SEKTÖREL PAZAR ARAŞTIRMASI

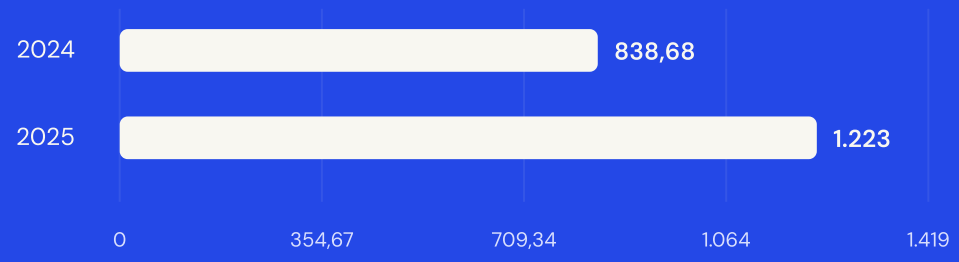
EKİM 2026 SAYISI

Sigorta brokerleri

Pazarın görünümü, potansiyel müşteriler ve yeni iş fırsatları.
Türkiye ve dış pazar.

Türkiye: toplam prim üretimi

Nominal milyar TL / sabit rapor sürümü



1,223 trilyon ₺

Toplam prim üretimi
Türkiye / 2025 / nominal, yuvarlanmış · S01

KAMUYA AÇIK KAYNAKLAR / SEKTÖREL RAPOR SERİSİ

Pazarı anlamak, uygun müşteri gruplarını seçmek ve ilk görüşmeye hazırlanmak için kısa bir rehber. Rakamların dönemi ve kapsamı ilgili sayfalarda açıklanır.

29 EKİM 2026
Türkiye ve dış pazar

01 / YÖNETİCİ ÖZETİ

Pazarı anlayın.
Müşterinizi seçin.

Sigorta brokerliği için müşteri araştırması, işletmenin faaliyetini anlamakla başlar. Faaliyet bilgisi görüşmeye hazırlanmayı sağlar; firmanın mevcut teminatını veya yenileme tarihini göstermez.

1,223 trilyon ₺
Toplam prim üretimi
Türkiye / 2025 / nominal, yuvarlanmış [S01]

1,044 trilyon ₺
Hayat dışı prim
Türkiye / 2025 / nominal, yuvarlanmış [S01]

+%45,8
Nominal prim büyümesi
Türkiye / 2025 / reel büyüme değil [S01]

01 Ne sunabilirsiniz?

Yetkinliğiniz kapsamındaki işletmelerle risklerini ve sigorta hizmetinden beklentilerini görüşebilirsiniz.

02 Nereden başlayabilirsiniz?

İyi tanıdığınız bir işletme türü seçin.

03 İlk görüşmede ne sormalısınız?

Mevcut poliçeleri ve beklentileri müşterinin paylaştığı bilgiler üzerinden değerlendirin.

Rapor hakkında

Pazar
Türkiye ve dış pazar

Veri dönemleri
Her göstergenin yanında belirtilmiştir.

Amaç
Pazarı anlamak ve hizmetinize uygun müşteri grubunu seçmek.

Bir sonraki adımınız

Rapordaki müşteri gruplarından birini seçin. Bu gruba ne sunabileceğinizi ve ilk görüşmede neyi öğrenmek istediğinizi yazın.

02 / PAZAR GÖSTERGELERİ

Rakamlar ne anlatıyor?

Prim üretimindeki artış, sigorta faaliyetinin parasal ölçeğini gösteriyor. Brokerin müşteri araştırmasında ise işletmenin faaliyeti ve hizmet uyumu daha doğrudan bir başlangıçtır.

Toplam prim üretimi

Türkiye / 2025 / nominal, yuvarlanmış [S01]

1,223 trilyon ₺

Hayat dışı prim

Türkiye / 2025 / nominal, yuvarlanmış [S01]

1,044 trilyon ₺

Nominal prim büyümesi

Türkiye / 2025 / reel büyüme değil [S01]

+%45,8

Bu rakamlar neyi kapsıyor?

Tutarlar TL cinsinden ve fiyat etkisinden arındırılmamıştır; artış reel büyüme değildir. Prim üretimi broker geliri değildir. Veriler Mayıs 2026 raporundaki sürümdür; sonraki düzeltmeler farklı olabilir.

Dış müşterileri de değerlendirin

3,50 trilyon $ · ABD doğrudan prim üretimi

2024 / yuvarlanmış [S02]

Türkiye'deki yabancı şirketler ve ihracatçıların iş riskleri ayrı müşteri gruplarıdır. Sınır ötesi yerleştirme veya teminat sunumu için yetki ve hizmet kapsamını doğrulayın.

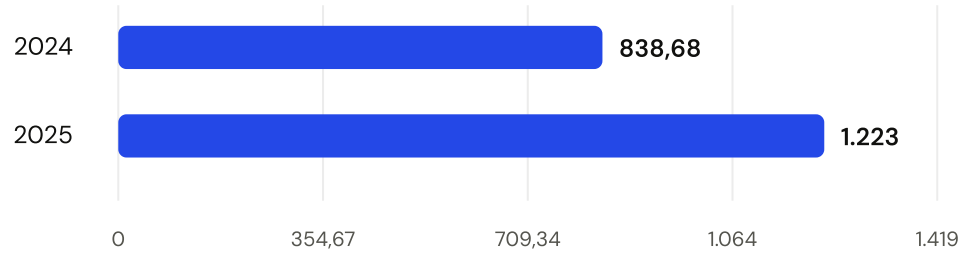
03 / GRAFİKLER VE PAZARA ERİŞİM

Pazarı karşılaştırın.
Başlangıç noktanızı seçin.

Grafik, yayımlanmış verileri bir arada gösteriyor. Altındaki iki öneri ise bu bilgiyi daha dar bir müşteri araştırmasına dönüştürmenize yardımcı oluyor.

Türkiye: toplam prim üretimi

Nominal milyar TL / sabit rapor sürümü



Şekil 01 · Kaynak: [S01]

01 / İLK MÜŞTERİ GRUBU

Belirli bir işle başlayın

İyi tanıdığınız bir işletme türü seçin. Örneğin taşıma yapan firmalarla üretim tesislerini ayrı gruplarda araştırın.

02 / DIŞ PAZAR BAĞLANTISI

Dış müşterileri de değerlendirin

Türkiye'deki yabancı şirketler ve ihracatçıların iş riskleri ayrı müşteri gruplarıdır. Sınır ötesi yerleştirme veya teminat sunumu için yetki ve hizmet kapsamını doğrulayın.

Tutarlar TL cinsinden ve fiyat etkisinden arındırılmamıştır; artış reel büyüme değildir. Prim üretimi broker geliri değildir. Veriler Mayıs 2026 raporundaki sürümdür; sonraki düzeltmeler farklı olabilir.

04 / POTANSİYEL MÜŞTERİ GRUPLARI

Kimlerle görüşebilirsiniz?

Aşağıdaki dört grup farklı başlangıç seçenekleri sunuyor. Deneyiminize uyan birini seçin; önerilen görüşme konusuyla firmanın ihtiyacını anlamaya çalışın.

PROFİL 01
Olası müşteri

Üreticiler

Ne konuşabilirsiniz?
Üreticilerle tesislerini ve faaliyetlerini anlamaya yönelik bir görüşme yapın.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Finans, risk veya yetkili sigorta sorumlusu

PROFİL 02
Olası müşteri

Lojistik firmaları

Ne konuşabilirsiniz?
Lojistik işletmeleriyle taşıma türlerini, sorumluluklarını ve çalıştıkları bölgeleri konuşun.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Finans, risk veya yetkili sigorta sorumlusu

PROFİL 03
Olası müşteri

Profesyonel hizmet firmaları

Ne konuşabilirsiniz?
Profesyonel hizmet firmalarıyla sundukları hizmetin kapsamını ve müşteri ilişkilerini öğrenin.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Finans, risk veya yetkili sigorta sorumlusu

PROFİL 04
Olası müşteri

Çok tesisli işverenler

Ne konuşabilirsiniz?
Çok lokasyonlu işletmelerle farklı tesislerin nasıl yönetildiğini görüşün.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Finans, risk veya yetkili sigorta sorumlusu

Bunlar önerilen müşteri gruplarıdır. Teklif hazırlamadan önce firmanın güncel ihtiyacını ve doğru görüşme kişisini öğrenin.

05 / SEKTÖREL FIRSATLAR

Bilgiyi görüşmeye dönüştürün.

Bu üç yaklaşım, görüşmeyi somut bir iş etrafında başlatmanıza yardımcı olur. Teklif vermeye karar vermeden önce müşterinin neye ihtiyacı olduğunu öğrenin.

01

Başlangıç noktanızı seçin

İyi tanıdığınız bir işletme türü seçin. Örneğin taşıma yapan firmalarla üretim tesislerini ayrı gruplarda araştırın.

Sonraki adım

Uygun firmalardan küçük bir grup seçin.

02

İşi birlikte netleştirin

Mevcut poliçeleri ve beklentileri müşterinin paylaştığı bilgiler üzerinden değerlendirin. Teklif sürecini, yetkiyi ve gereken belgeleri görüşmede netleştirin.

Sonraki adım

Üzerinde anlaştığınız ihtiyaçları yazın.

03

Dış pazarı araştırın

Türkiye'deki yabancı şirketler ve ihracatçıların iş riskleri ayrı müşteri gruplarıdır. Sınır ötesi yerleştirme veya teminat sunumu için yetki ve hizmet kapsamını doğrulayın.

Sonraki adım

İşi nasıl sunacağınızı planlayın.

ANIVO / ÖRNEK İŞ AKIŞI

Araştırmadan ilk görüşmeye.

1. **Aramayı tarif edin.** Anivo'ya hizmetinizi, hedef müşteri grubunu ve pazarı yazın.
2. **Planı inceleyin.** Araştırma başlamadan önce önerilen yaklaşımı kontrol edin.
3. **Firmaları değerlendirin.** Firma bilgilerini inceleyin. Uygun firmaları seçim notlarınızla CRM'e kaydedin.
4. **Tanıtımı hazırlayın.** E-posta taslağını göndermeden önce okuyun. Yanıtları ve sonraki adımı firma kaydından takip edin.

Tanıtımı firmaya göre yazın

İlk mesajda neden bu firmayla iletişim kurduğunuzu ve hangi işine destek olabileceğinizi açıklayın. Karşı tarafın yanıtlayabileceği tek, açık bir soruyla görüşmeyi başlatın.

06 / KAYNAKLAR VE NOTLAR

Verilerin kaynaklarına ulaşın.

Özgün yayınlara aşağıdaki bağlantılardan ulaşabilirsiniz. Her rakamın yanında yazan dönem, bu raporun yayımlanma tarihinden daha eski olabilir.

S01 Sektör raporu: Aralık 2025 prim üretimi tablosu
Türkiye Sigorta / TSB · May 2026 edition
s3.eu-central-1.amazonaws.com ↗

S02 Top 10 Countries by Life and Nonlife Direct Premiums Written, 2024
Insurance Information Institute / Swiss Re Institute · 2025 / 2024 data
www-legacy.iii.org ↗

Bu raporu nasıl hazırladık?

Pazarın genel durumunu açıklayan yayımlanmış göstergeleri seçtik. Müşteri grupları ve önerilen yaklaşımlar, Anivo'nun bu bilgilerden hareketle hazırladığı pratik önerilerdir.

Rakamları kullanırken

Bir rakamı paylaşırken dönemini ve coğrafyasını da belirtin. Geniş sektör verileri her uzmanlık alanını ayrı ölçmez. Kaynaklar güncellendiğinde değerler değişebilir.

Bir grup seçin. İlk görüşmeyi başlatın.

Müşteri profillerinden yönetebileceğiniz bir başlangıç grubu seçin. Firmanın ihtiyacını öğrenin; ardından hizmetinizin bu işe uyup uymadığını değerlendirin.

İlgili sektör iş akışı · anivoapp.com/tr/for/insurance-brokers/

Kaynak erişimi: 29 Ekim 2026 · EKİM 2026 SAYISI