılanmaktadır.



Ray Sigorta'da Sürdürülebilirlik

Yeşil Ofis - Yeşil Dönüşüm Programı

2024 yılında WWF iş birliğiyle başlatılan Yeşil Ofis - Yeşil Dönüşüm Programı 2025 yılında da sürdürülmüştür. Program kapsamında tek kullanımlık plastiklerin azaltılması, çevre bilincinin artırılması ve dijital ayak izi alanında yeni hedefler belirlenmiştir. Ayrıca tüm çalışanlar için ISO 14064 Kurumsal Karbon Ayak İzi Eğitimi gerçekleştirilmiştir.

Hibrit Çalışma Modeli

2020 yılından bu yana uygulanan hibrit çalışma modeli sayesinde Genel Merkez'de aylık ortalama ofiste bulunan çalışan oranı %20 seviyesine düşürülmüş; enerji kullanımı ve atık oluşumu azaltılmıştır.

2020 yılından bu yana uygulanan hibrit çalışma modeli sayesinde Genel Merkez'de aylık ortalama ofiste bulunan çalışan oranı %20 seviyesine düşürülmüş; enerji kullanımı ve atık oluşumu azaltılmıştır.



SKA 16 - Barış, Adalet ve Güçlü Kurumlar

Ray Sigorta, Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi (UN Global Compact) imzacısı olarak insan hakları, çalışma standartları, çevre ve yolsuzlukla mücadele alanlarındaki 10 ilkeye uyum taahhüdünde bulunmaktadır.

Yönetişim Mekanizması

Yönetişim mekanizmaları; etkinlik, hesap verebilirlik ve şeffaflık ilkeleri doğrultusunda yapılandırılmaktadır. Karar alma süreçlerinin kapsayıcı ve temsil edici olmasını sağlamak amacıyla aşağıdaki komiteler faaliyet göstermektedir:

- Büyük Müşteriler ve Kanal Yönetimi Planlama Komitesi
- KVKK Komitesi
- Proje Yönetimi Komitesi
- Sürdürülebilirlik Komitesi
- Yıl Sonu Faaliyet Raporu Komitesi
- Ürün Yönetimi ve Fiyatlandırma Komitesi
- Bilgi Güvenliği Komitesi
- Hasar Komitesi

Ayrımcı olmayan şirket içi politikalar uygulanmakta; Kurumsal Performans Yönetimi ve Kurumsal Risk Yönetimi sistemleri ile yönetim yapısı sürekli geliştirilmektedir.



Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi

Ray Sigorta, sunduğu hizmetlere konu olan müşteri verilerinin gizlilik, bütünlük ve erişilebilirlik gereksinimlerini sağlamayı taahhüt etmektedir. ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi sertifikası kapsamında gerekli politika ve prosedürler oluşturulmakta ve sürekli iyileştirilmektedir.

Sürdürülebilirlik Amaçları ve Hedefleri

Ray Sigorta sürdürülebilirlik hedeflerini çeşitli gösterge ve uygulamalar bağlamında ve aşağıdaki amaçlarla ilişkili olarak belirledik.

- Faaliyetlerin emisyon yoğunluğunun azaltılması
- Ürünlerin ESG etkilerinin yönetilmesi
- İş etiği uygulamalarının ve iş etiği kültürünün geliştirilmesi
- Doğal afet risk yönetim süreçlerinin iyileştirilmesi
- Siber risklere karşı hazırlık
- Kağıtsız sigortacılık uygulamalarını yaygınlaştırmak
- Dijital sigortacılık uygulamalarının geliştirilmesi
- İş sürekliliği süreçlerinin sistematikleştirilmesi
- Çalışan gönüllülüğünün geliştirilmesi
- Çalışan memnuniyetinin artırılması

Desteklenen Kurum ve İnisiyatifler

- Küresel İlkeler İmzacıları Derneği
- Doğal Hayatı Koruma Vakfı
- Darüşşafaka
- Toplum Gönüllüleri Vakfı
- Çorbada Tuzun Olsun Derneği
- Gülmek Yaşatır Derneği
- UNICEF

Finansal Kuruluş Olarak İş Süreçlerine Entegrasyon

Ray Sigorta, ürün ve hizmetlerini tasarlarken sürdürülebilirlik stratejisinin temel bileşenlerinden biri olan inovasyondan yararlanmakta; bu doğrultuda sürdürülebilir yaklaşımları iş süreçlerine entegre etmektedir.

Risk Değerlendirme Süreçlerinde Sürdürülebilirlik

Uzman risk mühendisleri tarafından gerçekleştirilen saha ziyaretleri sonrasında, müşterilerin çevresel etkilerini azaltmaya yönelik sürdürülebilirlik önerileri sunulmaktadır.

Ürünlere İklimle İlgili Soruların Entegrasyonu

Yangın ve Nakliyat branşlarındaki ürünlere enerji kaynağı ve karbon emisyonuna ilişkin sorular eklenmiştir. Bu uygulama sayesinde kurumsal portföyden kaynaklanan emisyonların ölçülebilir hale getirilmesi sağlanmıştır. Ayrıca konut ürünlerinde sigortalanan konutun enerji kaynağı sorgulanmakta; bu yolla portföyde yer alan konutların enerji kaynağı dağılımı analiz edilerek enerji verimliliği yüksek konutların payının artırılması hedeflenmektedir.

Sorumlu Yatırım Yaklaşımı

Yatırım portföyü, “sorumlu yatırım” yaklaşımı doğrultusunda yapılandırılmaktadır. 2025 yılında da sorumlu yatırım uygulamalarına devam edilmiş; yatırımlar ağırlıklı olarak öz varlıklar, devlet tahvilleri ve mevduattan oluşmuştur. Özel sektör tahvilleri ise net sıfır karbon niteliğindedir.

Enerji Verimliliği Odaklı Portföy Dönüşümü

Ray Sigorta’nın portföy yapısı enerji verimliliği odağında dönüştürülmektedir. Bu kapsamda; dizel yakıtlı araçların portföy içindeki oranı azaltılmakta, elektrikli araçların ve karbon nötr sertifikalı şirketlere ait araçların payı artırılmakta, ağır vasıta oranı düşürülmekte, araçların kat ettiği toplam mesafenin azaltılmasına yönelik uygulamalar hayata geçirilmektedir.

Ayrıca iyi yalıtıma sahip binaların ve yenilenebilir enerji santrallerinin portföydeki payı artırılmaktadır.

The Lighthouse Project

Ray Sigorta, VIG Grubu’nun desteğiyle yürütülen “The Lighthouse Project” kapsamında, hasar tazmini sürecinde sigortalılara sürdürülebilir çözümler sunulmakta; bu yaklaşım ile sigortalıların üretim süreçlerinden kaynaklanan çevresel etkilerin azaltılmasına katkı sağlanmaktadır.

Uzaktan Ekspertiz Uygulaması

Uzaktan Ekspertiz uygulaması sayesinde araç kullanımının azaltılması ve buna bağlı olarak karbon salımının düşürülmesi hedeflenmektedir.

Yetenek ve Kültür Uygulamaları

Ray Sigorta, birlikte başarıma kültürünü odağına alan, stratejik vizyonu ve yenilikçi uygulamalarıyla sektöre yön veren bir kurum anlayışıyla faaliyetlerini sürdürmektedir. Bu yaklaşımın stratejik bir çıktısı olarak Şirket, çalışan deneyimini güçlendirmek ve yetenek pazarındaki öncü konumunu pekiştirmek amacıyla 2025 yılında Çalışan Değer Önermesi (Employee Value Proposition - EVP) çalışmalarını tamamlamıştır.

OYUNU
DEĞİŞTİRENLER



Kurum kültürünün dinamizmini yansıtan “Oyunu Değiştirenler” işveren markasıyla; kariyer ve gelişim olanakları, yan haklar, iş-yaşam dengesi ve esnek çalışma uygulamaları kapsamında sunulan değer netleştirilmiş; sürekli öğrenmeyi teşvik eden, insan odağını merkeze alan ve cesaretle geleceği birlikte şekillendiren bir kurum olma anlayışıyla çalışan bağlılığının artırılması ve sürdürülebilir insan kaynağı yönetiminin desteklenmesi hedeflenmiştir.

İnsan Kaynaklarının Etkin Yönetimi

Ray Sigorta’da çalışan mutluluğu ve çalışana verilen değer, sürdürülebilir başarının temel yapı taşlarından biri olarak ele alınmaktadır. Bu doğrultuda Şirket, çalışan potansiyelinin ortaya çıkarılması, etkin şekilde yönetilmesi ve sürekli gelişim anlayışıyla desteklenmesini önceliklendirmektedir.

67 yıllık köklü sigortacılık deneyimi ve güçlü kurum kültürüyle Ray Sigorta, çalışan memnuniyetini odağına alan yaklaşımı sayesinde Great Place to Work sertifikasının yanı sıra “Türkiye’nin En İyi İşverenleri” listesinde yer alarak işveren markası alanındaki başarısını tescillemiştir. Yenilikçi kurum kültürü anlayışıyla “Innovation by All”, toplumsal faydayı sahiplenen yapısıyla “Sosyal Sorumluluk & Gönüllülük”, genç kuşak beklentilerini odağına alan uygulamalarıyla “Young Millennials” ve sektörde yarattığı etkiyle “Finansal Hizmetler ve Sigortacılık Sektörünün En İyi İşverenleri” kategorilerinde listelenerek insan odaklı yaklaşımını paydaşları nezdinde görünür kılmaya devam etmektedir.



Ray Sigorta İnsan Kaynakları Politikası

- Şirket'in bugünü ve geleceğini, vizyon ve temel değerler çerçevesinde, güçlü ve hassas olarak planlayabilecek müşteri odaklı liderler yetiştirmek,
- Dil, din, ırk, cinsiyet, etnik köken, milliyet, medeni durum, cinsel yönelim, siyasi görüş, engellilik, sosyal ve kültürel farklılıklar ayırımını ortadan kaldıran fırsat eşitliği ilkesine uygun davranmak,
- Çalışanlara güvenli, şeffaf, katılımcı, esnek ve sürekli gelişmelerine olanak sağlayan bir ortam yaratmak,
- Çalışan haklarının, sosyal güvencelerinin, iş-özel yaşam dengesinin, esenlik ve iyi olma durumlarının korunmasını gözetmek,
- Çalışanlara objektif bir performans değerlendirme sistemi içinde doğru bir kariyer planlaması yaparak verimliliklerini artırmak,
- Çalışanların Şirket içi ve dışı eğitimlerle, vizyon ve temel değerlere uygun olarak kendilerini en üst düzeyde geliştirmelerini sağlamak.

Organizasyon ve Çalışma Kültürü

Organizasyonel gelişim ve dijital dönüşümü önceliklendiren Ray Sigorta, yeni nesil çalışma prensipleri doğrultusunda çalışanlarını farklı bakış açılarını yansıtmaları için desteklemekte; motivasyonu yüksek, verimli ve güvene dayalı bir çalışma ortamı oluşturmaya devam etmektedir.

Küresel ölçekte değişen iş modellerini yakından takip eden Şirket, çalışan beklentileriyle uyumlu uygulamaları hayata geçirirken esnek çalışma modelleri sunmakta ve iş-yaşam dengesini destekleyen bir yaklaşım benimsemektedir.

Ray Sigorta, pandemiden bu yana sürdürdüğü uzaktan çalışma uygulamasını 2025 yılında da devam ettirmiş; işin gerektirdiği durumlar dışında ofise gelme zorunluluğu olmaksızın yürütülen bu model, "Sen Nereye Ray oRaya" esnek çalışma uygulamasıyla Haziran-Eylül ayları arasında çalışanlara diledikleri lokasyondan çalışma imkânı sunacak şekilde genişletilmiştir.

Bu yaklaşım doğrultusunda Ray Sigorta;

- Kapsayıcı bir kültür anlayışıyla çalışan fikirlerinin organizasyonel yapıya entegre edildiği iş yerlerinin yer aldığı Best Workplaces for Innovation By All™ listesinde,
- Çalışan gönüllülüğü ve sosyal sorumluluk alanında güçlü deneyimler sunan şirketlerin değerlendirildiği Sosyal Sorumluluk & Gönüllülük™ listesinde,
- Genç kuşaklar için güçlü bir çalışan deneyimi sunan organizasyonların yer aldığı Young Millennials™ listesinde,
- Finansal Hizmetler ve Sigortacılık sektöründe fark yaratan çalışan deneyimi ile Finansal Hizmetler ve Sigortacılık Sektörünün En İyi İşverenleri™ listesinde ve olağanüstü çalışan deneyimine sahip organizasyonların global olarak tanınmasını sağlayan; çalışanların organizasyon içerisindeki deneyimine ve güven kültürüne ışık tutan Great Place to Work 2024-2025 Sertifikası almaya hak kazanmıştır.

Yetenek ve Kültür Uygulamaları

Yetenek kazanımı

Ray Sigorta; temel değerleri, vizyon, misyon ve hedefleri doğrultusunda, doğru işe doğru kişiyi yerleştirmeyi hedefleyerek tasarlanmış, objektif ve yetkinliğe dayalı bir seçme ve yerleştirme süreci yürütmektedir.

Çalışan Sayısı
491

Sektörde en başarılı şirketler arasında yer alan Ray Sigorta, 2025 yılında da organizasyonel açıdan büyümeye devam etmiştir. 93 kişilik yeni istihdamla çalışan sayısını 491'e çıkaran Şirket'in kadın çalışan oranı %48, erkek çalışan oranı %52'dir.



Lokasyonlar	Çalışan Sayısı
Genel Müdürlük	385
İstanbul Anadolu 1 Bölge Müdürlüğü	5
İstanbul Anadolu 2 Bölge Müdürlüğü	6
İstanbul Avrupa Bölge Müdürlüğü	4
Batı İstanbul ve Trakya Müdürlüğü	4
Ankara (İç Anadolu) Bölge Müdürlüğü	33
İzmir (Ege) Bölge Müdürlüğü	17
Bursa (Marmara) Bölge Müdürlüğü	9
Adana (Güneydoğu Anadolu) Bölge Müdürlüğü	14
Antalya (Akdeniz) Bölge Müdürlüğü	8
Samsun (Karadeniz) Bölge Müdürlüğü	6
Toplam	491

İşe Alım, Yetenek Yönetimi ve Gelişim

Ray Sigorta, büyüyen organizasyon hedefleri doğrultusunda işe alım faaliyetlerini 2025 yılında da aynı ivmeyle sürdürmüştür. Seçme ve yerleştirme süreciyle başlayan çalışan deneyimi; şirket hedefleri ve temel değerleri çerçevesinde bütüncül bir yaklaşımla planlanmakta, çalışan odaklı ve şeffaf bir çalışma ortamı sunulmaktadır.

Potansiyel yetenekler için cazibe merkezi olma hedefi doğrultusunda marka bilinirliğini ve işveren değerini güçlendirmeye yönelik çalışmalar yürütülmüştür. Bu kapsamda, 2025 yılı boyunca “Geleceği Değiştirenler” yaklaşımıyla Türkiye’nin önde gelen üniversitelerinde genç yeteneklerle bir araya gelinmiş; sigorta sektörü, şirket uygulamaları ve kariyer fırsatlarına ilişkin bilgilendirme ve paylaşım çalışmaları gerçekleştirilmiştir.

Aynı zamanda, sosyal medya kariyer hesapları aktif şekilde kullanılarak; yıl içerisinde duyurulan yeni işveren markası “Oyunu Değiştirenler” ile Ray Sigorta’nın çalışan deneyimi, kurum kültürü ve başarıları daha geniş kitlelerle buluşturulmuştur.

Yetenek Yönetimi ve Gelişim

Ray Sigorta, çalışanlarının potansiyellerini en iyi şekilde ortaya koyabilecekleri uygulamalarla kendilerini keşfetmelerini desteklemekte; çok yönlü kariyer gelişimlerini teşvik eden bir yetenek yönetimi anlayışı benimsemektedir.

2025 yılında 111 çalışan kariyerlerinde bir üst pozisyona terfi etmiş; ilk kez yönetsel rolde görev alan çalışanlar için liderlik potansiyelini destekleyici mentorluk fırsatları ve gelişim programları hayata geçirilmiştir.

Şirket, çalışanların mesleki ve kişisel yetkinliklerini geliştirmeye yönelik olarak, fiziki ve çevrim içi ortamlarda gerçekleştirilen toplam 45 eğitim düzenlemiştir. Yasal, teknik ve yetkinlik bazlı eğitimleri kapsayan bu çalışmalarla birlikte, çalışanlar arası etkileşim ve iş birliği kültürü de güçlendirilmiştir.

Kurumsal bilgi ve deneyimin aktarımını desteklemek amacıyla İç Eğitim uygulaması hayata geçirilmiş; bu sayede sürdürülebilir bir öğrenme kültürü oluşturulmuştur. Bununla birlikte, çalışanların şirketin bütüncül stratejisi içindeki

rollerini daha iyi içselleştirebilmeleri amacıyla farklı liderlik modellerini ele alan, yönetsel yetkinliklere odaklanan eğitim programları da yürütülmüştür.

Ray Sigorta, yerel eğitimlerin yanı sıra global gelişim fırsatları da sunmaktadır. Vienna Insurance Group (VIG) tarafından her yıl düzenlenen eğitim programlarına farklı departmanlardan çalışanlar katılım sağlamaktadır. Programlar; minimum 2 gün, maksimum 3 ay sürebilmekte ve Viyana’da veya VIG’nin faaliyet gösterdiği diğer ülkelerde gerçekleştirilmektedir.

2025 yılında da Ray Sigorta çalışanları **VIG Talent Programı**’na katılım sağlamış; VIG’nin çevrim içi eğitim platformu **Masterplan**, farklı departman ve unvanlardan çalışanlar tarafından aktif şekilde kullanılmıştır.

Global uygulamalar kapsamında, çalışanların yanı sıra ailelerini de kapsayan bir yaklaşımla; 2025 yılında Ray Sigorta çalışanlarının çocukları için yurt dışında 5 günlük gelişim kampı imkânı sunan **VIG Kids Camp** programına katılım sağlanmıştır.

Ücretlendirme ve Performans Yönetimi

Ray Sigorta, yöneticilere ve çalışanlara sağlanan ücret ve diğer menfaatleri belirlerken; bireylerin yetkinliklerini, görev kapsamlarını ve şirket başarısına sundukları katkıyı esas almaktadır.

Çalışanların bireysel performansı; hedefler ve yetkinlikler temelinde yapılandırılmış performans değerlendirme sistemi aracılığıyla izlenmektedir. Bu sistem kapsamında, iş hedefleri ile gerçekleşmeler objektif kriterlerle değerlendirilirken; yönetici-çalışan iletişiminin sürekliliği ve güçlendirilmesi de amaçlanmaktadır. Performans yönetimi yaklaşımı, düzenli olarak gerçekleştirilen ve gelişim odaklı geri bildirim teşvik eden yapılandırılmış Gelişim Görüşmeleri ile desteklenmektedir.

Bireysel performans değerlendirmelerinin yanı sıra Ray Sigorta; makroekonomik koşulları, Türkiye’deki güncel enflasyon oranlarını ve sektörel eğilimleri yakından takip ederek ücretlendirme ve performans uygulamalarını bütüncül bir perspektifle ele almaktadır. Ray Sigorta’daki ücret paketi; aylık baz maaş, prim uygulamaları, yemek kartı ve unvana göre değişen yan ödemeleri kapsayan çeşitli bileşenlerden oluşmaktadır. Bunun yanında çalışanlar; evlilik, doğum gibi özel durumlarda da desteklenmektedir.

Yetenek ve Kültür Uygulamaları

Şirket, 2025 yılında da çalışanlarına yönelik yaz destek ödemesi uygulamasını sürdürmüştür.

Değişen ekonomik koşullarda çalışanlarının yanında olmaya devam eden Ray Sigorta; görev tanımı dışında katkı sunan, yenilikçi fikir ve girişimleriyle fark yaratan çalışanlarını, şirket hedeflerine sağladıkları katkı doğrultusunda Spot Ödül uygulamasıyla ödüllendirmiştir. Ayrıca çalışanların yaratıcı, yenilikçi ve iş geliştirici fikirlerini paylaşabilmelerini desteklemek amacıyla “Bi’fikir” uygulaması hayata geçirilmiştir.

Sektörün en kapsamlı ve çalışan odaklı esnek yan hak uygulamalarından biri olan AllRay’t Esnek Yan Haklar Programı, ilk kez 2019 yılında devreye alınmıştır. Çalışanların bir yıl boyunca yararlanacakları yan hakları kendi ihtiyaç ve önceliklerine göre seçmelerine imkân tanıyan programın kapsamı; çalışan geri bildirimleri doğrultusunda her yıl düzenli olarak gözden geçirilmekte ve geliştirilmektedir. Bu kapsamda, 2025 yılında da çalışanlar ihtiyaçlarına göre belirledikleri yan hak paketlerinden faydalanmayı sürdürmüştür.

İç İletişim ve Etkileşim

Ray Sigorta, 2025 yılında çalışan deneyimini odağına alan işveren yaklaşımını güçlendirmek amacıyla “Oyunu Değiştirenler” işveren markasını hayata geçirmiş ve tüm çalışanların katılımıyla gerçekleştirilen kapsamlı bir lansmanla duyurmuştur. Yüksek katılımı gerçekleşen lansman, Ray Sigorta’nın çalışma kültürünü, değerlerini ve çalışan vaadini ortak bir çerçevede buluşturan stratejik bir adım olmuştur.

Lansman sürecinde işveren markasının temel yaklaşımı; kurum kültürü, çalışma biçimi ve gelişim odağıyla birlikte ele alınmış, yıl geneline yayılan bütüncül bir iç iletişim kurgusu ile desteklenmiştir. Bu yaklaşım, 2025 yılı boyunca yürütülen çalışan deneyimi ve iç iletişim çalışmalarının ortak dili ve yönlendirici çerçevesi olmuştur.

Açık ve şeffaf iletişimi desteklemek amacıyla “CEO ile Kahvaltı” organizasyonları 2025 yılında da sürdürülmüş; üst yönetim ile çalışanlar

arasında doğrudan ve samimi bir iletişim ortamı güçlendirilmiştir. Bu yaklaşımı bire bir temasla destekleyen Bi’Sohbet görüşmeleri kapsamında çalışanlarla toplam 220 saat bire bir görüşme gerçekleştirilmiş; elde edilen geri bildirimler, çalışan deneyimini geliştirmeye yönelik somut aksiyon alanlarının belirlenmesinde kullanılmıştır.

Yıl boyunca gerçekleştirilen lansmanlar ile kurum içi etkileşim ve sosyal etkinlikler aracılığıyla yoğun çalışma temposu içinde çalışanlar için nefes alanları yaratılmış; ekipler arasındaki bağ güçlendirilmiş ve başarıların birlikte paylaşılması desteklenmiştir. Bu çalışmalar, çalışan deneyimi odağında ortak bir dil oluşturulmasına katkı sağlarken iç iletişimde katılım ve etkileşim düzeyinin artmasına doğrudan katkı sunmuştur.

Ray Sigorta’nın 67. kuruluş yıl dönümü, 2025 yılında tüm çalışanların katılımıyla gerçekleştirilen özel bir organizasyonla kutlanmış; işveren markasının duyurulduğu ve bugüne taşınan başarıların paylaşıldığı bu anlamlı günde, kurum kültürünü pekiştiren güçlü bir etkileşim ortamı yaratılmıştır. Bu organizasyon, işveren markasının çalışanlar nezdindeki karşılığını daha da güçlendirmiştir.

Çalışanların fiziksel, zihinsel ve sosyal açıdan sağlıklı bir çalışma ortamında görev yapmasını yalnızca bir işveren sorumluluğu olarak değil, kurumsal sürdürülebilir başarının temel unsurlarından biri olarak değerlendiren Ray Sigorta, İş Sağlığı ve Güvenliği uygulamalarını bütüncül bir çalışan deneyimi ve risk yönetimi yaklaşımıyla ele almaktadır. Yüksek risk farkındalığı sayesinde 2025 yılında herhangi bir iş kazası ya da meslek hastalığı vakası yaşanmamıştır.

Çalışan esenliğini ve iyi olma hâlini çalışan bağlılığı ve mutluluğunun ayrılmaz bir parçası olarak gören Ray Sigorta, 2025 yılında “Senin İçin” esenlik uygulamasını çalışanlarının kullanımına sunmuştur. Bu uygulama aracılığıyla çalışanların birçok alanda uzmanlardan danışmanlık hizmeti alabilmeleri sağlanmış; aynı zamanda alışkanlık takibi yapabildikleri, çeşitli içeriklerden faydalanabildikleri ve kurulan sosyal kulüpler aracılığıyla etkileşim kurabildikleri entegre bir platform oluşturulmuştur.

Sosyal Sorumluluk

Ray Sigorta, 2025 yılında sosyal sorumluluk ve gönüllülük çalışmalarını işveren markası vizyonunun temel bileşenlerinden biri olarak konumlandırmıştır. Çalışan deneyimini merkeze alan bu yaklaşım, “Oyunu Değiştirenler” işveren markası ile toplumsal etkiyi temsil eden “Hayatı Değiştirenler” işveren markası sloganı doğrultusunda şekillendirilmiştir. Bu çerçevede gönüllülük, yalnızca desteklenen bir alan değil; çalışanların aktif katılımıyla değer üreten kurumsal bir pratik olarak ele alınmıştır.

Social Active Day kapsamında yürütülen çalışmalarla toplumsal fayda, çevresel duyarlılık ve sosyal dayanışma başlıklarında somut etki yaratılması hedeflenmiştir. 2025 yılı boyunca gerçekleştirilen 8 sosyal sorumluluk faaliyeti, 283 çalışanın katkısıyla toplam 408 gönüllü katılım ile hayata geçirilmiş; gönüllülük faaliyetlerine katılım oranı %65,36 olarak gerçekleşmiştir. Bu oran, gönüllülüğün Ray Sigorta’da dönemsel bir faaliyet olmanın ötesine geçerek yüksek sahiplenme ile sürdürülen kurumsal bir davranış biçimi hâline geldiğini ortaya koymaktadır.

Yıl içinde gerçekleştirilen projeler; çocukların eğitime ve temel ihtiyaçlara erişiminin desteklenmesi, dezavantajlı gruplara yönelik sosyal dayanışmanın güçlendirilmesi, çevre bilincinin artırılması ve hayvan haklarına yönelik farkındalık oluşturulması başlıklarında çeşitlenmiştir. Bu kapsamda Darüşşafaka, UNICEF, Çorbada Tuzun Olsun Derneği ve Toplum Gönüllüleri Vakfı (TOG) iş birlikleriyle farklı alanlarda gönüllülük faaliyetleri yürütülmüş; hastanede tedavi gören çocuklara yönelik “Mutlu Masallar” atölyesi ve sokak hayvanlarına yönelik barınak çalışmaları ile sosyal etki alanı genişletilmiştir.

Ray Sigorta, “Hayatı Değiştirenler” işveren markası sloganı ile gönüllülüğü kurumsal sorumluluğun ötesine taşıyarak, çalışanların yalnızca iş sonuçlarıyla değil yarattıkları toplumsal etkiyle de bağ kurmalarını hedefleyen sürdürülebilir bir sosyal etki yaklaşımı benimsemiştir. Bu anlayış, 2025 yılında hem çalışan bağlılığının güçlenmesine hem de toplumsal katkının kalıcılığına önemli ölçüde değer katmıştır.

Ray Sigorta, 2025 yılında sosyal sorumluluk ve gönüllülük çalışmalarını işveren markası vizyonunun temel bileşenlerinden biri olarak konumlandırmıştır. Çalışan deneyimini merkeze alan bu yaklaşım, “Oyunu Değiştirenler” işveren markası ile toplumsal etkiyi temsil eden “Hayatı Değiştirenler” işveren markası sloganı doğrultusunda şekillendirilmiştir.



2025 Yılı Önemli Mevzuat Değişiklikleri

İşletmenin Muhasebesiyle İlgili Olmayan Ticari Defterlerin Elektronik Ortamda Tutulması Hakkında Tebliğ

14.02.2025 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan İşletmenin Muhasebesiyle İlgili Olmayan Ticari Defterlerin Elektronik Ortamda Tutulması Hakkında Tebliğ ile 6102 sayılı Türk Ticaret Kanununun 64 üncü maddesinin dördüncü fıkrasında sayılan ticari defterleri elektronik ortamda tutmakla yükümlü olan ticaret şirketlerinin belirlenmesi, bu defterlerin elektronik ortamda oluşturulması, tutulması, saklanması ve ibrazı ile bu işlemlerin gerçekleştirileceği Sistemin işleyişine ilişkin usul ve esaslar düzenlenmiştir. İlgili düzenlemeye yönelik gerekli uyum çalışmaları Genel Sekreterlik ve Hukuk departmanımız tarafından tamamlanmış ve Tebliğ kapsamındaki defterlerin elektronik ortamda tutulması sağlanmıştır.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Sektörlerinde İç Sistemlere Dair Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik

14.02.2025 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan Sigortacılık ve Özel Emeklilik Sektörlerinde İç Sistemlere Dair Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik ile iç denetim birim personeline ilişkin kısıtlamalara ve kamuoyunun erişime açık şekilde yapılacak olan raporlamalara ilişkin değişiklikler yapılmıştır. İlgili düzenlemeye yönelik gerekli uyum çalışmaları İç Denetim ve Risk ve Kontrol departmanlarımız tarafından yürütülmektedir.

Motorlu Araç Sigortaları Kapsamında Tam Hasara ya da Ağır Hasara Uğramış Araçların Tespiti Hakkında Genelge (2025/12)

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından 25.04.2025 tarihinde Motorlu Araç Sigortaları Kapsamında Tam Hasara ya da Ağır Hasara Uğramış Araçların Tespiti Hakkında Genelge (2025/12) yayımlanmıştır. Genelge ile motorlu araç sigortaları kapsamında tam hasara ya da ağır hasara uğramış araçların ilgili mevzuata göre tespiti ile ilgili taraflarca yapılması gereken iş ve işlemler belirlenmiştir. Buna göre, hasar tutarının; aracın rayiç değerini aşması ve onarım kabul etmemesi durumunda araç “tam hasar”, rayiç değer %60’ını aşması veya Genelge’de belirlenen kritik parçaların hasar görmesi halinde ise araç “ağır hasar” statüsünde işlem görecektir. Ayrıca tam veya ağır hasar tespitinin ruhsatlı sigorta eksperleri tarafından yapılması zorunluluğu getirilmiştir. Bunun yanında tam veya ağır hasara uğramış araçların ilgili mevzuata aykırı olarak “hurda tescil belgesi” veya “trafikten çekilmiştir belgesi” alınmaksızın alım-satıma konu edilmesini engellemek amacıyla, sigorta şirketleri ve sigorta eksperleri tarafından yapılan işlemlerin takibinin, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi aracılığıyla yapılabilmesine imkân sağlanmıştır. Şirketimizin Bireysel Teknik ve Hasar departmanları tarafından ilgili değişikliklere yönelik uyum çalışmaları yürütülmektedir.

Özel Hukuk Hükümlerine Tabi Sigortalar Kapsamında Hak Sahiplerince Aranmayan Paralar Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik

30.07.2025 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan Özel Hukuk Hükümlerine Tabi Sigortalar Kapsamında Hak Sahiplerince Aranmayan Paralar Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile parasal sınır tutarları revize edilerek, kalıcı veri saklayıcısı aracılığıyla bildirim yükümlülüğü getirilmiştir. Şirketimizin Hasar ve Finans departmanları tarafından ilgili Yönetmelik’e yönelik uyum çalışmaları yürütülmektedir.

Suç Gelirlerinin Aklanmasının ve Terörün Finansmanının Önlenmesine İlişkin Yükümlülüklerle Uyum Programı Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik

22.08.2025 tarihli Resmi Gazete’de; Suç Gelirlerinin Aklanmasının ve Terörün Finansmanının Önlenmesine İlişkin Yükümlülüklerle Uyum Programı Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik yayımlanmıştır. Bu kapsamda özellikle uyum görevlilerine ilişkin bir kısım düzenlemeler yapılmıştır. Şirketimizin Risk ve Kontrol departmanı tarafından ilgili Genelge’ye yönelik uyum çalışmaları yürütülmektedir.

Hasar Dosyası Açılışında Maktu Tutar Kullanılmasına İlişkin Genelge (2025/21)

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından 01.09.2025 tarihinde Hasar Dosyası Açılışında Maktu Tutar Kullanılmasına İlişkin Genelge (2025/21) yayımlanmıştır. Söz konusu Genelge ile trafik sigortası kapsamındaki bedeni tazminat taleplerine ilişkin hasar dosyalarının açılışında sektörde uygulama birliğinin sağlanması amaçlanmaktadır. Şirketimizin Hasar ve Aktüerya departmanları tarafından ilgili Genelge’ye yönelik uyum çalışmaları yürütülmüştür.

Mali Suçları Araştırma Kurulu Genel Tebliği (Sıra No: 30)

09.09.2025 tarihli Resmi Gazete’de, Mali Suçları Araştırma Kurulu Genel Tebliği (Sıra No: 30) yayımlanmıştır. Söz konusu Tebliğ ile yükümlüler nezdinde uyum görevlisi veya uyum görevlisi yardımcısı olarak yetkilendirileceklerin, suç gelirlerinin aklanması ve terörizmin finansmanının önlenmesi ile kitle imha silahlarının yayılmasının finansmanının önlenmesi konularındaki mesleki yeterliliğinin, bilgi ve becerilerinin ölçümü amacıyla yapılacak sınavlara, mesleki eğitim ile lisanslama süreçlerine ve sicile ilişkin usul ve esaslar düzenlenmiştir. Şirketimizin Risk ve Kontrol departmanı tarafından ilgili Tebliğ’e yönelik uyum çalışmaları yürütülmektedir.

Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik

20.10.2025 tarihli Resmi Gazete’de; Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik yayımlanmıştır. Söz konusu Yönetmelik ile sağlık sigortalarında ömür boyu yenileme garantisi müessesesine ilişkin düzenlemeler yapılmıştır. Ayrıca Yönetmelik’te sağlık verileri için öngörülen yazılı onay şartı kaldırılarak madde hükümleri, sağlık verilerinin işlenmesine ve aktarılmasına yönelik genişletilmiş şartlar ile uyumlu hale getirilmiştir. Şirketimizin Sağlık ve Seyahat Sigortaları departmanı tarafından ilgili Yönetmelik uyarınca gerekli uyum çalışmaları yürütülmektedir.

Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliğinin Uygulama Esaslarına İlişkin Genelge (2025/28)

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından 10.12.2025 tarihinde yayımlanan Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliğinin Uygulama Esaslarına İlişkin Genelge (2025/28) ile Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği kapsamında yapılan değişikliklerin uygulamasına dair esaslar belirlenmiştir. Şirketimizin Sağlık ve Seyahat Sigortaları departmanı tarafından ilgili Genelge uyarınca gerekli uyum çalışmaları yürütülmektedir.

Yönetim Kurulu

Gerhard LAHNER**Yönetim Kurulu Başkanı**

Sayın Lahner, İşletme alanında lisans, Sosyal Bilimler alanında ise yüksek lisans derecesine sahiptir. 2002 yılından bu yana Vienna Insurance Group AG bünyesindeki grup şirketlerinde çeşitli görevlerde bulunmuş; bu süre zarfında birçok grup şirketinin Yönetim Kurullarında üye olarak görev almıştır ve bu görevlerini halen sürdürmektedir. 2020 yılından itibaren VIG Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktadır. 5 Mayıs 2025 tarihinde seçilen yeni yönetim kurulu tarafından Ray Sigorta A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı olarak atanmıştır. Halen Yönetim Kurulu Başkanı ve Kurumsal Yönetim Komitesi Üyesi olarak görevine devam etmektedir. Şirket içinde herhangi bir icrai görevi ve sorumluluğu bulunmamaktadır.

Koray ERDOĞAN**Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdür**

Uluslararası İlişkiler mezun olan Koray Erdoğan, Carnegie Mellon Üniversitesi'nde Kamu Yönetimi Bölümünde yüksek lisans yapmıştır. İş hayatına 1997 yılında Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetmeni olarak başlayan, 2009-2011 yılları arasında Denetleme Kurulu Başkan Yardımcılığı görevinde bulunan Koray Erdoğan, 2011 yılında CFO görevi ile Ray Sigorta ailesine katılmıştır. 01 Ağustos 2015 tarihinde Genel Müdürlük görevine getirilen Koray Erdoğan, 2017-2019 yılları arasında VIG Ukrayna: UIG, Kniazha, Globus ve Kniazha Life Yönetim Kurulu üyesi görevinde bulunmuştur. 2025 yılında VIG Gürcistan şirketi olan JSC Insurance Company GPI Holding'in Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Denetim Komitesi üyesi olarak atanmıştır. Sayın Erdoğan Ray Sigorta A.Ş. bünyesinde, Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdür olarak görevlerini sürdürmektedir.

Johannes Martin HARTMANN**Yönetim Kurulu Başkan Vekili**

İktisat lisans derecesine sahip olan Sayın Hartmann, 1986-2001 yılları arasında akademik görevlerde bulunmuştur. 2001- 2012 yıllarında Swiss Re Sigorta şirketine yönetici olarak çalışmıştır. 2012 - 2013 yıllarında VIG Re Yönetim Kurulu üyesi, 2013 - 2024 yıllarında ise VIG Re Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev almıştır. 5 Mayıs 2025 tarihli Genel Kurul toplantısında Ray Sigorta A.Ş. Yönetim Kurulu üyeliğine atanan Sayın Hartmann, halen Yönetim Kurulu Başkan Vekili olarak Ray Sigorta'da görevine devam etmektedir. Şirket içinde herhangi bir icrai görev ve sorumluluğu bulunmamaktadır.

Dr. Josef AIGNER**Yönetim Kurulu Üyesi**

Kimya Bölümü mezunu olan ve doktora derecesine sahip olan Dr. Josef Aigner, 1995 yılından beri sigorta sektöründe çalışmaktadır. Halen Vienna Insurance Group AG'de Kurumsal İşler Departmanı'nda üst düzey yönetici pozisyonunda bulunan Sayın Aigner, Ray Sigorta bünyesinde Yönetim Kurulu üyesi olarak görev yapmaktadır. Şirket içinde herhangi bir icrai görev ve sorumluluğu bulunmamaktadır.

Gerald KLEMENSICH**Yönetim Kurulu Üyesi**

Sayın Klemensich, İşletme alanında lisans, Sosyal Bilimler alanında ise yüksek lisans derecesine sahiptir. 1995 yılından beri Vienna Insurance Group AG bünyesinde çalışmaktadır. Hâlihazırda Vienna Insurance Group Reasürans Departmanı üst düzey yöneticisi görevini yürüten Klemensich, Vienna Insurance Group bünyesinde yer alan farklı şirketlerde Yönetim Kurulu üyeliği görevlerini de sürdürmektedir. Sayın Klemensich Ray Sigorta A.Ş. bünyesinde Yönetim Kurulu üyesi, Kurumsal Yönetim Komitesi üyesi ve Riskin Erken Saptanması Komitesi üyesi olarak görev yapmaktadır. Şirket içinde herhangi bir icrai görev ve sorumluluğu bulunmamaktadır.

Wolfgang HESOUN
Yönetim Kurulu Üyesi

Sayın Hesoun mühendislik eğitimi almıştır. 1982 yılından bu yana profesyonel iş yaşamında aktif olarak yer almakta olup, 1982-1987 yılları arasında Siemens Group bünyesinde yönetici pozisyonlarında görev almıştır. 1987-2010 döneminde PORR Group çatısı altında farklı pozisyonlarda görev yapmış, bu süreçte kariyerinin son beş yılında CEO olarak görev almıştır. 2010-2023 yılları arasında Siemens Avusturya'da görev yapmış ve bu süre zarfında Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütmüştür. Hâlihazırda Avusturya Federal Ekonomi Odası Başkan Yardımcılığı görevini sürdürmektedir. Sayın Hesoun, 25 Aralık 2023 tarihinden bu yana Ray Sigorta A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktadır. Şirket bünyesinde herhangi bir icrai görevi veya sorumluluğu bulunmamaktadır.

Eyüp Kemal DALDAL
Yönetim Kurulu Üyesi

Sayın Daldal, İnşaat Mühendisliği lisans ve İnşaat İşletmeciliği yüksek lisans derecelerine sahiptir. 1987-1993 yıllarında Anadolu Endüstri Holding ve Halkbank'ta yönetici mühendis olarak görev almıştır. 1993 yılından beri Ray Sigorta A.Ş. bünyesinde çeşitli üst düzey pozisyonlarda görev yapmakta olup, halen Kurumsal Portföy Yönetimi'nden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmalarını sürdürmektedir. Sayın Daldal, 5 Mayıs 2025 tarihinde Ray Sigorta A.Ş. Yönetim Kurulu Üyeliği'ne atanmış olup, aynı zamanda İcra Kurulu Üyesi olarak görevine devam etmektedir.

Emre YAĞCI
Yönetim Kurulu Üyesi

Sayın Yağcı, İktisadi Bilimler alanında yüksek lisans derecesine sahiptir. 2007 yılından bu yana denetim ve sigorta sektörlerinde; denetim, mali kontrol, planlama, raporlama ve bütçeleme alanlarında çeşitli yönetici pozisyonlarında görev almıştır. 2016-2020 yılları arasında Ray Sigorta'da Planlama ve Kontrol Müdürü olarak, 2020-2023 yılları arasında ise Monopoli Sigorta'da CFO (Finans Yöneticisi) olarak görev yapmıştır. 2023 yılından bu yana Ray Sigorta'da CFO - Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görevine devam eden Sayın Yağcı, 5 Mayıs 2025 tarihinde Ray Sigorta A.Ş. Yönetim Kurulu Üyeliği'ne atanmış olup, aynı zamanda İcra Kurulu Üyesi olarak görevlerini sürdürmektedir.

Péter Iván ZATYKÓ
Yönetim Kurulu Üyesi

Sayın Zatykó İktisadi ve Sosyal Bilimler alanında lisans derecesine sahiptir. 1991 yılından bu yana çalışma hayatındadır. 1999-2005 Yıllarında Citibank Budapeşte'de yönetici olarak çalışmıştır. 1995 - 1999 ve 2006 - 2022 yılları arasında AEGON sigorta şirketinde çalışmış olup, 2006 yılında CEO, 2010 yılında ise Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO olarak atanmıştır. 2022 yılında Macaristan AEGON'un VIG gruba geçmesi ile Alfa Vienna Insurance Group adını alan şirkette Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO olarak görev yapmaya devam etmektedir. Sayın Zatykó 5 Mayıs 2025'ten itibaren Ray Sigorta A.Ş.'de Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktadır. Şirket içinde herhangi bir icrai görev ve sorumluluğu bulunmamaktadır.

Yönetim Kurulu

Stefan KASTANEK

Yönetim Kurulu Üyesi

Sayın Kastanek, Aktüerya Matematiği alanında yüksek lisans derecesine sahiptir. 2008 yılından bu yana iş hayatında yer almakta olup, 2008-2011 yılları arasında sigorta şirketlerine danışmanlık hizmeti sunmuştur. 2011-2014 döneminde Arithmeticca Consulting GmbH bünyesinde Sigorta Bölüm Başkanı olarak görev yapmıştır. 2014-2023 yılları arasında Donau Versicherung AG Vienna Insurance Group'ta yönetici pozisyonlarında bulunmuştur. 2023 yılı itibarıyla Vienna Insurance Group Türkiye Ülke Müdürü olarak görevini sürdürmektedir. Sayın Kastanek, Ray Sigorta A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi ve Riskin Erken Saptanması Komitesi Üyesi olarak atanmış olup şirket içinde herhangi bir icrai görev ve sorumluluğu bulunmamaktadır.

Kemal UZUNAKSU

Yönetim Kurulu Bağımsız Üyesi

Kemal Uzunaksu, Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden lisans derecesini almıştır. İstanbul Teknik Üniversitesi'nde Kalite ve Yönetim Sistemleri alanında yüksek lisans eğitimini tamamlanmıştır. İş hayatına özel sektörde başlamış; çeşitli şirketlerde mühendis ve şantiye şefi olarak görev almıştır. Ardından Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu (TMSF) kontrolündeki şirketlerde görev yapmış; Koza Altın Madenleri İşletmeleri, Alfemo Mobilyaları ve Galipoğlu Hay-Tarım Hayvancılık ve Tarım A.Ş. gibi kuruluşlarda Yönetim Kurulu Üyesi olarak sorumluluk üstlenmiştir. 27 Nisan 2021 tarihinde Ray Sigorta A.Ş. Yönetim Kurulu Bağımsız Üyesi olarak atanmış olan Sayın Uzunaksu, aynı zamanda Denetimden Sorumlu Komite Üyesi olarak görevine devam etmektedir. Şirket içinde herhangi bir icrai görev ve sorumluluğu bulunmamaktadır.

Serkan AKMAN

Yönetim Kurulu Bağımsız Üyesi

Hukuk yüksek lisans derecesine sahip olan ve 2007 yılından bu yana çalışma hayatı içerisinde bulunan Sayın Akman, 2015 yılına kadar çeşitli hukuk şirketlerinde Yardımcı Avukat ve Avukat olarak çalışmıştır. 2015-2019 yılları arasında ise serbest avukat olarak iş hayatında yer almıştır. 2019 yılından bu yana hukuk bürosunda ortak olarak çalışmalarını sürdürmektedir. Sayın Akman Ray Sigorta A.Ş.'de Yönetim Kurulu Bağımsız Üyesi ve Denetimden Sorumlu Komite Üyesi olarak görevini sürdürmektedir. Şirket içinde herhangi bir icrai görev ve sorumluluğu bulunmamaktadır.

Andreas HASCHKA

Yönetim Kurulu Bağımsız Üyesi

Sayın Haschka, Yönetim Bilimleri alanında yüksek lisans derecesine sahiptir. 1984 yılından bu yana iş hayatında aktif olarak yer almakta olup, 1984-1994 yılları arasında organizasyon danışmanlığı alanında çeşitli şirketlerde görev almıştır. 1994-2014 döneminde Generali Holding Group bünyesinde farklı grup şirketlerinde CEO, CFO gibi üst düzey yönetici pozisyonlarında bulunmuştur. Halen bağımsız aktüer olarak profesyonel kariyerine devam etmektedir. Sayın Haschka, Ray Sigorta A.Ş. Yönetim Kurulu Bağımsız Üyesi olarak atanmış olup, aynı zamanda Denetimden Sorumlu Komite Başkanlığı görevini de yürütmektedir. Şirket içinde herhangi bir icrai görev ve sorumluluğu bulunmamaktadır.

M. Serhat YÜCEL

Yönetim Kurulu Bağımsız Üyesi

Ekonomist olan Sayın Yücel, finansal matematik alanında doktora çalışmalarına devam etmektedir. 1999 – 2003 yılları arasında Ziraat Bankası’nda Finansal Analist olarak görev almış, 2003 – 2007 yılları arasında Oyakbank’ta Kredi Risk Yöneticisi olarak çalışmıştır. 2007 – 2009 yılları arasında Fortis Emeklilik bünyesinde aynı pozisyonda görev yapmıştır. 2009 – 2013 yılları arasında AEGON CEE bünyesinde Macaristan, Polonya, Slovakya, Romanya ve Türkiye’yi kapsayan Orta ve Doğu Avrupa bölgesinde Finansal ve Mali Risk Sorumlusu olarak görev almıştır. 2013 – 2023 yılları arasında Prometia SPA’da Ülke Müdürü ve şirket ortağı olarak çalışmıştır. Kariyerinde son olarak Veripark A.Ş.’de Danışmanlık Yönetici Direktörü pozisyonunu üstlenmiştir. Halihazırda Ray Sigorta A.Ş. bünyesinde Yönetim Kurulu Bağımsız Üyesi, Denetimden Sorumlu Komite Üyesi, Kurumsal Yönetim Komitesi Başkanı ve Riskin Erken Saptanması Komitesi Başkanı olarak görev yapmaktadır. Şirket içinde herhangi bir icrai görev ve sorumluluğu bulunmamaktadır.

Barbara HAGEN

Yönetim Kurulu Bağımsız Üyesi

Sayın Hagen, Viyana Ekonomi ve İşletme Üniversitesi’nde Uluslararası Ticaret lisans ve yüksek lisansı ile Uluslararası Vergi Hukuku alanında yüksek lisans derecelerine sahiptir. 2006 yılından beri çalışma hayatında olan Sayın Hagen, Mobilkom Avusturya ve Telekom Avusturya şirketlerinde çeşitli yöneticilik görevlerinde bulunmuştur. Halen Aras Kargo Türkiye bünyesinde CEO olarak görevini sürdürmektedir. Sayın Hagen, Ray Sigorta A.Ş. bünyesinde Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev almaktadır. Şirket içinde herhangi bir icrai görev ve sorumluluğu bulunmamaktadır.

Yıl İçerisinde Görevden Ayrılan Yönetim Kurulu Üyeleri’ne İlişkin Bilgiler

Adı-Soyadı	Ayrılma Tarihi
Dr. Peter Thirring Yönetim Kurulu Başkanı	30 Mayıs 2025
Dr. Martin Simhandl Yönetim Kurulu Üyesi	30 Mayıs 2025

İcra Kurulu ve Üst Yönetim

Ad Soyadı	Görev	İşbaşı Tarihi	Öğrenim Durumu	Mesleki Deneyim
Koray ERDOĞAN	Yönetim Kurulu Başkan Vekili / İcra Kurulu Başkanı ve Genel Müdür	İşe Giriş Tarihi: 02.05.2011 Genel Müdür Atanma Tarihi: 01.08.2015	Yüksek Lisans/Kamu Yönetimi	2025 -Devam : VIG Gürcistan şirketi olan JSC Insurance Company GPI Holding'in Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Denetim Komitesi üyesi, 2017-2019: UIG, Kniazha, Globus ve Kniazha Life (VIG Ukrayna) - Yönetim Kurulu Üyesi 2015-Devam: Ray Sigorta A.Ş. - Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdür 2011-2015: Ray Sigorta A.Ş. - Genel Müdür Yardımcısı/Mali ve İdari İşler 2010-2015: Hacettepe Üniversitesi Aktüerya Bilimleri Bölümü - Öğretim Görevlisi 2009-2011: Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu - Kurul Başkan Yardımcısı 1997-2009: Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu - Sigorta Denetleme Uzmanı
Eyüp Kemal DALDAL	Yönetim Kurulu ve İcra Kurulu Üyesi, Kurumsal Portföy Genel Müdür Yardımcısı	İşe Giriş Tarihi: 13.10.1993 GMY Atanma Tarihi: 01.08.2015	Yüksek Lisans/İnşaat İşletmeciliği/ İnşaat Müh.	2025-Devam: Ray Sigorta A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi 1993-Devam Ray Sigorta A.Ş. - Genel Müdür Yardımcısı 1989-1993: T. Halk Bank A.Ş. - Kontrol Amiri 1987-1989: Anadolu Endüstri Holding - Şantiye Şefi Yrd.
Emre YAĞCI	Yönetim Kurulu ve İcra Kurulu Üyesi, Finans Genel Müdür Yardımcısı	İşe Giriş Tarihi: 22.05.2023 GMY Atanma Tarihi: 22.05.2025	Yüksek Lisans/Sosyal ve İktisadi Bilimler	2025 - Devam: Ray Sigorta A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi 2023-Devam Ray Sigorta A.Ş. - Genel Müdür Yardımcısı 2020-2023 Monopoli Sigorta A.Ş. - CFO - Genel Müdür Yardımcısı 2016-2020 Ray Sigorta A.Ş. -Planlama ve Kontrol Müdürü 2013-2016: Generali Sigorta A.Ş. - Bütçe ve Planlama Müdür Yardımcısı 2012-2013: Ergo Sigorta A.Ş. - Planlama, Kontrol ve Raporlama Müdür Yardımcısı 2010-2012: Unico Sigorta A.Ş. - Mali Kontrol Kıdemli Uzmanı 2007-2010: BDO Denet Bağımsız Denetim - Kıdemli Denetçi

Ad Soyadı	Görev	İşbaşı Tarihi	Öğrenim Durumu	Mesleki Deneyim
Engin Deniz ŞENER	Bireysel Satış Genel Müdür Yardımcısı	İşe Giriş Tarihi: 25.01.2018 GMY Atanma Tarihi: 23.08.2023	Lisans/Maden Mühendisi	2023-Devam: Ray Sigorta A.Ş. - Bireysel Satış Genel Müdür Yardımcısı 2019-2023: Ray Sigorta A.Ş. - Satış Direktörü 2018-2019: Ray Sigorta A.Ş. - Kıdemli Bölge Müdürü-İstanbul Anadolu Bölge 2017-2017: Groupama Sigorta & Groupama Emeklilik A.Ş. - Satış Genel Müdür Yardımcısı 2014-2016: Sompo Japan Sigorta - Bölgeler Acente Satış Koordinatörü 2011-2014: Sompo Japan Sigorta - İstanbul Avrupa Bölge Müdürü 2008-2011: Sompo Japan Sigorta - Orta Anadolu Bölge Müdürü-Ankara 2007-2008: Sompo Japan Sigorta - Bursa Bölge Müdürü 2004-2007: Sompo Japan Sigorta - Marmara Bölge Müdür Yardımcısı 1998-2004: Axa Sigorta A.Ş. - Mali İşler Tahsilat Müdür Yardımcısı
Sevil ŞENER	Strateji Genel Müdür Yardımcısı	İşe Giriş Tarihi: 06.12.2010 GMY Atanma Tarihi: 23.08.2023	Yüksek Lisans/ Matematik Mühendisi	2010-Devam: Ray Sigorta Strateji ve İç İletişim Genel Müdür Yardımcısı 2007-2010: Ergo Sigorta Aktüerya Müdür Yardımcısı 2000-2006: Ergo Sigorta Kıdemli Uzman
Mukadder AKSOY	Yetenek ve Kültür Genel Müdür Yardımcısı	İşe Giriş Tarihi: 13.09.2023 GMY Atanma Tarihi: 13.09.2023	Lisans/ Mütercim Tercümanlık	2023-Devam: Ray Sigorta Yetenek ve Kültür Genel Müdür Yardımcısı 2017-2023: Sompo Sigorta İnsan Kaynakları Koordinatörü 2015-2017: Tokgöz Grup Holding İnsan Kaynakları Müdürü 2006-2015: Yapı Kredi Bankası Performans Yönetimi Müdürü 1998-2006: Yapı Kredi Bankası İnsan Kaynakları Uzmanı

İcra Kurulu ve Üst Yönetim

Ad Soyadı	Görev	İşbaşı Tarihi	Öğrenim Durumu	Mesleki Deneyim
Kerem ERDOAN	Pazarlama ve Müşteri Çözümleri Genel Müdür Yardımcısı	İşe Giriş Tarihi: 14.08.2023 GMY Atanma Tarihi: 14.08.2023	Yüksek Lisans/ Matematik Mühendisi	2023-Devam: Ray Sigorta - Pazarlama ve Müşteri Çözümleri Genel Müdür Yardımcısı 2022-2023: Turkcell Dijital Sigorta - Teknik ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı 2020-2022: Ray Sigorta - Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü 2019-2020: Cigna Türkiye - Pazarlama, İş Geliştirme ve Ürün Yönetimi Grup Başkanı 2015-2019: Unico Sigorta - Pazarlama ve Ürün Yönetimi Direktörü 2011-2015: Aktifbank & Sigortayeri - Dijital Projeler ve İş Geliştirme Grup Müdürü 2006-2011: Yapı Kredi Bankası - Dijital Bankacılık Yöneticisi 2003-2006: Koçbank - Bireysel İnternet Yetkilisi
Burak SOL	Teknoloji ve Dijital Çözümler Genel Müdür Yardımcısı	İşe Giriş Tarihi: 02.08.2023 GMY Atanma Tarihi: 02.08.2023	Lisans/ Yıldız Teknik Üniversitesi İstatistik Yüksek Lisans/ Marmara Üniversitesi İşletme	2023-Devam: Ray Sigorta Teknoloji ve Dijital Çözümler Genel Müdür Yardımcısı 2021-2023: Sompco Sigorta Bilgi Teknolojileri Koordinatörü 2008-2021: SFS Yazılım ve Bilişim Uzmanı, en son Genel Müdür Yardımcısı 2003-2007: Kaplan Finans Faktoring Bilgi Teknolojileri Müdürü 2000-2003: Estera Turizm Yazılım Teknolojileri

Yıl İçerisinde Göreve Başlayan ve Görevden Ayrılan Genel Müdür Yardımcısı'na İlişkin Bilgiler

Balkır DEMİRKAN*	Hasar ve Hukuk Genel Müdür Yardımcısı	İşe Giriş Tarihi: 03.05.2025 İşten Ayrılma Tarihi: 13.10.2025	Yüksek Lisans	20 yılı aşkın bir süre sigortacılık konusunda çeşitli şirketlerde üst düzey yöneticilik görevlerinde bulunmuştur.
------------------	---------------------------------------	--	---------------	---

*İşe başlama bitiş tarihleri Ticaret Sicil Gazetesi Kayıtlarıdır. KAP'da yer alan işe giriş ve çıkış tarihleri : 05.02.2025 - 31.07.2025 dir.

Ray Sigorta İç Denetim

Ad, Soyadı: Kubilay Bolayır, CIA, SMMM, CRMA

Görev: Teftiş Kurulu Başkanı

İşe Giriş Tarihi: 03 Mayıs 2005

Öğrenim Durumu: Üniversite/Maliye

Mesleki Deneyim

2005 - devam/Ray Sigorta A.Ş.

2002 - 2005/Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu/Görevli Müfettiş

2002 - Bayındırbank A.Ş./Müfettiş

2001 - 2002/Etibank A.Ş./Müfettiş

2000 - 2001/Etibank A.Ş./Yetkili Müfettiş Yardımcısı

1998 - 2000/Etibank A.Ş./Müfettiş Yardımcısı

Bağımsız Denetim

Ray Sigorta'nın 2025 yılı mali tablolarının bağımsız denetimini yapacak olan şirket, 5 Mayıs 2025 tarihinde yapılan Olağan Genel Kurul'da belirlenmiştir. Buna göre;

Dönem: 01.01.2025 - 31.12.2025

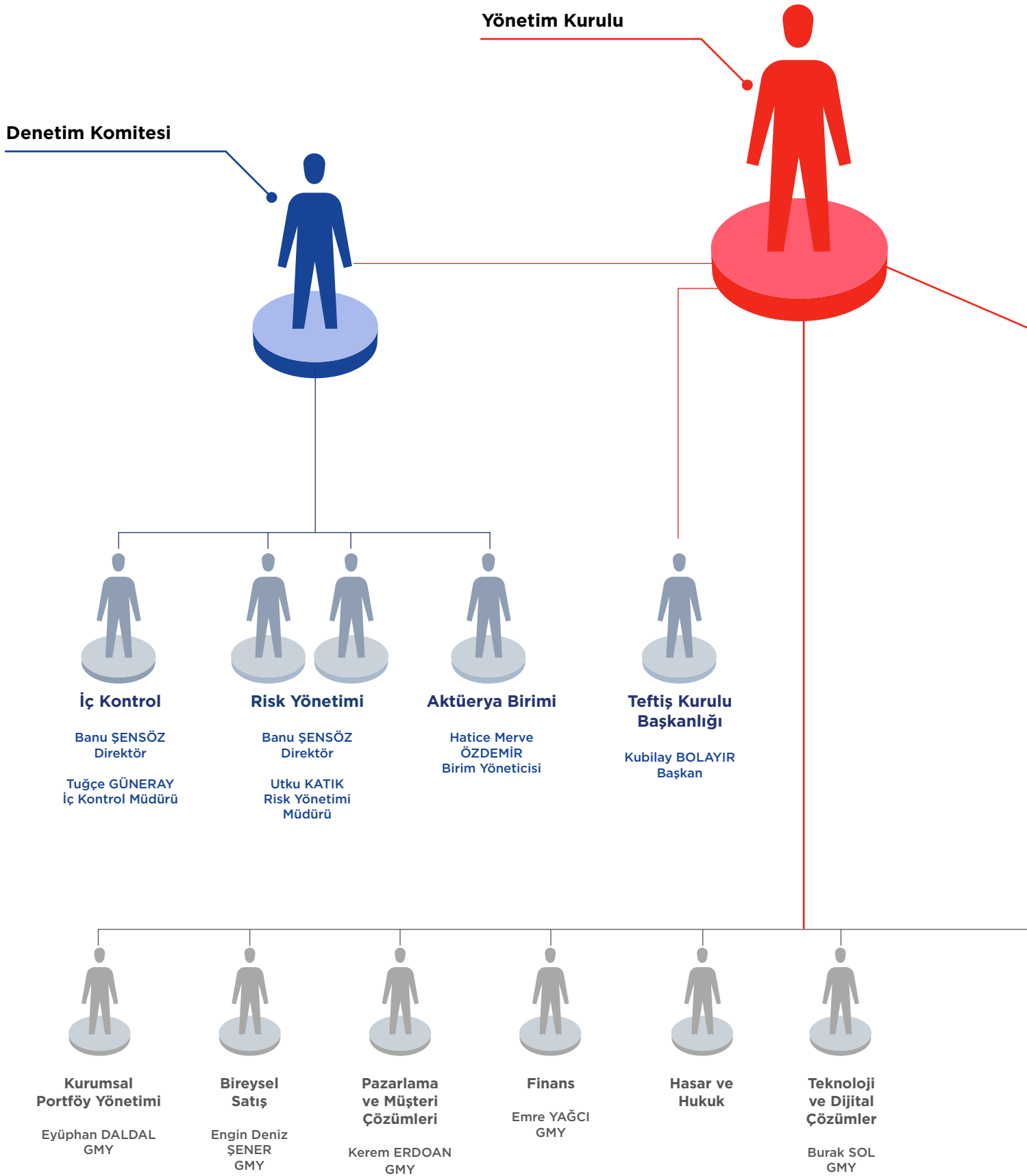
Ticaret Unvanı: KPMG Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş.

Ticaret Sicil No: 480474

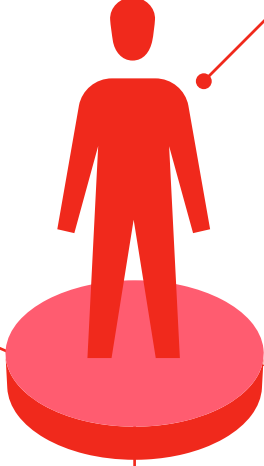
Adres: Levent Mah. Meltem Sok. İş Bankası Kuleleri, Kule 3 Blok No: 14, İç Kapı No: 10 Beşiktaş/İstanbul

* Tarihler Ticaret Sicil Gazetesinde yer aldığı şekildedir. KAP duyurularında ise görev başlama ve bitiş tarihleri : 05.02.2025 - 31.07.2025)

Organizasyon Şeması



**Genel Müdür
Yönetim Kurulu Başkan Vekili
Koray ERDOĞAN**



Zeynep Esra UĞURSOY
Genel Müdür Asistanı



Şeyla TELVİ
İcra Kurulu Asistanı



Strateji
Sevil ŞENER
GM



Yetenek ve Kültür
Mukadder AKSOY
GM



**Bireysel
Teknik**
Alparslan Şahin
ÇAKMAK
Direktör



**Genel
Sekreterlik ve
Hukuk**
Damla TARHAN
CAN
Direktör



**Sağlık ve
Seyahat
Sigortaları**
Mustafa SAĞLIK
Direktör

Faaliyet Gösteren Komiteler ve Yönetim Kurulu'nun Değerlendirmesi

Ray Sigorta Yönetim Kurulu, SPK'nın yayınladığı Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne göre yapılandırılmıştır. 5 Mayıs 2025 tarihinde yapılan Olağan Genel Kurul Toplantısı kapsamında gerçekleştirilen Esas Sözleşme değişikliğiyle Şirket'in Yönetim Kurulu üye sayısı üst sınırı kaldırılmıştır. Halen toplam 15 kişiden oluşan Yönetim Kurulu üyelerinin beşi bağımsız üyedir. Yönetim Kurulu, Genel Müdür ve 2 Genel Müdür Yardımcısı hariç, tamamı icrada görevli olmayan üyelerden oluşmaktadır. Tüm üyeler, 5 Mayıs 2028 tarihine kadar görev yapacaklardır.

Yönetim Kurulu, 2025 takvim yılı içerisinde Esas Sözleşme'de öngörülen toplantı yapma sayısı ve toplantı nisaplarına uygun 4 adet toplantı gerçekleştirmiştir. Fiziki gerçekleştirilen toplantıların yanı sıra Türk Ticaret Kanunu'nun 390. maddesi ve sair mevzuat hükümlerinden hareketle tüm üyelerin onayı ve imzası alınarak da gerekli kararlar alınabilmektedir.

Ray Sigorta İcra Kurulu, Genel Müdür başkanlığında toplam 3 üyeden oluşmaktadır. Yönetim Kurulu'nun, Türk Ticaret Kanunu'nun 375. maddesi ile düzenlenen ve devredilmesi mümkün olmayan görev ve yetkileri hariç olmak üzere, yerine getirdiği görev ve kullandığı yetkiler, İcra Kurulu vasıtasıyla yerine getirilmektedir.

Yönetim Kurulu'nun görev ve sorumluluklarını sağlıklı olarak yerine getirmesi amacıyla, SPK'nın yürürlükteki mevzuatına uygun olarak oluşturulan komitelerin yapısı, çalışma esasları ve 2025 yılı faaliyetleri aşağıda açıklanmaktadır.

Denetimden Sorumlu Komite

Denetimden Sorumlu Komite, dört üyeden oluşmakta ve bu üyelik görevleri Şirket'in Bağımsız Yönetim Kurulu üyeleri tarafından yerine getirilmektedir. Komite'nin sorumluluğu; muhasebe ve finansal raporlama düzeninin işleyişinin, finansal bilgi ve raporların kamuya açıklanmasının, bağımsız denetim ve iç kontrol sisteminin işleyişinin etkisinin gözetimini yapmak, bu görevlerinin etkin şekilde

yerine getirilmesi amacıyla gerekli aksiyonları almak ve Yönetim Kurulu'na değerlendirmelerini ve tavsiyelerini yazılı olarak bildirmektir. Komite, 2025 yılı içerisinde 4 kez toplanmış ve tüm görevlerini mevzuata ve Ray Sigorta Esas Sözleşmesi'nde öngörülen esaslara uygun şekilde yerine getirmiştir.

Kurumsal Yönetim Komitesi

Kurumsal Yönetim Komitesi, dört üyeden oluşmaktadır. Komite Başkanı Bağımsız Yönetim Kurulu üyeleri arasından seçilmektedir. Komite'nin görev ve sorumluluğu; Şirket içerisinde Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne uyulup uyulmadığını gözlemlemek, uyulmayan kurallar sonucu ortaya çıkabilecek riskleri tespit etmek ve kurallara uyulması konusunda iyileştirici önerilerde bulunmaktır. Komite, yıl içerisinde Şirket'te Kurumsal İlkelerle uyumla ilgili yaşanan gelişmeleri incelemekte ve yapılması gerekenler hakkında Yönetim Kurulu'na rapor sunmaktadır. Kurumsal Yönetim Komitesi, 2025 yılı içerisinde iki kere toplanmış ve tüm görevlerini mevzuata ve Ray Sigorta Esas Sözleşmesi'nde öngörülen esaslara uygun şekilde yerine getirmiştir.

Riskin Erken Saptanması Komitesi

Başkanı Bağımsız Yönetim Kurulu üyesi olmak üzere 4 üyeden oluşan Riskin Erken Saptanması Komitesi, 2025 yılı içerisinde iç yönergesinde yazıldığı gibi 6 kere toplanmıştır. Komite'nin görevi, Şirket'in varlığını, gelişmesini ve devamlılığını tehlikeye düşürecek riskleri erken aşamada tespit etmek, bu risklerin tespiti halinde, gerekli önlemleri almak ve riskleri yönetmektir. Şirket içerisindeki çeşitli birimlerden kendi konuları hakkında bilgi alan Komite, sonuçları bir rapor halinde Yönetim Kurulu'na sunmaktadır. Yönetim Kurulu tarafından dikkatle incelenen bu görüşler, icracı bölümlere paylaşılmakta, bu doğrultuda yapılan çalışmalar sürekli takip edilmektedir. 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun ("TTK") 398'inci maddesinin dördüncü fıkrası uyarınca düzenlenen Riskin Erken Saptanması Sistemi ve Komitesi Hakkında Denetçi Raporu, 25 Şubat 2026 tarihinde Şirket'in Yönetim Kurulu'na sunulmuştur.

Şirket'in Dâhil Olduğu Risk Grubu ile Yaptığı İşlemlere İlişkin Bilgiler

2025 faaliyet yılı içerisinde; Türk Ticaret Kanunu'nun ilgili hükümleri çerçevesinde Şirketimiz bir VIG Grubu şirketleri ile Şirket'in ortakları, iştirakleri ve üst yönetimi bu finansal tablolar açısından ilişkili şirketler olarak tanımlanmıştır.

TTK 199. madde gereğince Ray Sigorta Yönetim Kurulu, hâkim şirketle ve hâkim bir şirkete bağlı bir şirketle olan ilişkileri hakkında düzenlediği bağlılık raporunun sonuç bölümünde aşağıdaki beyanı vermiştir.

"İlişkili şirketler ile yapılan başlıca işlemler sigortacılık faaliyetleri kapsamında prim devri şeklindedir. İlişkili şirketlerle kotpar, eksedan dilimlerinde reasürans anlaşmalarımız mevcut olup, ihtiyari reasürans devirleri de piyasa koşullarına uygun olarak söz konusu olmaktadır.

Sigortacılık faaliyetleri haricinde, bilgi teknolojileri, aktüerya, reasürans alanlarında gerektiğinde danışmanlık hizmetleri alınmakta olup, bunlar emsallere uygunluk ilkesine uygun olarak tespit edilen bedel veya fiyat üzerinden hizmet alımı şeklindedir.

Bu işlemler Şirketimizin faaliyetinin gerektirdiği işlemler olup, bunların haricinde VIG Grubu şirketleri ile Şirket'in ortakları, iştirakleri ve üst yönetimi arasında;

- Alacak, borç veya mal varlığı aktarımı,
- Kefalet, garanti veya aval verilmesi gibi sorumluluk yaratıcı hukuki işlem,
- Kâr aktarımı sonucunu doğurabilecek hukuki işlem bulunmamaktadır.

Sonuçta Türk Ticaret Kanunu Madde 199 gereğince hazırlanan bu rapora göre, Şirketimizin 2025 yılında VIG Grubu şirketleri ile Şirket'in ortakları, iştirakleri ve üst yönetimi ile 2025 faaliyet yılına ilişkin olarak bilinen hal ve şartlara göre oluşan bir işlemten dolayı Şirketimizin herhangi bir zarara uğramadığını beyan ederiz."

Ray Sigorta Yönetim Kurulu

Şirket'in 2025 yılı içerisinde, dâhil olduğu risk grubu ile yaptığı işlemlerin detaylarına ve ilgili açıklamalara, faaliyet raporu içeriğinde yer alan mali tablo dipnotlarında xxx no'lu dipnotta yer verilmiştir.

Yönetim Kurulu Üyeleri ile İcra Kurulu Üyelerine Sağlanan Mali Haklar ve Diğer İmkânlar

Mali Haklar

31 Aralık 2025 tarihinde sona eren hesap döneminde, Yönetim Kurulu üyeleri ile İcra Kurulu üyelerine ödenen ücret ve benzeri menfaat toplamı 233.169.818 TL'dir.

Daha ayrıntılı bilgi finansal tabloların ilgili bölümünde yer almaktadır.

Diğer İmkânlar

31 Aralık 2025 tarihinde sona eren hesap döneminde, Yönetim Kurulu üyeleri ile İcra Kurulu üyelerine iş ile ilgili temsil ve seyahat gibi diğer imkânlar kapsamında yapılan harcama tutarı 1.749.088,65 TL'dir.

Bağış ve Yardımlar İle Sosyal Sorumluluk Projeleri Çerçevesinde Yapılan Harcamalara İlişkin Bilgiler

Ray Sigorta'nın yıl içinde yapmış olduğu bağış ve yardımlarla sosyal sorumluluk projeleri harcamalarına ilişkin bilgiler, Şirket'in Esas Sözleşmesi'nde "Amaç ve Konu" başlıklı 4'üncü maddesinin f fıkrasında eklenen Şirket'in kurumsal sosyal sorumluluk projeleri kapsamında ilgili mevzuat ve SPK tarafından belirlenen usul ve esaslar dâhilinde bağış ve yardımda bulunma maddesi ile 2025 yılı içerisinde yapılacak bağış ve yardım harcamalarının üst limitinin 2.000.000 TL olacağı, 5 Mayıs 2025 tarihli 2024 yılı Olağan Genel Kurulu'nda onaylanmıştır.

2025 yılı döneminde bağış yapılmamıştır.

01.01.2025 - 31.12.2025 DÖNEMİNİ KAPSAYAN FİNANSAL RAPORLAMAYA İLİŞKİN HAZIRLANAN SORUMLULUK BEYANI

FİNANSAL TABLO VE FAALİYET RAPORLARININ KABULÜNE İLİŞKİN YÖNETİM KURULU'NUN KARAR TARİHİ: 25.02.2026
TOPLANTI NO: 1672
KARAR NO: 6557

Şirketimizce hazırlanan ve KPMG Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş. tarafından denetime tabi tutulan 01.01.2025-31.12.2025 dönemine ait, Sermaye Piyasası Kurulu'nun II-14.1 sayılı "Sermaye Piyasasında Finansal Raporlamaya İlişkin Esaslar" tebliği uyarınca, Türkiye Muhasebe Standartları/Türkiye Finansal Raporlama Standartları, Sigortacılık Mevzuatı ve Sermaye Piyasası Kurulu tarafından belirlenen formatlarla uyumlu olarak hazırlanan,

- Dipnotları ile Solo Bilanço, Gelir Tablosu, Nakit Akışı Tablosu ve Öz Sermaye Değişim Tablosunun,
 - Faaliyet Raporunun,
 - Kurumsal Yönetim Uyum Raporu (URF) ile Kurumsal Yönetim Bilgi Formu (KYBF) ve Sürdürülebilirlik Uyum Raporu'nun,
- a) Tarafımızca incelendiğini,
- b) Şirketimizdeki görev ve sorumluluk alanımızda sahip olduğumuz bilgiler çerçevesinde, finansal tablo ve faaliyet raporunun önemli konularda gerçeğe aykırı bir açıklama veya açıklamanın yapıldığı tarih itibarıyla yanıltıcı olması sonucunu doğurabilecek herhangi bir eksiklik içermediğini,
- c) Şirketimizdeki görev ve sorumluluk alanında sahip oldukları bilgiler çerçevesinde, bu Tebliğ uyarınca hazırlanmış finansal tabloların işletmenin aktifleri, pasifleri, finansal durumu ve kâr ve zararı ile ilgili gerçeği dürüst bir biçimde yansıttığını ve faaliyet raporunun işin gelişimi ve performansını ve işletmenin finansal durumunu ve karşı karşıya olunan önemli riskler ve belirsizliklerle birlikte dürüstçe yansıttığını bilgilerinize sunar, yapılan açıklamadan dolayı sorumlu olduğumuzu beyan ederiz.

Saygılarımızla,

RAY SİGORTA A.Ş.
GENEL MÜDÜRLÜK

Koray ERDOĞAN
Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve
Genel Müdür

Emre YAĞCI
Yönetim Kurulu Üyesi ve
Finans Genel Müdür Yardımcısı

Andreas HASCHKA
Denetimden Sorumlu
Komite Başkanı

Serkan AKMAN
Denetimden Sorumlu
Komite Üyesi

M. Serhat Yücel
Denetimden Sorumlu Komite Üyesi

Kemal UZUNAKSU
Denetimden Sorumlu
Komite Üyesi

Yönetim Kurulu’nun Yıllık Faaliyet Raporuna İlişkin Bağımsız Denetçi Raporu



T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından yayımlanan 25 Kasım 2021 tarih ve 31670 sayılı “Sigortacılık ve Özel Emeklilik Sektörlerinde İç Sistemlere Dair Yönetmelik” ve bu yeni yönetmeliğe ek olarak 30 Mayıs 2022 tarih ve 16-2022 sayılı Sigortacılık ve Özel Emeklilik Sektörlerinde İç Sistemlere Dair Yönetmeliğin Bazı Maddelerinin Uygulanması Hakkında Genelge yürürlüğe girmiştir. Bu yönetmelik ile sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerinin, sigortacılık ve özel emeklilik sektörlerinde faaliyet gösteren özellikli kuruluşların ve tüzel kişiliği haiz sigorta ve reasürans brokerlerinin bünyesinde kurulacak “iç denetim, iç kontrol, risk yönetimi ve aktüerya” sistemlerine ve bunların işleyişine ilişkin usul ve esaslar düzenlenmiştir. Bu yönetmeliğe göre, kuruluşlar, maruz kaldıkları risklerin izlenmesi ve kontrolünün sağlanması amacıyla, faaliyetlerinin kapsamı ve yapısıyla uyumlu, değişen koşullara uygun varsa bölge müdürlüklerini, şubelerini, birimlerini, temsilciliklerini ve konsolidasyona tabi ortaklıklarını kapsayacak şekilde yürürlüğe konulan düzenlemelerde öngörülen usul ve esaslar çerçevesinde yeterli ve etkin iç sistemler kurmak, işletmek ve geliştirmekle yükümlüdürler.

Bu yönetmelik çerçevesinde, iç kontrol sisteminin etkin, yeterli ve uygun bir şekilde işletilmesi ve geliştirilmesine yönelik iç kontrol faaliyetleri İç Kontrol Birimi tarafından, Şirketin gelecekteki nakit akımlarının ihtiva ettiği risk ve getiri yapısını, buna bağlı olarak faaliyetlerin niteliğini ve düzeyini izlemeye, kontrol altında tutmaya ve gerektiğinde değiştirmeye yönelik olarak belirlenen politikalar, uygulama usulleri ve limitler vasıtasıyla, maruz kalınan risklerin tanımlanmasını, ölçülmesini, izlenmesini ve kontrol edilmesini sağlayan risk yönetim sistemi faaliyetleri ise Risk Yönetim Birimi tarafından yeniden yapılandırılmaktadır. Ayrıca, aktüerya birimi kuruluşun genel fiyatlama politikası, reasürans anlaşmalarının aktüeryal açıdan yeterliliği, kuruluş mali durumu, teknik karşılıkların güvenilirliği ile yeterliliği, sigortacılık faaliyetleri ile ilgili varlık ve yükümlülük riski yönetimi ve sigorta poliçelerine bağlı olarak yapılan yatırımlar için yatırım riski konularında bilgilendirici raporlar ve analizler hazırlamak suretiyle kuruluş üst yönetimine ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumuna takip ve yönetim için güvence sağlamak üzere faaliyetlerini yapılandırmaktadır.

“Sigortacılık ve Özel Emeklilik Sektörlerinde İç Sistemlere Dair Yönetmelik” uyarınca, İç Sistemlere ilişkin faaliyetler, denetim komitesine bağlı olan birimler tarafından yürütülmektedir. Denetim komitesi, yönetim kurulunun iç sistemler kapsamındaki görev ve sorumluluklarının sağlıklı bir biçimde yerine getirilmesini temin etmekten sorumludur. Aynı zamanda, “Kurumsal Yönetim İlkelerinin Belirlenmesine ve Uygulanmasına İlişkin Tebliğ” gereğince, Yönetim Kurulu bünyesinde kurulmuş olan Riskin Erken Saptanması Komitesi, Şirketin varlığını, gelişmesini ve devamlılığını tehlikeye düşürecek riskleri erken aşamada tespit etmek ve gerekli önlemleri almak amacıyla görev yapmaktadır. Teftiş Kurulu Başkanlığı, İç Kontrol Birimi ve Risk Yönetim Birimi tarafından ilgili komitelere düzenli olarak raporlama ve bilgi akışı gerçekleştirilmektedir.

Teftiş Kurulu Başkanlığı

İç Sistemler Yönetmeliği uyarınca Ray Sigorta A.Ş. bünyesindeki iç denetim faaliyetlerini yürüten Teftiş Kurulu Başkanlığı'nın amacı, kapsamı, standartları, yapısı, görevleri, yetkileri, sorumlulukları, faaliyetleri ve çalışma esasları, Teftiş Kurulu Başkanlığı Yönetmeliği'nde belirlenmiştir. Buna göre Teftiş Kurulu Başkanlığı, Şirket faaliyetlerinin kanun ve ilgili diğer mevzuat ile Şirket içi strateji, politika, ilke ve hedefler doğrultusunda yürütüldüğü hususunda güvence sağlamakta; yönetim, kontrol ve risk yönetimi süreçlerinin etkinliğini değerlendirmekte ve geliştirmektedir.

Teftiş Kurulu Başkanlığı bünyesindeki iş ve işlemler, yasal uyum gerekliliğinin ötesinde rekabet gücünün artırılmasına katkı sağlayacak bir anlayışla ele alınmaktadır. Bu amaca uygun olarak, mevcut yasal düzenlemelerin yanı sıra genel kabul görmüş uluslararası iç denetim standartlarına uygun, sistematik, sürekli ve disiplinli bir yaklaşım benimsenmiştir.

2004 yılında İç Denetim Departmanı unvanı ile kurulan Ray Sigorta Teftiş Kurulu Başkanlığı, ilgili mevzuat çerçevesinde faaliyetlerini sürdürmektedir. Başkanlık, mesleki profesyonellik göstergelerinden uluslararası düzeyde geçerli CIA ve CRMA sertifikaları ile SMMM (CPA) belgelerine sahiptir. Söz konusu sertifikasyon ile sağlanan ve her tür kuruluş veya iş çevresinde doğrudan uygulanabilecek eğitim ve bilgiler, sigorta sektörü özelindeki iş deneyimi ile birleştirilerek mesleki bilgi ve yeteneklerin muhafaza edilmesine ve geliştirilmesine olanak tanımaktadır. Teftiş Kurulu Başkanlığı, Türkiye İç Denetim Enstitüsü (TİDE) ve Institute of Internal Auditors (IIA) üyelikleri kapsamında eğitim faaliyetlerine iştirak etmektedir.

VIG Holding nezdinde yayınlanan Solvency gereklilikleri ve İç Denetim Prensipleri uyarınca risk değerlendirmesi, planlama, bulgu takibi, dokümantasyon, ortak denetimler düzenlenmesi vb. iç denetim faaliyetlerinde VIG Holding ile iş birliği ve koordinasyon sağlanmaktadır. Bu doğrultuda Ray Sigorta Teftiş Kurulu Başkanlığı, İç kontrol ve Risk Yönetimi Sistemi'nin etkinliği konusunda Yönetim Kurulu'na güvence vermekte ve riskin erken teşhisine yönelik tavsiyelerde bulunmaktadır. Böylelikle, kurumsal yönetim ilkelerinin hayata geçirilmesinde iç kontrol ve Risk Yönetimi Sistemi'nin işleyişinin gözetimi ve etkinliğinin muhafaza edilerek gelişme sağlanması hedeflenmektedir.

Ray Sigorta bünyesindeki iç denetim faaliyeti, VIG Holding İç Denetim Başkanlığı ile koordineli olarak hazırlanan ve Şirket Yönetim Kurulu tarafından onaylanan yıllık ve üç yıllık İç Denetim Planı kapsamında gerçekleştirilmektedir. Teftiş Kurulu Başkanlığı, doğrudan Yönetim Kurulu'na bağlı olarak faaliyet göstermekte ve Kurul bünyesindeki Denetim Komitesi aracılığıyla raporlama yapmaktadır. Risk esaslı denetim planı doğrultusunda gerçekleştirilen çalışmalar sonucunda düzenlenen denetim raporları, Yönetim Kurulumuza sunulmakta ve SEDDK'ya gönderilmektedir. Teftiş Kurulu Başkanlığı, VIG Holding denetimlerine ilişkin bulguların takibinde de görev almaktadır. İç denetim raporlarında sunulan denetim görüşü ve önerilerine ilişkin olarak Şirket tarafından alınması gereken aksiyonlar, Teftiş Kurulu Başkanlığı tarafından düzenli olarak takip edilmektedir (follow-up). Böylelikle Şirket'in iç kontrol ve Risk Yönetimi Sistemi'nin etkinliğini değerlendirmek ve geliştirmek amacına yönelik sistemli bir yaklaşım sergilenmektedir. İç denetim faaliyet sonuçları ve bulguları, yıllık iç denetim aktivite raporu ve bulgu takip listesi vasıtasıyla Ray Sigorta A.Ş. Yönetim Kurulu ve VIG Holding tarafından değerlendirilmektedir.

Kubilay Bolayır, CIA, SMMM, CRMA
Teftiş Kurulu Başkanı

İç Kontrol

İç Kontrol sistemi;

- İşletmenin kanunlara, diğer düzenlemelere ve şirket politikalarına uygun olarak faaliyetlerini icra etmesini,
- Faaliyetlerin ekonomik bir şekilde yürütülerek şirket varlıklarının korunmasını,
- Her türlü malî karar ve işlemlerde usulsüzlük ve yolsuzluğun önlenmesini,
- Ana hizmetlerin yürütülmesinde kullanılan sistemlerin ve finansal raporlamaların zamanında ve doğru çıktılar sunmasını,
- Gerçekleştirilen faaliyetlerin ne derece kontrollü yapıldığının tespitini,

amaçlayan, tüm iş süreçlerini kapsayan ve çalışanların tamamının rol aldığı dinamik bir yapıdır.

İç kontrol faaliyetleri; şirketin varlıklarının korunmasını ve kontrol ortamına ilişkin makul düzeyde güvence sağlanmasını, faaliyetlerin etkin ve verimli bir şekilde ilgili mevzuatlara, kuruluşun iç politikalarına ve sigortacılık teamüllerine uygun olarak yürütülmesini, muhasebe ve finansal raporlama sistemi ile ana hizmetlerin yürütülmesinde kullanılan tüm sistemlerin güvenilirliğini, bütünlüğünü ve bilgilere zamanında erişebilirliği sağlamayı amaçlar.

İç kontrol faaliyetleri kapsamında gerçekleştirilen asgari kontroller aşağıdaki gibidir:

1. Faaliyetlerin icrasına yönelik işlemlerin kontrolü,
2. İletişim kanallarının, bilgi sistemlerinin, ana hizmetlerin sürdürülmesine ilişkin tüm sistemlerin ve finansal raporlama sisteminin kontrolü,
3. Uyum kontrolleri,
4. Ana hizmetlerin uzantısı veya tamamlayıcısı niteliğinde olan hizmet alımlarının kontrolü.

İç Kontrol faaliyetleri, İç Kontrol Birimi tarafından koordine edilmekte olup kontrol sonuçları ile bu sonuçlara ilişkin alınan aksiyonlar düzenli olarak üst yönetime sunulmaktadır. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Sektörlerinde İç Sistemlere Dair Yönetmelik kapsamında söz konusu çalışmalar çeyrek dönemler itibarıyla Denetim Komitesine, yıllık olarak Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumuna raporlanmaktadır.

İş sürekliliği yönetimi, Bilgi Sistemleri ekipleriyle koordinasyon içerisinde, İç Kontrol Birimi sorumluluğundadır. İş sürekliliğinin devamlılığı çerçevesinde; olağanüstü durumlar, felaketler veya iş kesintileri gibi beklenmedik olaylara karşı dirençli bir yapıda olmak ve ilgili süreçlere yönelik risklerin önüne geçmek adına acil durum eylem planları ve iş sürekliliği planları hazırlanmış olup çeşitli önlemler alınmakta, düzenli kontrol çalışmaları gerçekleştirilmekte ve iyileştirmeler takip edilmektedir.

İş süreçleri ve uygulamalarının mevzuat uyumluluğu kapsamında etkin ve verimli sürdürülmesi amacı ile, İç Kontrol Fonksiyonunun alt birimi olarak kurulan, İş Süreçleri ve Kalite Yönetimi Birimi faaliyetlerine devam etmektedir. Şirket içi yönetmelik, politika ve prosedürlere ilişkin kontrol/revize çalışmalarının yapılması, iş adımlarındaki kontrol ve risklerin gösterildiği iş akış şemalarının oluşturulması, İş Süreçleri ve Kalite Yönetimi Birimi bünyesinde olup; tüm süreçler İç Kontrol sistemine uygun tasarlanmaktadır.

Şirketimiz, stratejik hedefleri doğrultusunda tüm iş süreçlerini **uçtan uca süreç yönetimi yaklaşımı** ile ele almakta; yasal düzenlemelere tam uyum sağlamak amacıyla da düzenli olarak gözden geçirmektedir. Operasyonel verimliliği arttıracak ve müşteri memnuniyetini sürdürebilir şekilde yükseltecek çalışmalar yürütülmektedir. Ayrıca, dijitalleşme odağında yürütülen çalışmalar sayesinde, manuel adımlar azaltılmış, standartlaşma sağlanmış ve operasyonel riskler minimize edilmiştir. Aynı zamanda İç Kontrol sistemi içerisinde yer alan bilgi sistemleri kontrolleri, risk değerlendirme sonuçları, uyum kontrolleri neticesinde tespit edilen süreçlerin gözden geçirilmesi, iyileştirilmesi, birimlerle paylaşılması, doğru uygulanması için kontrol mekanizmalarının kurulması çalışmaları yürütülmektedir. Bu doğrultuda, süreçlerin gözden geçirilmesi ile iş süreçlerine değer katacak ve güçlü kontrol yapısı sağlayan daha kaliteli çözümler oluşturmaya katkı sağlayacak çalışmalar gerçekleştirilmektedir.

Risk yönetim faaliyetleri Ray Sigorta A.Ş.' in mevcut fonksiyon ve süreçleriyle entegre edilmiş risk yönetim sistemi aracılığıyla, Şirket genelinde bütüncül bir yaklaşımla yürütülmekte ve koordine edilmektedir. Bu faaliyetler ile şirket genelinde risk kültürünün geliştirilmesi, sermaye yapısının korunması, etkin ve verimli sermaye yönetimi sağlanması, Şirket hedeflerine ulaşma sürecinde maruz kalınan risklerin doğru şekilde yönetilmesi yoluyla planlama ve karar alma süreçlerinin güçlendirilmesi ve faaliyetlerin katma değerinin artırılması amaçlanmaktadır.

Risk yönetimi faaliyetleri, Risk Yönetimi Birimi tarafından koordine edilmektedir.

Risk yönetimi kapsamında yürütülen temel faaliyetler aşağıda yer almaktadır:

- Risklerin tanımlanması, ölçülmesi, izlenmesi, kontrol edilmesi ve raporlanmasını kapsayan risk yönetim sisteminin tasarlanması ve uygulanması
- Risk yönetim stratejileri doğrultusunda risk yönetimi politikaları ve uygulama usullerinin belirlenmesi
- Risk yönetimi politika ve uygulama usullerinin izlenmesi ve bu çerçeveye uyum sağlanması
- Yeni ürünler, işlemler ve planlanan faaliyetler kapsamında; ilgili mevzuat, Şirket politikaları ve sigortacılık teamülleri çerçevesinde, suiistimal, itibar kaybı dâhil olmak üzere risklerin değerlendirmesine katkı sağlanması
- Risk ölçüm modellerinin tasarımı, seçimi, uygulamaya alınması ve gözden geçirmesi süreçlerine katılım sağlanması
- Kullanılan risk ölçüm modelleri kapsamında periyodik raporların üretilmesi ve analiz edilmesi
- Sayısallaştırılabilen risklerin belirlenen limitler dâhilinde izlenmesi ve limit kullanımının takip edilmesi
- Şirket'e özgü riskler ile finansal piyasalarda ortaya çıkabilecek potansiyel riskler ve kırılganlıkların ileriye dönük değerlendirilmesi amacıyla stres testi ve senaryo analizlerinin yürütülmesi
- Stres testi ve senaryo analiz sonuçlarının ilgili birimlerle paylaşılması ve acil durum planlarının oluşturulmasına girdi sağlanması
- Riskin izlenmesini ve zamanında önlem alınmasını destekleyen erken uyarı sistemlerinin kurulmasının ve işletilmesinin sağlanması
- Birim bazında belirlenen risk limitlerinin toplulaştırılarak Şirket genelinde izlenmesi
- Teşvik edici yapılar ile ödül düzenlemelerinden kaynaklı risklerin takip edilmesi.

Risk Yönetimine ilişkin faaliyet planlamalarında, Şirket'in yıllık hedeflerini destekleyici analizlerin gerçekleştirilmesi öncelik olarak belirlenmiştir. Ray Sigorta'nın risk yönetimi metodolojisinde süreç bazlı yaklaşım esas alınmakta olup nicel ve nitel riskleri, Şirket Risk Kontrol Matrisi ve risk envanteri kapsamında bütünleşmiş risk yönetim sistemi yapısı içerisinde bütüncül bir bakış açısıyla ele alınmaktadır.

Risk Yönetimi

Bu kapsamda, ilgili süreç sahiplerinin katılımıyla şirketin maruz kalabileceği tüm temel riskler değerlendirilmekte, mevcut kilit kontroller ve risk azaltıcı mekanizmalar gözden geçirilmekte, risk yoğunlaşmaları ve kontrol yapılarındaki zayıflıklar analiz edilmekte ve gerekli aksiyonlara ilişkin değerlendirmeler yapılmaktadır. Ayrıca şirketin risk profilinin farklı koşullar altında nasıl değişebileceğini değerlendirmek amacıyla senaryo ve stres testi analiz çalışmaları yapılmakta bu çalışmalardan elde edilen bulgular risklerin izlenilmesi ve yönetilmesine yönelik değerlendirmelere girdi sağlamaktadır. Risk değerlendirme sonuçları doğrultusunda ilgili iş akışları ve kontrol yapıları gözden geçirilmekte, elde edilen bulgular, geliştirilen öneriler ve risk profiline ilişkin değerlendirmeler süreç sahipleri ve Şirket yönetimiyle düzenli olarak paylaşılmaktadır.

Risk Türleri

Ray Sigorta, risk yönetim sürecinde kullandığı risk envanteri kapsamında ölçüm ve modellemelerde değerlendirilen riskleri ve risk yönetim fonksiyonunu oluşturan risk türlerini asgari olarak tanımlamıştır. Söz konusu risk türlerine aşağıda yer verilmiştir:

- Yazım riski
- Sigortacılık faaliyetleri dışındaki varlık ve yükümlülük yönetimi
- Yatırım riski (Sigorta poliçelerine bağlı olarak yapılan yatırımlar hariç olmak üzere)
- Likidite riski
- Yoğunlaşma riski
- Operasyonel ve idari riskler
- Yazılım ve bilgi güvenliği riski
- Karşı taraf ve üçüncü taraf riski
- Reasürans ve diğer risk azaltma teknikleri
- Uyum riski
- Stratejik risk
- İtibar riski

Şirket'in maruz kaldığı bu risklerin izlenmesi, değerlendirilmesi ve yönetilmesine yönelik risk yönetimi sistemi kapsamında kalitatif ve kantitatif yöntemler kullanılarak değerlendirme gerçekleştirilmektedir.

Aktüerya fonksiyonunun amacı; kuruluşun genel fiyatlama politikası, reasürans anlaşmalarının aktüeryal açıdan yeterliliği, kuruluş mali durumu, teknik karşılıkların güvenilirliği ile yeterliliği, sigortacılık faaliyetleri ile ilgili varlık ve yükümlülük riski yönetimi ve sigorta poliçelerine bağlı olarak yapılan yatırımlar için yatırım riski konularında bilgilendirici raporlar ve analizler hazırlamak suretiyle kuruluş üst yönetimine ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumuna takip ve yönetim için güvence sağlamaktır.

25 Kasım 2021 Tarih ve 31670 sayılı Resmi Gazetede yayınlanan Sigortacılık Ve Özel Emeklilik Sektörlerinde İç Sistemlere Dair Yönetmelik kapsamında tanımlanan aktüerya fonksiyonlarını yerine getirmek üzere idari ve fonksiyonel açıdan denetim komitesine bağlı aktüerya birimi 07.09.2022 tarihinde kurulmuştur. Şirket uygulamalarının takibini yapmak ve gerekli hallerde iyileştirici tedbirlerin alınmasını teminen üst yönetime ve ilgili birimlere düzenli raporlamalar yapmak, kurulan aktüerya fonksiyonunun temel görevidir. Aktüerya biriminin faaliyetlerini etkin bir şekilde yürütebilmesi için gerekli bilgi sistemleri alt yapısı kurulmuş ve bilgi işlem desteği sağlanmıştır.

Ray Sigorta Aktüerya birim yöneticisi, 15/8/2007 tarihli ve 26614 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Aktüerler Yönetmeliği gereğince aktüer unvanının kazanımı için aranan deneyim şartını haiz stajyer aktüer olmak üzere, 07.09.2022 tarihli yönetim kararı ile atanmıştır. Aktüerya birimi, 2025 yılında yöneticiye ek 1 aktüerya kıdemli uzmanı ile görev ve sorumluluklarını yerine getirmeye devam etmiştir.

Kapsamı ve gönderiliş biçimi Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından belirlenen aktüerya raporlarını, mali tabloları ve tarife teknik esaslarını onaylamaktan ve aktüerya fonksiyonuyla ilgili Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumuna yapılacak diğer raporlamalardan sorumlu olmak üzere Sorumlu Aktüer ataması yapılması zorunludur. Sorumlu aktüer denetim komitesine bağlı aktüerya biriminin parçasıdır ve aktüerya biriminin görevlerini yerine getirmesinde ve aktüerya fonksiyonunun icrasında birimle birlikte sorumludur.

Sorumlu aktüer ataması 31.10.2022 tarihli yönetim kurulu kararıyla dışarıdan hizmet alımı şeklinde yapılmıştır. Seçilen Sorumlu aktüer bildirimi 01.11.2022 Tarihinde 31.10.2022 başlangıcı ile Sigorta ve Gözetim Merkezi aracılığıyla yapılmıştır.

Ray Sigorta bünyesinde denetim komitesine bağlı aktüerya biriminin haricinde, kendisine bağlı icrai birim bulunan bir yöneticiye bağlı aktüerya departmanı da mevcuttur. Bu icrai birim stajyer aktüer yönetiminde, Sigortacılık Ve Özel Emeklilik Sektörlerinde İç Sistemlere Dair Yönetmelik’e uygun olacak şekilde faaliyet göstermektedir.

2025 yılı içerisinde Sigortacılık Ve Özel Emeklilik Sektörlerinde İç Sistemlere Dair Yönetmelik kapsamında belirtilen Denetim Komitesi ve Kurum raporlamalarına ilişkin sorumluluklar yerine getirilmiştir.

Suç Gelirlerinin Aklanması ve Terörün Finansmanının Önlenmesine Dair Mevzuata Uyum

T.C Hazine ve Maliye Bakanlığı Mali Suçları Araştırma Kurulu Başkanlığı, 11/10/2006 tarih ve 5549 sayılı “Suç Gelirlerinin Aklanmasının Önlenmesi Hakkında Kanun” ile kanunun uygulanması kapsamında yayımlanan “Suç Gelirlerinin Aklanması ve Terörün Finansmanının Önlenmesine Dair Tedbirler Hakkında Yönetmelik” hükümlerinin ve ilgili tebliğlerin uygulanmasını teminen, esaslar belirlemiştir.

Belirlenen bu esaslar doğrultusunda oluşturulan kurum politikamız, Şirket faaliyetleri ve uygulamalarımıza yön vermektedir. “Müşterini Tanı” ilkesi gereği, sigortalı, sigorta ettiren ve menfaat sahipleri bakımından kimlik tespit ile teyidi yükümlülüğü yerine getirilmektedir. Kimlik tespit yükümlülüğünün yerine getirilmesi kapsamında mevzuatta güncellenen işlem tutarı dikkate alınarak hasar ve üretim süreçleri ve kullanılan sistemler üzerinde gerekli limit güncellemeleri sağlanmıştır.

Şirketimiz nezdinde veya iş ortaklarımız aracılığıyla yapılan veya yapılmaya teşebbüs edilen işlemlere konu malvarlığının yasa dışı yollardan elde edildiğine veya yasa dışı amaçlarla kullanıldığına dair herhangi bir bilgi, şüphe veya şüpheyi gerektirecek bir hususun bulunması halinde söz konusu işlemler “şüpheli işlem” olarak değerlendirilerek belirlenen yazılı süreçlere uygun şekilde T.C Hazine ve Maliye Bakanlığı Mali Suçları Araştırma Kurulu Başkanlığı tarafından oluşturulan sistem üzerinden bildirimine konu edilmiştir.

Kurum Politikamız çerçevesinde Şirketimiz risk analizi, raporlama ile sonuçları değerlendirilebilir hale getirilmiştir. “Suç Gelirlerinin Aklanması ve Terörün Finansmanının Önlenmesine İlişkin Yükümlülüklere Uyum Programı” kapsamında e-learning içeriği personelimiz ile paylaşılmış, eğitim sürecine katılım tüm personelimiz nezdinde temin edilmiştir. Türkiye Sigorta Birliği’nin ilgili sirküleri çerçevesinde MASAK eğitimi acentelerimize belli tarihler arasında SEGEM platformu üzerinden online verilmiştir.

2025 yılı içerisinde iç süreçlerimizin ve sistemlerimizin mevzuat ile uyumu doğrultusunda gerekli çalışmalar yapılmıştır.

Destek Hizmeti Alınan Kuruluşlara İlişkin Bilgiler

Dış Hizmet Alımları

Şirketimiz, faaliyetlerinin etkin, verimli ve kesintisiz şekilde yürütülmesini teminen, Sigortacılık Destek Hizmetleri Hakkında Yönetmelik esaslarına ve şirket politika ve prosedürleri çerçevesine uygun olacak şekilde dış hizmet alımı gerçekleştirmektedir. Bu kapsamda; ağ-iletişim, arşiv hizmeti, asistans hizmeti, bakım onarım hizmeti, bilgi güvenliği hizmeti, bina hizmetleri, danışmanlık hizmeti, eğitim hizmeti, güvenlik hizmeti, müşteri hizmetleri yönetimi, poliçe kapsamında sunulan hizmetler, reklam / ilan hizmeti, santral bulut hizmetleri, seyahat sigortaları tpa hizmeti, sovtaj yönetimi hizmetleri, tedarik hizmeti, teknoloji ürünleri, uygulama lisans, veri tabanı yönetimi ve yazılım faaliyetlerine yönelik hizmetler için dış hizmet alımları gerçekleştirilmiştir. İç sistemler kapsamındaki birimler tarafından yürütülen faaliyetlerde herhangi bir dış hizmet alımı bulunmamaktadır.

Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Beyanı

Ray Sigorta A.Ş. Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne uyulması konusunda gerekli özeni göstermekte, II-17.1 sayılı Kurumsal Yönetim Tebliği'nde yer alan ve uyulması zorunlu olan ilkelerin tamamına uymaktadır. Zorunlu olmayan ilkelerin büyük bir kısmına uyum sağlayan Şirket, henüz hayata geçirilmeyen ilkelere de uyum konusunda çalışmalarına devam etmektedir.

Bu ilkeler şöyledir:

- a) **1.5 no'lu ilke - Azınlık Hakları:** Bu konuda Esas Sözleşme'de herhangi bir özel hüküm bulunmamaktadır.
- b) **3.2 no'lu ilke - Menfaat Sahiplerinin Şirket Yönetimine Katılmalarının Desteklenmesi:** Bu konuda Esas Sözleşme'de herhangi bir madde bulunmamaktadır.
- c) **4.2.8 no'lu ilke - Yönetim Kurulu üyelerinin görevleri sırasındaki kusurları için şirket sermayesinin %25'i oranında sigorta yaptırılması:** Bu hüküm uygulanmamaktadır.
- d) **4.3.9 no'lu ilke - Kadın üye kontenjanı: Şirket YK kadın üye oranı için %25 den az olmamak üzere bir hedef oran ve zaman belirler. Bu hedefe ulaşmak için politika oluşturur.** Şu an itibarıyla Yönetim Kurulu içinde bir kadın üye bulunmaktadır.
- e) **4.5.5 no'lu ilke - Bir Yönetim Kurulu üyesinin birden fazla komitede yer almamasına özen gösterilir.** Bağımsız üyeler haricinde özen gösterilmektedir.
- f) **4.6.5 no'lu ilke -Yönetim Kurulu üyelerine ve idari sorumluluğu bulunan yöneticilere verilen ücretler ile sağlanan diğer tüm menfaatler yıllık faaliyet raporu vasıtasıyla kamuya açıklanır. Kişi bazında açıklama yapılması esastır.** Kişi bazında açıklama yapılmamaktadır.

Uyulması zorunlu olmayan ilkeler bakımından, raporun ilerleyen bölümlerinde açıklama yapılmıştır. Zorunlu olmayan ve hayata geçirilmeyen ilkelerden dolayı bugüne kadar herhangi bir çıkar çatışması ortaya çıkmamıştır. Çıkar çatışmasının oluşmaması için Şirket içi düzenlemeler yapılmıştır.

Ray Sigorta tarafından 2025 yılı için hazırlanan Kurumsal Yönetim Uyum Raporu (URF) ve Kurumsal Yönetim Bilgi Formu'na (KYBF) aşağıda bulunan KAP ve Şirket internet adreslerinden ulaşılmaktadır.

KAP Link: <https://kap.org.tr/tr/sirket-bildirimleri/1063-ray-sigorta-a-s>

Şirket İnternet Sitesi: <https://www.raysigorta.com.tr/hakimizda/yatirimci-iliskileri>

Genel Kurul Toplantıları (2025 Yılı İçinde Gerçekleşen Olağan ve Olağanüstü Genel Kurul Toplantıları)

2024 Yılı Olağan Genel Kurul Toplantısı

Ray Sigorta A.Ş.'nin 2024 yılı Olağan Genel Kurul toplantısı 5 Mayıs 2025 Pazartesi günü, saat 10:30'da "Cumhuriyet Mahallesi, Haydar Aliyev Cad. No:28 Sarıyer/İstanbul" adresinde, İstanbul Valiliği, Ticaret İl Müdürlüğü tarafından görevlendirilen Bakanlık Temsilcisi Sayın Orhan KARABEY'in gözetiminde gerçekleştirilmiştir.

Toplantıda, Türk Ticaret Kanunu ve Sermaye Piyasası Kanunu hükümleri çerçevesinde olağan gündem maddeleri görüşülmüştür. Bu kapsamda;

- 2024 yılına ilişkin Şirket Faaliyet Raporu ve Finansal Tablolar onaylanmıştır.
- Yönetim Kurulu üyeleri, 2024 yılı faaliyet ve işlemlerinden dolayı ayrı ayrı ibra edilmiştir.
- Yönetim Kurulu'nun 2024 yılı net dönem kârına ilişkin teklifi müzakere edilmiştir. Yapılan oylama sonucunda;
 - a) Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketlerinin Kâr Dağıtımına İlişkin 2023/2 Sayılı Genelge'nin kar dağıtımı için getirdiği %135 Sermaye Yeterlilik Oranı sınırlaması çerçevesinde, şirketin 2024 yılı sonu itibarıyla %122,3 oranındaki Sermaye Yeterliliği dikkate alınarak kâr dağıtımı yapılmamasına,
 - b) Yapılan hesaplamalar sonucunda:
 - 110.599.405 TL'lik tutarın 1. Tertip Yedek Akçe olarak "Yasal Yedekler" hesabına aktarılmasına,
 - 2.101.388.689 TL tutarındaki dağıtılabılır net dönem kârının, şirketin mevcut özkaynak yapısının korunması amacıyla ortaklara dağıtılmamasına ve Geçmiş Yıllar Kârları hesabına aktarılmasına karar verilmiştir.
- Ana sözleşmenin 5, 12, 16, 31 ve 32. maddelerinde değişiklik yapılması toplantıya katılan pay sahiplerinin oybirliği ile kabul edilmiştir.
- Yönetim Kurulu üye sayısı ve üyelerinde birtakım değişiklikler meydana gelmiştir. Bu kapsamda Yönetim Kurulu üye sayısı on birden on beşe çıkarılmıştır. Şirketimizin Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapan Peter Dr. Thirring ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili olarak görev yapan Sayın Martin Dr. Iur. Simhandl görevlerinden istifa etmişlerdir. Görev süresi dolmakta olan Yönetim Kurulu üyelerinin görev süreleri uzatılmış ve yeni üyeler seçilmiştir. Geline aşamada Sayın M. Serhat Yücel, Sayın Andreas Haschka, Sayın Serkan Akman, Sayın Kemal Uzunaksu ve Sayın Barbara Hagen, Sermaye Piyasası Kurulu onayı alınarak 3 yıl süre ile Yönetim Kurulu Bağımsız Üyesi olarak görev yapmak üzere seçilmişlerdir. Söz konusu bağımsız üyeler haricinde, yeni dönemde yine 3 yıl görev yapmak üzere seçilen diğer Yönetim Kurulu üyeleri ise şunlardır: Sayın Gerhard Lahner, Sayın Koray Erdoğan, Sayın Johannes Martin Hartmann, Sayın Gerald Klemensich, Sayın Dr. Josef Aigner, Sayın Wolfgang Hesoun, Sayın Eyüp Kemal Daldal, Sayın Emre Yağcı, Sayın Petér Iván Zatykó ve Sayın Stefan Kastanek.
- Şirket'in 2025 yılı ara dönem ve yıllık finansal tabloları ile faaliyet raporunun Türk Ticaret Kanunu, Sigortacılık Mevzuatı, Sermaye Piyasası Mevzuatı ve ilgili diğer mevzuat hükümleri çerçevesinde denetimi için KPMG Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş.'nin bağımsız denetçi olarak seçilmesine karar verilmiştir.
- 2024 yılı içinde yardım ve bağışlar yapılmamıştır.
- 2025 yılı için Bağış ve Yardımlar konusunda üst limit 2.000.000 TL olarak belirlenmiştir.

Genel Kurul Toplantıları (2025 Yılı İçinde Gerçekleşen Olağan ve Olağanüstü Genel Kurul Toplantıları)

Dönem İçinde Yapılan Ana Sözleşme Değişiklikleri

Dönem içerisinde, Sermaye Piyasası Kurulu (SPK), Sigorta ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) ile T.C. Ticaret Bakanlığı'ndan gerekli izinler alındıktan sonra, Olağan Genel Kurul onayı ile Şirket Esas Sözleşmesi'nde değişiklik yapılmıştır.

Bu kapsamda;

- **5. madde** ("Şirketin Merkezi"),
- **12. madde** ("Toplantılarda T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Temsilcisinin Bulunması"),
- **16. madde** ("Yönetim Kurulu"),
- **31. madde** ("Esas Sözleşme Değişikliği"),
- **32. madde** ("Hesap Dönemi ve Yıllık Finansal Tablolar") üzerinde değişiklik gerçekleştirilmiştir.

Yapılan değişikliklerden;

- 5, 12, 31 ve 32. maddelerdeki revizyonlar, ilgili madde metinlerinin mevzuat uyumu kapsamında güncellenmesini amaçlamaktadır.
- 16. maddede yapılan değişiklik ise Yönetim Kurulu üye sayısı için öngörülen üst sınırın kaldırılmasına ilişkindir. İlgili değişiklikler, Olağan Genel Kurul'da pay sahiplerince kabul edilmiştir.

Şirketimizin Ana Sözleşmesinin güncel hali Internet Sitemizde Hakkımızda/Yatırımcı İlişkileri bölümünde bulunmaktadır.

Ray Sigorta Kâr Dağıtım Politikası'na ilişkin esaslar aşağıda sunulmaktadır:

- (1) Şirketimizin kâr dağıtım uygulamaları Türk Ticaret Kanunu, Sermaye Piyasası Mevzuatı ve Vergi Mevzuatının ilgili hükümleri ile Şirket Esas Sözleşmesi'nde yer alan kâr dağıtımına ilişkin düzenlemelere tabidir.
- (2) Net dönem kârından, varsa, geçmiş yıllar zararlarının (i) paylara ilişkin primler dahil genel Kanuni yedek akçenin, (ii) sermaye hariç özkaynak kalemlerinin enflasyon muhasebesine göre düzeltilmesinden kaynaklanan tutarların ve (iii) geçmiş yıllar kârlarının toplamını aşan kısmı düşürülmediği takdirde kâr payı dağıtımını yapılamaz.
- (3) Şirketimizin kâr payı dağıtması esastır. Ancak, Genel Kurul'a sunulacak kâr payı dağıtım teklifi Şirketimizin finansal pozisyonu, nakit durumu, yatırım stratejileri, finansman ihtiyaçları, net dağıtılabilir dönem kârının tutarı, genel ekonomik şartlar ve kâr dağıtımını etkileyen yasal düzenlemeler dikkate alınarak belirlenir. Kâr payı dağıtımını yapılmasının teklif edilmediği hallerde, bu durumun gerekçesi Genel Kurul'da ortakların bilgisine sunulur. Kâr payı dağıtımını yapılmasının teklif edildiği hallerde, dağıtılması teklif edilen kâr payı tutarı net dağıtılabilir dönem kârının %20'sinden az olamaz.
- (4) Kâr payı dağıtımını tamamen nakit olarak, tamamen bedelsiz hisse şeklinde veya kısmen nakit olarak kısmen bedelsiz hisse şeklinde yapılabilir. Kâr payının nakit olarak dağıtılmasına karar verildiği hallerde kâr payı, Sermaye Piyasası Mevzuatı'nda yer alan düzenlemeler çerçevesinde, taksitle ödenebilecektir.
- (5) Kâr payı dağıtım tarihleri Genel Kurul tarafından en geç dağıtım kararı verilen yılın Haziran ayı sonunda dağıtımına başlanacak şekilde belirlenir.
- (6) Şirketimizin Esas Sözleşmesi'nde kâr payı avansı dağıtılmasını öngören bir düzenleme bulunmaması sebebiyle kâr payı avansı dağıtımını yapılmayacaktır.

İşbu Kâr Dağıtım Politikası, Genel Kurul onayı ile yürürlüğe girer. Kâr Dağıtım Politikası'nda daha sonra yapılacak değişiklikler Genel Kurul'un onayına tabidir.

"Kâr Dağıtım Politikası" 31 Mart 2014 tarihinde yapılan Olağan Genel Kurul'da onaylanmıştır.

Ray Sigorta Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı: Ray Sigorta Anonim Şirketi
Ticaret Sicil Numarası: 297257-0
Mersis No: 0734 - 0039 - 7980 - 0033
Elektronik Posta Adresi: info@raysigorta.com.tr
Web Adresi: www.raysigorta.com.tr
Kayıtlı Elektronik Posta Adresi (KEP):
raysigorta@hs03.kep.tr

Ray Sigorta A.Ş. Genel Müdürlük

Adres: Cumhuriyet Mahallesi, Haydar Aliyev
Caddesi, No: 28, 34457 Sarıyer/İstanbul / Türkiye
Telefon: 0 212 363 25 00
Faks: 0 212 299 48 49

Bölge Müdürlükleri

İstanbul Anadolu Bölge Müdürlüğü

Merdivenköy Mah. Yumurtacı Abdibey Cad.
Nur Sok. No: 1, A Blok
Kat: 10, Ofis No: 94, İç Kapı No: 1004, 34732
Kadıköy/İstanbul
Tel: 0 216 411 16 06
Faks: 0 216 411 16 19

İstanbul Anadolu-2 Bölge Müdürlüğü

Merdivenköy Mah. Yumurtacı Abdibey Cad.
Nur Sok. No: 1, A Blok
Kat: 10, Ofis No: 95, İç Kapı No: 1005, 34732
Kadıköy/İstanbul
Tel: 0 216 411 16 06
Faks: 0 216 411 16 19

İstanbul Avrupa Bölge Müdürlüğü

Cumhuriyet Mah. Haydar Aliyev Cad. No: 28/1,
34457 Sarıyer/İstanbul
Tel: 0 212 465 40 45
Faks: 0 212 465 04 75

Batı İstanbul ve Trakya Bölge Müdürlüğü

Cumhuriyet Mah. Haydar Aliyev Cad. No: 28/1,
34457 Sarıyer/İstanbul
Tel: 0 212 363 25 00

Ankara (İç, Anadolu) Bölge Müdürlüğü

Beştepe Mah. Yaşam Cad. Adalet Sok.
Neorama İş Merkezi, No: 13/A
Kat: 4, D: 11-12-14-15-16, 06510
Söğütözü-Yenimahalle/Ankara
Tel: 0 312 428 50 00
Faks: 0 312 428 50 49

İzmir (Ege) Bölge Müdürlüğü

Adalet Mah. Manas Bulvarı, Folkart Towers A Kule,
No: 47/B
Kat: 36, D: 3604, 35530 Bayraklı/İzmir
Tel: 0 232 483 72 46
Faks: 0 232 489 86 05

Bursa (Marmara) Bölge Müdürlüğü

Odunluk Mahallesi, Liman Caddesi, Efe Tower Sitesi
B Blok, No: 11 b, İç Kapı No: 22,
16265 Nilüfer/Bursa
Tel: 0 224 211 28 27
Faks: 0 224 211 28 37

Adana (Güneydoğu Anadolu) Bölge Müdürlüğü

Cemalpaşa Mah. Atatürk Cad. Sapmaz İş Merkezi,
No: 48, K: 4, D: 10-11,
01120 Seyhan/Adana
Tel: 0 322 457 06 83
Faks: 0 322 454 77 61

Antalya (Akdeniz) Bölge Müdürlüğü

Deniz Mah. Konyaaltı Cad. Antmarin İş Merkezi,
No: 24, Kat: 6
07050 Muratpaşa/Antalya
Tel: 0 242 247 20 25
Faks: 0 242 247 39 59

Samsun (Karadeniz) Bölge Müdürlüğü

Kuzey Yıldızı Mah. 100. Yıl Bulvarı Bul. No: 38
Baran Plaza İç Kapı No:37 55080 Canik/Samsun
Tel: 0 362 228 90 66

Raporlama danışmanlığı, editörlük,
tasarım ve uygulama

TAYBURN®

T: +90 212 227 0436
www.tayburnkurumsal.com
Brands & Reputations.

www.raysigorta.com.tr