

TES'E OLUMSUZ ALGI YARATMA RİSK ENVANTERİNE EKLENDİ

BES'in 2024 yılı Risk Envanteri yayınlandı. Risk envanterine bu yıl, önceki yıllarda tanımlanmış olan risklere ek olarak "kısmen ödeme uygulamasının katılımcı nezdinde beklenen ilgiyi yaratmaması", "Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi karşıtı grupların sosyal medya ve basın yoluyla olumsuz algı yaratması" riskleri eklenirken, finansman ihtiyaçları nedeniyle sözleşmelerini sonlandıran katılımcılar için BES birikimlerinin banka lehine teminat gösterilmesinin alternatif bir çözüm olarak sunulabilmesi ise bir fırsat olarak envanterde yerini aldı. ›S.29

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

OCAK 2025 YIL: 40 / SAYI: 554 AYDA BİR YAYINLANIR



İklim krizine karşı dirençli bir gelecek için sigorta güvencesi

›S.10-17

SEKTÖR DAYANIKLILIĞIN OLUŞTURULMASINDA YÖN GÖSTERİCİ BİR ROLDE

Sigorta sektörünün iklim değişikliği ile mücadeledeki rolünü inceleyen PwC'nin "İklim Riski ve Sigorta" başlıklı raporunda, sigortanın yalnızca bir risk aracı değil, dönüşüm gücü olduğu belirtiliyor. Raporda ayrıca, sigortacıların iklim değişikliği ile mücadelede yön gösterici bir rol üstlenebileceğine dikkat çekiliyor. ›S.11

COP29'UN ANA GÜNDEM MADDESİ: İKLİM FİNANSMANI

COP29, küresel iklim değişikliğiyle mücadelede öncelikli konulardan biri olarak iklim finansmanını ön plana aldı. Zirvede, 2035 yılına kadar yıllık 1,3 trilyon dolarlık yeni bir finansman hedefi belirlenerek, gelişmekte olan ülkelerin iklim değişikliğiyle mücadele için daha fazla destek alması amaçlandı. ›S.12

KASIRGA VE TAYFUN HASARLARI 10 YILLIK ORTALAMAYI AŞTI

2024 tropikal siklon sezonunun etkilerini değerlendiren reasürüns devi Münih Re, 2024 yılı boyunca meydana gelen kasırga ve tayfunların neden olduğu toplam ve sigortalı kayıpların, son 10 yılın ortalamalarını geride bırakarak rekor seviyeye ulaştığını açıkladı. ›S.13

SİGORTALI KAYIPLAR 100 MİLYAR DOLARI AŞTI

Swiss Re'nin açıklamasına göre, kasırgalar, şiddetli fırtınalar ve sellerin etkisiyle sigortalı kayıplar 2024 yılında art arda 5'inci kez 100 milyar doları aştı. Bu kayıpların büyük bir kısmı, ABD'de meydana gelen kasırgalar ve şiddetli fırtınalar gibi büyük çaplı afetlerden kaynaklandı. ›S.14



SAĞLIK MALİYETLERİYLE BÜYÜYOR

Beklenmedik hastalıklar ve kazalar karşısında bireylerin finansal yükünü hafifleten sağlık sigortaları, hem kişileri hem de ailelerini olası sağlık giderlerine karşı güvence altına alıyor. Ancak artan sağlık harcamaları, yüksek enflasyon, dövizdeki dalgalanmalar nedeniyle sağlık sigortaları artan maliyetleri ile büyümekte. ›S.20

DİJİTAL EKOSİSTEMLER MÜŞTERİYLE ETKİLEŞİMDE YENİ YOLLAR SUNUYOR



Cenevre Derneği'nin yayımladığı 'Sigorta Sektöründe Dijital Platform Ekosistemleri' başlıklı raporda, sigorta sektöründe dijital platform ekosistemlerinin önemi ve dönüşüm etkisi ele alınıyor. Raporda, sigorta sektöründe dijital platform ekosistemlerinin, müşteriyle etkileşim kurmanın yeni yollarını sunarak sektörde dönüşüm yarattığı ifade ediliyor. ›S.26



SİGORTACI GAZETESİ UYGULAMASI ÜCRETSİZ

Sigortacı Gazetesi'nin yeni sayılarına ve 10 yıllık arşivine ister bilgisayarınızdan ister tabletinizden veya telefonunuza yükleyeceğiniz uygulamamızdan ulaşabilirsiniz. ›S.24

APP STORE GOOGLE PLAY

'PAYLAŞIM EKONOMİSİ SEKTÖRE YENİ FIRSATLAR SUNUYOR'



Paylaşım ekonomisinin sigorta sektöründe yeni zorluklar yaratırken, aynı zamanda yenilikçi çözümler geliştirmek için fırsatlar sunduğunu belirten Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, doğru veri toplama ve analiz yöntemleriyle bu sürecin, sektör için faydalı bir dönüşüm yaratabileceğini ifade etti. ›S.7

YAPAY ZEKÂDAN FAYDALANMAK İÇİN STRATEJİK YAKLAŞILMALI

Son yıllarda yapay zekâ (AI) teknolojisinin hızla gelişmesiyle birlikte dönüşüm sürecinden geçen sektörde sigorta şirketlerinin, yapay zekânın dönüştürücü potansiyelinden tam anlamıyla faydalanmak için stratejik bir yaklaşım benimsemeleri gerekiyor. ›S.18





TOYOTA GR SUPRA A90 FİNAL EDITION 570 NM TORK

Toyota GR Supra A90 Final Edition, gücünü 3.0 litrelik turbo destekli bir altı silindirli motordan alıyor. Bu motor 429 beygir güç ile 570 Nm tork üretiyor. ›S.32



BİR KOLEKSİYONER HİKÂYESİ

Sergi, Taviloğlu Koleksiyonu'nun 52 yıllık serüvenini İstanbul'un 7 önemli kültür mekânında 30 Mart 2025 tarihine kadar sanatseverlerle buluşturacak. ›S.35

Evinizin değerini bilen konut sigortası için buRAYa!

Ray Sigorta'nın Evime Değer Konut Sigortası ile
hem evinizi hem ailenizi hem de patili dostlarınızı
tam ihtiyacınıza yönelik üç farklı paket ile
güvence altına alın, **evinize değer katın.**

EVİME EKSTRA DEĞER

AİLEME DEĞER

PATİLİ DOSTUMA DEĞER

#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



AXA Türkiye'nin ana sponsorluğunda, "Spor Yılının Hikâyesi" temasıyla 5-6 Aralık tarihlerinde 42 Venue, Maslak'ta düzenlenen Brand & Sport Summit 2024 kapsamında, AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, "Sürdürülebilir Değerler Ortaklığı: AXA Sigorta Kupa Voley" oturumunda konuşmacı olarak yer aldı. Sportstv yorumcusu Savaş Eskigülek'in moderatörlük yaptığı oturuma Türkiye Voleybol Federasyonu Başkanı Mehmet Akif Üstündağ da katılım sağladı. Ölken ve Üstündağ, Türk voleybolunun gelişimi ve sürdürülebilir değer yaratma konusundaki deneyimlerini paylaştı.

Brand & Sport Summit 2024 "Sürdürülebilir Değer Ortaklığı: AXA Sigorta Kupa Voley" oturumunu QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.

Axa Sigorta Brand&Sport Summit'te Kupa Voley'in hikâyesini anlattı

AXA Türkiye, "İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak" amacıyla Türk sporunu destekleyerek sürdürülebilirliğine katkıda bulunmaya devam ediyor. Marka ve spor dünyasının profesyonellerini bir araya getiren, ilham verici oturumlara ev sahipliği yapan Brand & Sport Summit 2024'te AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken ve Türkiye Voleybol Federasyonu Başkanı Mehmet Akif Üstündağ, "Sürdürülebilir Değer Ortaklığı: AXA Sigorta Kupa Voley" oturumunda konuşmacı olarak yer alarak görüşlerini paylaştı.

'VOLEYBOLSEVERLER İLE BULUŞMAYA DEVAM'

AXA Türkiye'nin sürdürülebilirlik bakış açısını dile getirerek 2018 yılından bugüne kadar sürdürülebilir değer ortaklığının en güzel örneklerinden biri olan AXA Sigorta Kupa Voley serüvenine dair açıklamalarda bulunan AXA Türkiye CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ölken, sürdürülebilir başarı için tarafların aynı vizyon ve değerlere sahip olması gerektiğinin altını çizdi. Ölken, AXA Sigorta Kupa Voley'in sürdürülebilir değer ortaklığının en güzel örneklerinden biri olduğundan bahsederek, "Voleybol sevgisi ve Türk voleybolu na katkı sağlama isteği, değerler ortaklığının temelini oluşturuyor. Bu sevgiyi büyütmek ve genç sporcularımıza ilham vermek için AXA Sigorta Kupa Voley ile ülkemizin dört bir yanında voleybolseverler ile buluşmaya devam edeceğiz" dedi. Türkiye Voleybol Federasyonu Başkanı Mehmet Akif Üstündağ ise AXA Sigorta Kupa Voley'in her yıl bir üst seviyeye taşındığını belirterek, bu değerli ortaklığın Türk voleybolu na önemli katkılar sağladığını vurguladı. Üstündağ, sözlerine şöyle devam etti: "AXA Sigorta Kupa Voley finalleri organizasyonunu 10 bin seyircili kapasitenin altında olan bir salonda oynatmayı düşünmüyoruz. Artık Uluslararası Voleybol Federasyonu'nu da temsil ettiğimiz için bir şansımız var."



Gelecek Fakültesi'nin AXA Türkiye Genel Müdürlüğü'nde gerçekleştirilen lansmandan görüntülerin yer aldığı videoyu QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.

Gelecek Fakültesi'nin yeni dönem eğitimleri başladı

AXA Türkiye'nin, 2019 yılında başlattığı "Gelecek Fakültesi" çatısı altındaki "Gelecek Sensin" ve "Yükselen Yıldızlar" eğitim programlarına gelişen teknoloji ve ihtiyaçlardan yola çıkarak artık "yapay zekâ, dijitalleşme, teknoloji, inovasyon" alanındaki eğitimler de eklendi. Türk sigorta sektöründe bir markanın tescil ettirdiği ilk fakülte olan Gelecek Fakültesi'ndeki programlara yoğun ilgi olduğunun altını çizen AXA Türkiye Satış, Kurumsal İletişim ve Sağlık Başkanı Sanem Çıngay Buçukoğlu, katılımcılarla bir araya geldiği lansmanda şu açıklamalarda bulundu: "Gelecek Sensin ve Yükselen Yıldızlar isimli 2 farklı program ile yürüttüğümüz eğitimlerimizin içeriğini gelişen koşullar ve ihtiyaçlar çerçevesinde her yıl değiştiriyor, geliştiriyoruz. Bu yıl teknoloji ve yapay zekâ odaklı eklemeler yaptığımız programımızın eğitim sürecinin yeni nesil sigortacılarımıza büyük katkı sağlayacağına inanıyoruz."

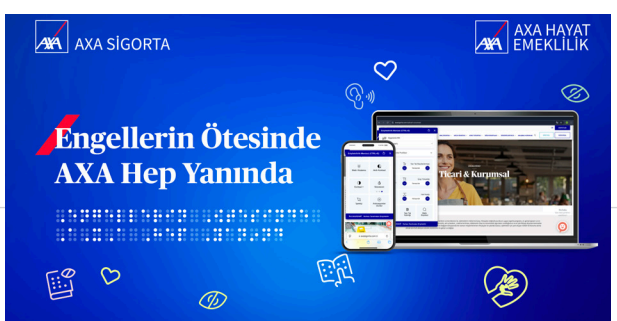
'EĞİTİMLERİMİZİ HER YIL GÜNCELLİYORUZ'

AXA Türkiye'nin Genel Müdürlüğünde düzenlenen yeni dönem lansman etkinliğinde, AXA Yetkinlik Akademisi (AYA) ile ilgili açıklamalarda bulunan AXA Türkiye İnsan Kaynakları Başkanı Zeynep Ergenç ise Gelecek Fakültesi'nde gerçekleştirdikleri eğitimlerin her yıl gelişen teknoloji ve değişen trendler doğrultusunda güncellendiğini ifade etti.

AXA Türkiye engelsiz web sitelerini kullanıma açtı

AXA Türkiye, dijital platformlarında engelli bireylerin yaşamlarını kolaylaştırmayı ve toplumsal eşitliği artırmayı hedefliyor. Şirket, 3 Aralık Dünya Engelliler Günü'nde engelsiz web sitesini kullanıcıların deneyimine sundu. Türkiye'de 13 milyonun üzerinde engelli birey bulunurken, AXA Türkiye bu projeyle, dijital dünyanın herkes için erişilebilir olmasına katkı sağlıyor. Şirket, yaptığı geliştirmeler ile ekran okuyucudan işaret dili desteğine kadar birçok iyileştirme ile kapsayıcılığını artırmayı hedefliyor.

AXA Türkiye, AXA Sigorta ve AXA Hayat Emeklilik web sitelerinde yaptığı düzenleme ile web sitelerinde engelli bireylerin daha erişebilir bir kullanıcı deneyimi yaşamasına yardımcı oluyor.





AXA Türkiye AXA International Markets CEO'larını ağırladı

Bu yıl ilk kez düzenlenen AXA International Markets CEO Circle, AXA Türkiye ev sahipliğinde İstanbul'da gerçekleşti. 2024 yılı ülke performanslarının değerlendirildiği ve 2025 yılı perspektiflerinin paylaşıldığı toplantıda sosyal sorumluluk etkinlikleri yer aldı. Türkiye'nin AXA Grup içinde bağlı bulunduğu IMA (International Markets) ülkeleri içinde en gelişmiş pazar olarak öne çıkması, etkinlik boyunca büyük bir ilgi gördü. AXA Türkiye olarak sigorta sektöründe farklı alanlarda farklı zorluklarla mücadele ettiklerine ancak hepsinden çıkarılacak bir öğreti olduğuna dikkat çeken AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, gerçekleşen organizasyonla ilgili şunları söyledi: "AXA Türkiye olarak, bu yıl ilkini gerçekleştirdiğimiz AXA IMA CEO Circle organizasyonuna ev sahipliği yapmaktan gurur duyuyoruz. Bu buluşma, Türkiye'nin yalnızca büyüyen ekonomilerde değil, aynı zamanda belli başlı konularda çözümlerle de küresel ölçekte bir etki yarattığını gösteriyor. Tecrübe ve birikimlerimizi paylaşarak AXA Grubu'nun IMA bölgesinde daha da güçleneceğine olan inancımız tam."

Doğa Sigorta'dan sektörde bir ilk:

Duvar Tipi Şarj Ünitesi Sigortası

Doğa Sigorta'nın müşterilerinin değişen ihtiyaç ve beklentileri üzerinde yaptığı araştırma ve geliştirmelerin sonucunda teknolojik imkanları kullanarak hizmete sunduğu Duvar Tipi Şarj Ünitesi Sigortası, sektörde ilk olma özelliğine sahip.

Duvar Tipi Şarj Ünitesi Sigortası, Doğa Sigorta'nın müşterilerinin değişen ihtiyaç ve beklentileri üzerinde yaptığı araştırma ve geliştirmelerin sonucunda teknolojik imkanları kullanarak hizmete sunduğu yeni bir ürün. Teknolojiye verilen önem ve çevresel sürdürülebilirlik anlayışıyla, elektrikli araçlar için özel sigorta poliçesi üretimini ilk hizmete sunan markalardan olan Doğa Sigorta, 2023 yılında da Türkiye'nin ilk yerli ve milli otomobili, asıl tanımıyla akıllı mobilite cihazı Togg ile iş birliğine imza atmıştı.

Doğa Sigorta'nın Duvar Tipi Şarj Ünitesi Sigortası, iki farklı açıdan ön plana çıkmakta. Sektörde ilk olma özelliğine sahip olan bu sigorta tüm Doğa Sigorta kanallarında müşterilerin hizmetine sunulmakta. Aynı zamanda da Togg ile Doğa Sigorta'nın özel iş birliği kapsamında, Togg' un Trumore Uygulaması üzerinden de kullanıcılar ile buluşan bir ürün olma özelliği taşımakta.

Ürün, genel sigortacılık bakış açısıyla; hırsızlık, hava olaylarına karşı güvence gibi teminatları sunmanın yanı sıra, araç şarjının bitmesi ve kaza, arıza durumlarında aracın çekilmesi gibi imkanlar da sunarak hizmet anlayışını sigortalılar için farklı bir seviyeye taşımakta. Doğa Sigorta kuruluşunun 10'uncu yıl dönümünü gururla kutladığı bu yıl, hizmete sunduğu bu ürünle müşteri deneyimini sürekli yukarı taşımayı hedefleyen bir şirket olduğunu tekrar gözler önüne sererken, sektörde ilk olan uygulamalara 2025 yılında da devam edeceği sinyalini verdi.





Sigortanın Doğası'nın 10'uncu sayısı yayında

2024 yılında 10'uncu yaşını kutlayan Doğa Sigorta'nın kurumsal dijital dergisi, "Sigortanın Doğası" da Aralık ayında 10'uncu sayısı ile yayına girdi. Yılda 3 kere yayınlanan dergi; kurumun yenilikleri, projeleri yanı sıra acentelerle gerçekleşen seyahatler, toplantılar, görüşlerini aldıkları röportajlar ve çalışan haberlerini içeriyor.

Doğa Sigorta'nın, teknoloji ve dijitalleşmeye verdiği önem, çalışanları ve acenteleri ile iletişime verdiği değerle hayata geçirdiği "Sigortanın Doğası" isimli kurumsal dijital dergisinin 10'uncu sayısı yayında. 2024 yılında 10'uncu Yaşını kutlayan Doğa Sigortanın kurumsal dergisi de Aralık ayında 10'uncu sayısı ile yayına girdi. Yılda 3 kere yayınlanan "Sigortanın Doğası", kurumun yenilikleri, projeleri yanı sıra acentelerle gerçekleşen seyahatler, toplantılar, görüşlerini aldıkları röportajlar ve çalışan haberlerini içeriyor.

Genel kültür sayfaları, yönetici röportajları, kampanya ve iş birliği duyuruları da yine kurumsal derginin içeriğinde yer alıyor.

Çalışan ve acentelere her sayının duyurusu e-mailing yoluyla yapılırken, Doğa Sigorta'nın web sitesinde yer alan dergi, tüm okuyuculara açık şekilde yayınlanıyor. Yenilikçi marka Doğa Sigorta, sosyal medyası, bloğu ve kurumsal dergisi ile sektörde dijital iletişimde öncü işlere imza atıyor.



SFS'den yüksek güvenlikli muhasebe yazılımı: InsureE GL Plus

SFS tarafından, sigorta sektörünün dijital dönüşümüne katkı sağlayan, uçtan uca poliçe yaşam döngüsü ile başlayan hasar, reasürans, tahsilat ve muhasebe sistemlerinin bütününde kullanılabilen InsureE GL Plus, en güncel teknolojilerle web platformu için geliştirildi.

Sigorta sektörünün dijital dönüşümüne katkı sağlayan, uçtan uca poliçe yaşam döngüsü ile başlayan hasar, reasürans, tahsilat ve muhasebe sistemlerinin bütününde kullanılabilen InsureE GL Plus, en güncel teknolojilerle web platformu için geliştirildi. InsureE GL Plus ile ilgili süreçleri anlatan SFS Yazılım Geliştirme Grup Müdürü Cemil Çalışkan, şu ifadelere yer verdi: "SFS'nin 20 yılı aşkın süredir kullanılan masaüstü muhasebe uygulamalarını aynı kullanım kolaylığı ile webe taşımak, uygulamanın masaüstünde klavye kullanımına en hızlı veri girişine uyarlanmış olması sebebiyle hiç kolay olmadı. Webe çıktığınızda mouse odaklı bir kullanım vardı. Hem eski hızlı veri girişini sağlayacak, hem de yeninin artılarını kullanabilecek bir tasarım gerekiyordu. InsureE GL Plus ile SFS bunu başardı. Bir yılı aşkın sürede kullanıcı deneyimi pilot uygulamalar ile test edildi. Kullanıcı isteklerine göre yeniden geliştirildi. InsureE GL Plus, masaüstü uygulamalarda var olan stabiliteyi kullanım konforunu Microsoft MVC (Model, View, Controler) yazılım mimarisi ile sağlamıştır. InsureE GL Plus, kurumsal firmalara yönelik gelişmiş bir muhasebe yazılım ürünüdür. SFS'nin en değerli iş modeli olan tanımsal ve parametrik yapısıyla donatılmıştır. Bu tanımsallığı hesap planı kırılım yapısından bilanço ve diğer mali tablo tanımlarına kadar bütün sistemde işletmektedir. Bu da ürünü, tek düzen muhasebe sistemi kullanılan sektör bağımsız bütün büyük küçük ölçekte kurum ve kuruluşların muhasebesinin tutulmasında elverişli kılmaktadır. Bunun yanı sıra SFS'nin ana faaliyet konusu sigortacılık muhasebesine yönelik hazır uygulamalarını da barındırmaktadır. Sistem dashboard'u gösterge paneli olarak kullanabilmektedir.

MUHASEBEDE YÜKSEK GÜVENLİĞİN YENİ ADI

Dijital dönüşümün her sektörde etkisini hissettirdiği bu dönemde, muhasebe sistemleri de artan karmaşıklık ve güvenlik ihtiyaçlarına cevap vermek zorunda. SFS Yazılım olarak, finansal yönetimde güvenilirliği ve etkinliği ön planda tutan ürünler geliştiriyoruz. Bu vizyonumuzun en önemli yansımalarından biri de General Ledger alanındaki öncü yazılımımız InsureE GL Plus.

ÜRÜNÜN ÖNE ÇIKAN ÖZELLİKLERİ

Yüksek Güvenlik Standartları: InsureE GL Plus, finansal verilerinizin güvenliğini sağlamak için en son şifreleme teknikleri ve siber güvenlik protokollerini kullanır. Verileriniz bulutta veya yerel sistemlerde tam koruma altındadır.

Kullanıcı Dostu Arayüz: Karmaşık muhasebe süreçlerini sadeleştiren, hızlı ve sezgisel bir arayüz sunar. Bu sayede hem uzman muhasebeciler hem de finansal yöneticiler rahatça kullanabilir.

Uyumluluk ve Esneklik: Yerel ve uluslararası muhasebe standartlarına tam uyumluluk gösterir. Esnek yapısı sayesinde şirketinizin büyüklüğü ya da sektör fark etmeksizin kolayca entegre edilir.

Gerçek Zamanlı Veri Analizi: Finansal verileriniz üzerinde anında analiz yapabilir, özelleştirilebilir raporlar oluşturabilir ve stratejik kararlarınıza yön verebilirsiniz.

Hesap Planı: Hesap planı sistemle birlikte hazine hesap planı şablonu ile gelmektedir. Sonrasında hesap planı özelleştirmeleri, manuel ya da hesap planı transferi ile dış sistemden yapılabilmektedir. Hesap adlarının mali dönem içindeki değişimleri geçerlilik tarihi ile takip edilebilmektedir. Hesap planı raporlarında kullanılmayan hesaplar raporlanabilmekte olup böylece âtıl kalan hesapların hesap planından çıkarılması sağlanmaktadır. Hesap planı kalite kontrol ile hesap planı hiyerarşisindeki aksaklıklar tespit edilebilmektedir.

Resmi Defterler: Bütün resmi defterler sistem tarafından üretilebilmektedir. Ayrıca Yevmiye ve Kebir Defterleri için Gelir İdaresi mevzuatına göre çalışan e-defter modülü kullanılmaktadır. SFS aynı zamanda E-Defter yazılım uyumluluk onayı alarak Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından tescillenmiştir. Yardımcı defterde üretilen veriler başka raporlamalarda kullanıma uygun olarak veri seti formatı ile export edilebilmektedir.

Dijital dönüşüm: Fiş ekleri için kağıt kopya tutulmasına gereksinim bırakmayacak dijital dönüşüm sağlanmıştır. Belgelerin elektronik kopyaları fişlere eklenerek veri tabanı üzerinde arşivlenmesi sağlanmıştır. Böylece kağıt kullanımı sıfırlanmıştır.

Mizan: InsureE GL Plus mizan raporu üretimde çokça zenginleştirilmiştir. Örneğin veri kaynağı mizan tablosu olabildiği gibi direkt muhasebe fişlerinden de mizan oluşturabilmektedir. Konu bazlı mizan tanımları yapılarak ihtiyaca uygun mizan raporuna imkân verilmektedir. Kara liste mizan ile MASAK ve diğer sakıncalı kurumlar listesinde bulunan satıcılar takip edilebilmektedir.

Entegrasyonlar: InsureE GL Plus'da SFS sistemden direkt entegrasyon ile teknik entegrasyon fişleri, cari entegrasyon fişleri on-line ya da off-line entegre edilebilmektedir. Bunun yanında dış sistem web servis ile fiş ve hesap kodu entegrasyonu yapılmaktadır. Ayrıca SAP GL, SUN GL gibi global muhasebe sistemlere entegrasyon katmanları mevcuttur.

E-Defter: SFS, e-defterdeki 7 yıllık deneyimini InsureE GL Plus ile yeni bir boyuta taşımıştır. Dosya hazırlama, şema, şematron kontrollerinin paralel prosesler ile yürütülmesi sağlandı. Bu da %400'lerin üzerinde bir performans artışı getirdi.

Ayrıca ek olarak ürünün öne çıkan özellikleri bu şekilde sıralanabilir. KVKK uyumluluğu,64 bit veri mimarisi desteği, cross browser, önbellekleme, paralel işlem yürütme, server kullanım kaynak maliyeti, dosyalarının hızlı imzalanması, e-Fatura, e-Arşiv ve e-KGB.

DAHA HIZLI DAHA DOĞRU

Pandemi sonrası çalışanlar artık internetin bulunduğu her yerde tarayıcı bağımsız bir şekilde çalışma imkânı buldu. Bu nedenle InsureE GL Plus projesi bu yönden de çok önem kazanıyor. InsureE GL Plus Muhasebe Yönetim Sistemi'nin esnek alt yapısı sayesinde günümüz şartlarında değişen vergi mevzuatı, hazine sigortacılık mevzuatı gibi konularda kolayca entegre edilebilecek bir yapıda olduğu görülüyor. Sistem, kullanım yılında aynı anda birden fazla yılı ekrana getirebiliyor. Özellikle muhasebede yılların karşılıklı mukayesesi sistem üzerinde hazırlanan raporlar ile daha hızlı ve daha doğru yapılıyor. Sistemin ana sayfası portal görünümünde olup, günlük iş akışı ve yapılan işlemler kişi bazlı gözüktüğünde süreç rahatlıkla takip edilebilmekte olup, menü ayrıca kişiselleştirilebiliyor. Günümüzde gelişen suç işlemleri nedeniyle kara listeye alınan, hesaplarına haciz konulan veya MASAK tarafından tedbir alınan satıcıları ve alıcılar sistem tarafından kontrol edilebilir bir yapısı olması nedeniyle şirkete doğabilecek sorumlulukları önlemiş oluyor. Mizan, yardımcı defterler istenilen formatta çekilebilmekte olup, istenilen çalışmalarda kullanabiliyor.

OFİS BAĞIMSIZ ÇALIŞMA İMKANI

Günümüz e-fatura veya diğer hazırlanan evraklar gibi mahsup ekinde saklanan belgeler hem arşiv maliyeti hem de arama maliyetine sebep oluyordu. Gelişen teknoloji ile sistem üzerinde direkt mahsuba ek olarak yapıştırılmakta ve istenildiği anda döküm alınabilmekte. Bu da şirketlerin arşiv maliyetlerini düşürüp, denetimlerde istenen bilginin hızlıca erişimini sağlıyor. Mizan yapısının değişken olmasıyla, istenilen gruba yönelik mizan çekimi yapılabilmekte ve mizanın tamamını çekmeye gerek kalmamaktadır. Yapılan tanımlamalar ile kontrol süreçleri daha hızlı ve eksiksiz oluyor. Özellikle son yıllarda Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından uygulamaya başlanan e-defter süreçleri daha anlaşılır ve kontrolü bir şekilde yüklenebiliyor. E-defter ile ilgili fiş girişinde gerekli kontrollerin yapılmasıyla hatalar işin başında engelleniyor. Sonuç olarak InsureE GL Plus sistemi esnek bir alt yapıya sahip olan web, tablet ve cep telefonunda kullanılabilme özellikleri ile Ankara Sigorta Muhasebe departmanının iş yükünü hafifletmiş ve her yerden kullanım olanağı sayesinde ofis bağımsız çalışma imkanı sağlamıştır.


Cemil Çalışkan

KİMLER İÇİN TASARLANDI?

InsureE GL Plus, büyük ölçekli şirketlerden orta ölçekli işletmelere kadar genış bir kullanıcı kitlesine hitap eder. Finansal verilerinin hassasiyetini ön planda tutan, operasyonel verimliliğini artırmak isteyen ve teknolojiyi etkin kullanmayı hedefleyen her şirket için ideal bir çözüm sunar.

NEDEN INSUREE GL PLUS?

Şirketlerin en önemli varlıklarından biri olan finansal veriler, yalnızca birer rakamdan ibaret değildir. Bu veriler, şirketin geleceğine yön veren stratejik kararların temelidir. InsureE GL Plus ile bu değerli verileri güvenle yönetebilir, finansal operasyonlarınızı daha şeffaf ve etkili bir hale getirebilirsiniz. InsureE GL Plus, muhasebede yüksek güvenliğin yeni adı olarak, finansal yönetim süreçlerinizi yeniden tanımlamak için burada. Siz de bu yenilikçi çözümün bir parçası olun, finansal yönetimin geleceğine adım atın. Şirketlerin en önemli varlıklarından biri olan finansal veriler, yalnızca birer rakamdan ibaret değildir. Bu veriler, şirketin geleceğine yön veren stratejik kararların temelidir. InsureE GL Plus ile bu değerli verileri güvenle yönetebilir, finansal operasyonlarınızı daha şeffaf ve etkili bir hale getirebilirsiniz. InsureE GL Plus, muhasebede yüksek güvenliğin yeni adı olarak, finansal yönetim süreçlerinizi yeniden tanımlamak için burada. Siz de bu yenilikçi çözümün bir parçası olun, finansal yönetimin geleceğine adım atın."

Biga'da hasar ödemesi alan sigortalı üreticilere temsili çekleri verildi

Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Osman Yıldız'ın görüntülü arama ile katılım sağladığı toplantıya, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Kamil Özdemir, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü, Biga İlçesi Kaymakamı Ercan Kayabaşı, Çanakkale Tarım ve Orman İl Müdürü Nazan Türkarslan ile çok sayıda üretici ve yetiştirici, Çanakkale İl ve Biga İlçe Tarım ve Orman Müdürlüğü'nden, İlçe Belediyesi'nden, Ziraat Odası'ndan, Tarım ve Kredi Kooperatifleri Balıkesir Bölge Müdürlüğü'nden, TARSİM Genel Müdürlük ve Bölge Müdürlüğü'nden yetkililer, acente ve paydaş kurum temsilcileri iştirak etti.
Başkan Dr. Osman Yıldız konuşmasında, üreticilerin çok kıymetli bir faaliyet yürüttüklerini ve ülkemizde 86 milyonun besin ihtiyacını karşıladıklarını belirterek, her zaman yanlarında olmaya ve her türlü desteği sağlamaya devam edeceklerini kaydetti. İklim değişikliğinin etkisiyle, doğal afetlerin arttığını ve bu nedenle tarım



sigortasının üreticiler tarafından mutlaka yaptırılması gerektiğini ifade eden Dr. Osman Yıldız, 2025 yılı itibarıyla Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nde pek çok yeniliğin uygulamaya alınacağını da katılımcılarla paylaşarak, yapılan tüm çalışmaların üreticilerin tarımsal faaliyetlerinin devamlılığını sağlamak için olduğunu vurguladı.
Program çerçevesinde, Çanakkale Tarım ve Orman İl Müdürü Nazan Türkarslan, Genel Müdür Bekir Engürülü, Daire Başkanı Kamil Özdemir ve Biga İlçesi Kaymakamı Ercan Kayabaşı da konuşma gerçekleştirdi.
Toplantının sonunda, 2024 yılı içerisinde bitkisel ürünleri ve hayvanları zarar gören ve hasar ödemesi alan sigortalı üretici ve yetiştiricilere temsili hasar ödeme çekleri takdim edilerek, katılımcıların soruları yanıtlandı.

Devlet Destekli Tarım Sigortalarında 2025 yılı yenilikleri sigorta şirketlerine tanıtıldı

Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Kamil Özdemir, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Aracılar ve Özellikli Kuruluşlar Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Işıl Şekerci Konya, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberlerindeki birim yöneticileri ile Sistem'e üye sigorta şirketlerinin tarım servisi yetkililerinin katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nde 2025 yılına yönelik yürütülen çalışmalar



ve yeni düzenlemeler hakkında bilgilendirmelerde bulunan Genel Müdür Bekir Engürülü, Sistem'in, Tarım ve Orman Bakanlığı ile Hazine ve Maliye Bakanlığı adına SEDDK başta olmak üzere ilgili tüm paydaşların özverili çalışmaları ve destekleriyle, büyüyüp geliştiğini belirtti. Başkan Kamil Özdemir ve Işıl Şekerci Konya ise, sigorta sektöründe tarım alanıyla ilgili çalışmalarını sürdüren temsilcilerle bir araya gelmekten mutluluk duyduklarını ifade ederek, toplantıda paylaşılan görüş ve önerilerin önemli olduğuna işaret etti.
Toplantının devamında ise katılımcıların tarım sigortaları ile ilgili soruları yanıtlandı ve karşılıklı fikir alışverişinde bulunuldu.

Mersin'de tarım sigortaları bilgilendirme toplantısı düzenlendi

Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Kamil Özdemir, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberindeki TARSİM Heyeti, Mersin Ticaret ve Sanayi Odası Sigortacılık Meslek Komitesi'nin ev sahipliğinde düzenlenen tarım sigortaları konulu bilgilendirme toplantısına katıldı.
Mersin Ticaret ve Sanayi Odası Sigortacılık Komitesi Üyeleri, acenteler, bölge müdürleri ile Mersin Üniversitesi Erdemli Meslek Yüksek Okulu Sigortacılık Bölümü, Tarsus Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, Mersin Şevket Pozcu Anadolu Lisesi ve AKİB Zafer Çağlayan Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencilerinin hazır bulunduğu toplantıda konuşma gerçekleştiren Başkan Kamil Özdemir, TARSİM'in kuruluşu, gelişimi ve elde edilen sonuçlar hakkında bilgiler vererek, Sistem'in Devlet destekli olmasının önemine değindi.
Genel Müdür Bekir Engürülü ise konuşmasında, değişen iklim koşulları ve buna bağlı olarak artan doğal afetler karşısında, tarımsal üretimde sürdürülebilirliğin sağlanabilmesi için tarım sigortasının ihmal edilmemesi ve emeklerin mutlaka güvence altına alınması gerektiğine işaret ederek; TARSİM ve uygulamaları ile Mersin ili özelindeki tarım sigortaları verileri hakkında bilgilendirmelerde bulundu, üretici ve yetiştiricilerin sorularını yanıtladı.





Antalya'da Devlet Destekli Sera Sigortası Tanıtım Toplantısı gerçekleştirildi

Batı Akdeniz Tarımsal Araştırma Enstitüsü Müdürlüğü (BATEM) ev sahipliğinde, Antalya'nın Aksu ilçesinde, Devlet Destekli Sera Sigortası Tanıtım Toplantısı düzenlendi. Toplantıya, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Kamil Özdemir, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü, Antalya İl Tarım ve Orman Müdür Yardımcısı Asım Karabulut, BATEM Müdürü Dr. Abdullah Ünlü ile çok sayıda üretici, yetiştirici, Antalya İl ve İlçe Tarım ve Orman Müdürlükleri'nden, Ziraat Odaları'ndan, TARSİM Genel Müdürlük ve Antalya Bölge Müdürlüğü'nden yetkililer katıldı.
Toplantının açılışını, İl Müdür Yardımcısı Asım Karabulut gerçekleştirirken, Genel Müdür Bekir Engürülü ve Başkan Kamil Özdemir de birer konuşma yaptı.
Programda, 2024 yılında seraları zarar gören ve hasar ödemesi alan sigortalı üretici ve yetiştiricilere temsili hasar ödeme çekleri takdim edildi.
Katılımcıların tüm sorularının detaylı olarak yanıtlanmasını takiben toplantı sona erdi.

"Paylaşım ekonomisi sektör için hem fırsatlar hem de zorluklar doğuruyor"

Paylaşım ekonomisinin sigorta sektöründe yeni zorluklar yaratırken, aynı zamanda yenilikçi çözümler geliştirmek için fırsatlar sunduğunu belirten Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, doğru veri toplama ve analiz yöntemleriyle bu sürecin sektördeki tüm taraflar için faydalı bir dönüşüm yaratacağını ifade etti.

Paylaşım ekonomisi ve sigorta sektörüne etkileri hakkında açıklamalarda bulunan Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, "Paylaşım ekonomisi, bireylerin sahip oldukları varlıkları (taşıt, ev, ofis, ekipman gibi) başkalarıyla paylaşarak ekonomik fayda sağlamasına dayanan bir iş modelidir. Teknolojinin hızla gelişmesiyle, bu model özellikle araç ve ev paylaşımı gibi alanlarda büyük bir büyüme göstermektedir. Paylaşım ekonomisi sayesinde tüketiciler, hizmet alımında maliyet avantajı sağlarken, mal varlıklarını paylaşan kişiler de kaynaklarını verimli şekilde kullanarak gelirlerini artırabilmektedir. Ayrıca, birçok kişinin aynı kaynağı kullanması, çevreye olan olumsuz etkileri azaltmaktadır. Ancak, paylaşım ekonomisinin hızla yayılması, sigorta sektörü için hem fırsatlar hem de zorluklar doğurmuştur. Bu yeni modelde sigorta şirketlerinin karşılaştığı en büyük sorun, doğru veriye erişememek ve riskleri doğru şekilde değerlendirememek olarak öne çıkmaktadır. Araçlarını, evlerini veya diğer varlıklarını paylaşan kişiler, bu bilgileri sigorta şirketleriyle paylaşmadıkları için sigorta şirketleri doğru risk analizleri yapamamaktadır. Bu da, doğru fiyatlandırma politikalarının oluşturulmasını engellemektedir" ifadelerini kullandı.



'YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLER GELİŞTİRİLMELİ'

Sigorta poliçeleri düzenlenirken, varlığın paylaşım ekonomisinde kullanıldığı belirtilmezse, hasar durumunda sigorta şirketlerinin beyana aykırılık nedeniyle tazminat ödememek zorunda kalabileceğini belirten Kasım Yılmaz, "Bu durum, sigorta şirketleri ile sigortalılar arasında güvensiz bir ortamın oluşmasına sebep olacaktır. Paylaşım ekonomisinin etkileri üzerinden sigorta sektörünün yenilikçi çözümler geliştirmesi ve iş birliklerine gitmesi gerekmektedir. Sigorta şirketleri, bu yeni modelle uyum sağlamak için veri paylaşımını teşvik etmelidir. Paylaşım ekonomisinde kullanılan verilerin Sigorta Bilgi Merkezi'ne aktarılması, sigorta şirketlerinin doğru risk değerlendirmesi yapmalarını ve uygun fiyatlandırma politikaları geliştirmelerini sağlayacaktır. Bu sayede, hasar durumlarında sorunlar yaşanmaz ve paylaşım ekonomisi daha güvenli ve sürdürülebilir bir şekilde büyür" şeklinde konuştu.

'SEKTÖRE YENİ BİR BOYUT KATIYOR'

Paylaşım ekonomisinin, sigorta sektöründe yeni zorluklar yaratırken, aynı zamanda yenilikçi çözümler geliştirmek için fırsatlar sunduğunu vurgulayan Kasım Yılmaz, "Bu hizmetleri kullanan bireylerin ve işletmelerin sigorta ihtiyaçları geleneksel poliçelerin kapsayamayacağı kadar karmaşık hale gelmektedir. Bu boşlukları doldurabilmek için yeni sigorta yaklaşımları gerekmektedir. Sigorta Bilgi Merkezi'ne aktarılacak veriler sayesinde, sigorta şirketleri özel ürünler geliştirebilir ve hem arz sağlayıcıları hem de talep eden kişilerin risklerini teminat altına alabilir. Dijitalleşme ve veri analitiği araçlarını etkin şekilde kullanan sigorta şirketleri, bu dönüşümü daha verimli bir şekilde yönetebilir. Geleneksel yıllık poliçeler yerine, kullanım bazlı ya da mikro poliçeler gibi yeni ürünler sunulabilir. Paylaşımlı kullanım için özel sigorta poliçeleri geliştirilebilir. Bu yenilikçi yaklaşımlar, hem kullanıcı memnuniyetini artırabilir hem de sigorta sektörünün sürdürülebilir büyümesini destekleyebilir. Sonuç olarak, paylaşım ekonomisi sigorta sektörüne yeni bir boyut katmaktadır. Ancak doğru veri toplama ve analiz yöntemleriyle bu süreç, sektördeki tüm taraflar için faydalı bir dönüşüm yaratır" açıklamalarında bulundu.





Toplantıda birim yöneticileri ve bölge müdürlerinin gerçekleştirdikleri sunumlar ile yıl değerlendirmesi yapıldı ve yeni dönem hedefleri için öneriler sunuldu.

Koru Sigorta Satış Ekibi Değerlendirme Toplantısı'nda buluştu

Koru Sigorta satış ekibi, geçtiğimiz günlerde yıl değerlendirmesi yapmak ve yeni dönem hedeflerini görüşmek üzere bir araya geldi.

İstanbul'da gerçekleştirilen toplantıya, Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, birim yöneticileri ve satış ekibi katıldı.
2 gün süren toplantı boyunca, birim yöneticileri ve bölge müdürlerinin gerçekleştirdikleri sunumlar ile yıl değerlendirmesi yapıldı ve yeni dönem hedefleri için öneriler sunuldu.
Kasım Yılmaz da gerçekleştirdiği sunumda, sektörün genel bir değerlendirmesini yaparak, şirketin üretim verilerine ve yeni yıl projeksiyonuna dikkat çekti ve şu şekilde konuştu: "Gelişen ve değişen teknolojinin hayatımızdaki yeri gün geçtikçe artarken, sigorta sektörü de dijitalleşme konusunda global değişimlere paralel olarak gelişim göstermeye başladı. Dijitalleşen bu yeni dünyada hem sigortalılarımızın hem de acentelerimizin ihtiyaçlarına daha iyi yanıt verebilmek için biz de Koru Sigorta olarak biz de yenilikleri takip ediyor, memnuniyet odaklı yaklaşımımızı teknolojinin avantajlarıyla birleştiriyoruz. Dijitalleşmenin dönüştürücü etkisiyle, iş süreçlerimizi sürekli olarak yeniliyoruz. Sizlerden de acentelerimizin operasyonel yükünü hafifleten bu gelişmeleri kendileri ile paylaşmanızı önemle rica ediyorum."







Quick Sigorta'dan Koyulhisar'a itfaiye aracı bağışı

Quick Sigorta, Sivas Koyulhisar Belediyesi itfaiyesine destek amaçlı aldığı itfaiye aracını, Ankara'da düzenlediği törenle teslim etti.

"Güçlü itfaiye, güçlü yarınlar" sloganıyla gerçekleşen törene Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta ekibi, Koyulhisarlı Aydın Milletvekili Ömer Karakaş, Ankara bölge acenteleri, itfaiye teşkilatı üyeleri ve basın mensupları katıldı.
Quick Sigorta'nın, önleyici sigortacılık misyonu çerçevesinde gerçekleştirdiği bu projenin açılış töreninde konuşan Koyulhisar Belediye Başkanı Bora Karakullukçu, itfaiye aracının bağışlanmasında destek veren Maher Holding Sigorta Grubu'na teşekkür etti.
Törende konuşan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta'nın toplumsal sorumluluk projelerine verdiği öneme vurgu yaparak, "Bugün burada teslim ettiğimiz itfaiye aracı, yalnızca bir yangın müdahale aracı değil, aynı zamanda toplumun güvenlik hissini güçlendiren bir semboldür. Bununla birlikte Koyulhisar'da modern bir itfaiye binası da inşa ediyoruz" dedi.

2025 İLKBAHARINDA YENİ AÇILIŞ

Quick Sigorta'nın desteğiyle daha önce temelleri atılan ve şu anda inşaatı süren modern itfaiye binasının açılış töreni, 2025 ilkbaharında gerçekleştirilecek.
Koyulhisar'a kazandırılan itfaiye aracı ve bina, güvenli bir geleceğin teminatı olarak Kelkit Vadisi'nde hizmet verecek.

QCAR Mobilite'nin yeni adresi Mardin

Türkiye genelindeki hızlı büyümesini sürdüren QCAR Mobilite, 14 Aralık'ta Mardin'in Midyat ve Kızıltepe ilçelerinde geniş bir katılımla iki yeni şube açılışı gerçekleştirdi. Bu açılışlarla birlikte QCAR Mobilite, Türkiye genelinde 15'inci şubesine ulaşırken Akgül Sigorta'nın sahibi Furkan Akgül, Mardin ilinin ilk acente şubesi sahibi oldu. Açılış törenlerine, Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, QCAR Genel Müdürü Barış Sezen, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy'un yanı sıra Mardin Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Hatip Çelik ve AKP Mardin Milletvekili Mehmet Halit Demir ile tüm ülkeden çok sayıda acente, yönetim ekibi ve basın mensubu da katıldı. Açılışların ardından 150 acentesi ile Mardin'in en keyifli mekânlarından biri olan Bağdadi'de acentelerini ağırlayan Quick Sigorta, 2024 yılı değerlendirmesi ile yeni yıl stratejilerini paylaştı.

'BİR İKLİM OLUŞTURDUK'

Maher Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su Levent Uluçeçen, QCAR'ın büyüme hikâyesinin arkasındaki güçlü yapıyı şu sözlerle ifade etti: "Bugün çok mutlu günlerimizden birini yaşıyoruz. Çünkü bir iklim oluşturduk; her yeni açılışımız, bu iklimin meyvesi. Bugün 8 bin acentemiz var ve bu sayıyı her kasabaya yaymak gibi bir hedefimiz bulunuyor."
Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, açılış konuşmasında QCAR Mobilite'nin yalnızca Türkiye'de değil, Mardin gibi eşsiz bir şehrin turizmine de katkı sağlayacağını vurgulayarak şunları kaydetti: "QCAR Mobilite, Quick Finansall ekosisteminin en önemli parçalarından biri. Şimdi mobilite alanında Mardin'de çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Yepyeni araçlarımızla Mardin halkına ve bu güzel şehri keşfetmek isteyen ziyaretçilere hizmet vereceğiz. Bu vesileyle ülkenin dört bir yanından gelip bu açılışa katılan herkese teşekkür ediyor, hayırlı olsun diyorum."

'QCAR MOBİLİTE GENİŞLEYEN BİR EKOSİSTEM'

QCAR Genel Müdürü Barış Sezen, "Sigorta acentelerimiz şube olma yolunda önemli adımlar atıyor. Biz de daha fazla şube açarak bu bölgenin turizmine katkı sağlamak istiyoruz. En büyük gücümüz de Quick Sigorta acenteleri. Onlarla yıllardır sürdürdüğümüz bir iş ilişkisi var. Bundan sonra da QCAR Mobilite ile bu ilişkiyi geliştirerek devam ettiriyoruz" dedi.





Quick Finans %49'dan 550 günlük 220 milyon lira tahvil ihracı gerçekleştirdi

Quick Finans, yurtiçinde nitelikli yatırımcılara yönelik 220 milyon lira nominal değerli ve 03.07.2026 vadeli, 550 günlük, %49 yıllık basit faizli, tek kupon ödemeli tahvil ihracını 30 Aralık 2024 tarihinde tamamladı.
SPK'nın 4 Temmuz 2024 tarihli Kurul Kararı ile onaylanan 1,62 milyar liraya kadar borçlanma aracı ihracı yetkisi kapsamında; ilk tertip tahvil ihracını 700 milyon lira nominal değerle Temmuz ayında, 400 milyon lira tutarında ikinci tertip tahvil ihracını Ağustos ayında, 300 milyon lira tutarında üçüncü tertip ihracını Kasım ayında gerçekleştiren Quick Finans, 220 milyon lira tutarındaki dördüncü tertip ihracını da tamamladı.
Konu ile ilgili bilgi veren Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, "2024 yılı içerisinde bu ihraçla birlikte toplam 5 tertip tahvil ihracına ulaşarak, şirketimize karşı oluşan güçlü yönelim ve talebi karşılamaya yönelik olmak üzere; hem bireylerin ve hem de KOBİ'ler ile esnafımızın finansmana erişimine katkıda bulunmayı hedefledik. Aynı zamanda, Maher Holding'in de güçlü desteğiyle ülkemizin makro ekonomik hedefleri ve ülkelerin gelişmişlik seviyelerinin ölçülmesinde önemli bir kriter olan ve ekonomi yönetimince desteklenen "Finansal Kapsayıcılık" ve "Finansal Çeşitlilik" sağlama ilkeleri kapsamında ve banka dışı finans kurumlarının ekonomi içerisindeki payını yükseltilmesi hedefiyle sürdürdüğümüz faaliyetlerimizi sunmaya devam edeceğiz" açıklamasında bulundu.


Nihat Karadağ

Quick Sigorta sponsorluğundaki Sarı Kırmızı Kareler Fotoğraf ve İçerik Yarışması sonuçlandı

1905 Galatasaraylı Yönetici ve İş İnsanları Derneği'nin (GSYİAD) bu yıl 22'nci kez düzenlediği ve Quick Sigorta'nın sponsorluğunda gerçekleşen Sarı Kırmızı Kareler Fotoğraf ve İçerik Yarışması'nın kazananları, 24 Aralık 2024'de RAMS Park Özhan Canaydın Salonu'nda düzenlenen törende sahiplerini buldu. Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Dursun Aydın Özbek, 1905 GSYİAD Başkanı Murat Sancaktar, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ve spor dünyasından çok sayıda ismin katıldığı törende, dört kategoride yarışan fotoğraf ve içeriklerin kazananları açıklandı. Başkan Özbek ve Başkan Sancaktar açılışta yaptıkları konuşmalarda, Quick Sigorta'nın yıllardır süren sponsorluk desteğine teşekkür edip işbirliğinden duydukları memnuniyeti dile getirdiler.







'7 YILDIR DESTEĞİMİZİ SÜRDÜRÜYORUZ'

Yarışmanın sponsorluğunu üstlenen Quick Sigorta'yı temsilen törende konuşan Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, şunları dile getirdi: "Sarı Kırmızı Kareler Fotoğraf ve İçerik Yarışması, Galatasaray'ın değerlerini ve ruhunu yansıtan önemli bir etkinlik. Quick Sigorta olarak, sektörde yeni bir marka olmamıza rağmen, güçlü özsermayemiz ve doğru yatırımlarımızla hızlı bir büyüme kaydettik. Üstelik sadece bir sigorta şirketi olmanın ötesine de geçtik. İştiraklerimizle birlikte sigorta ve finans dünyasını buluşturan fonksiyonel bir ekosistem oluşturmayı başardık. Bunu yaparken de spora ve sanata destek vermeyi hiç bırakmadık. Bu desteği, toplumsal sorumluluğumuzun bir parçası olarak görüyoruz. Bu sebeple tam yedi yıldır bu anlamlı yarışmaya desteğimizi sürdürüyoruz. Yarışmaya katılan ve Galatasaray'ın unutulmaz anlarını bizimle paylaşan tüm yarışmacılara teşekkür ediyorum. Hep birlikte, bu özel anıları geleceğe taşımaya devam edeceğiz." Dereceye giren fotoğraflar 2025 yılı için 1905 GSYİAD ve Galatasaray takvimlerinde yer alıyor.

Quick Sigorta Afyonkarahisar'da iş dünyası ile buluştu

Sigorta sektörünün iş dünyasıyla nasıl daha etkin bir iş birliği sağlayabileceğinin detaylı olarak tartışıldığı panele Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Afyonkarahisar Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Hüsnü Serteser, Afyonkarahisar Belediye Başkan Yardımcısı Cem Kasapoğlu, ve TÜSAF Başkanı Adnan Çelik ve Maher Holding Sigorta grubunun yönetim kadrosu ile çok sayıda sivil toplum kuruluşunun yöneticileri katılım sağladı.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, panelde yaptığı konuşmada "İşler kötüye giderken sigortanın daha değerli olması gerekir. Sigorta priminden tasarruf olmaz. Sigorta primi ile tasarruf olur. Ülkemizin dünya ekonomisindeki yeri 18 ila 20 sıralarda değişiyor. Sigortacılıktaki ise 35. sırada bulunuyor. Bizim gelişen bir ülke olarak sigortacılıkta da en azından 18. sırada olmamız gerekiyor" dedi.

Ülkemizin sigorta enstrümandan yeterince faydalanmadığına dikkat çeken Yaşar, "11 ili sarsan depremde maddi zarar yaklaşık 103 milyar dolar olarak hesaplandı. Bu zararın sadece 5 milyar doları sigortalıydı. Yani 103 milyar doların sadece 5 milyar doları sigorta sektöründen karşılandı. Kalan kısım karşılamak için geçen yıl bütçeden 1.8 trilyon lira kaynak ayırmak zorunda kalındı. Yani aslında biz sigorta primlerinden kaçınmış olmuyoruz. Vatandaşlar olarak vergilerle yeniden bu zararı üstlenmek zorunda kalıyoruz. Bunu sigorta olarak üstlendiğimiz takdirde hem reasürörlerin, yabancıların bu zarara ortak olmalarını sağlamış oluyoruz hem de bütçelenebilir, öngörülebilir bir durum ortaya çıkıyor" diye konuştu.

PANEL İLGİYLE TAKİP EDİLDİ

ATSO Meclis Salonu'nda gerçekleşen panel üç saatten fazla sürdü ve ilgiyle takip edildi. Moderatörlüğünü ATSO Meclis Üyesi Bekir Özerdem'in yaptığı panele, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar,





Quick Finans Genel Müdür Yardımcısı Oğuz Korkmaz, Maher Holding Bütünleşik Pazarlama Koordinatörü Gökhan Genç ve TÜSAF Başkanı Adnan Çelik konuşmacı olarak katıldı.

PANEL ÖNCESİ ÖNEMLİ GÖRÜŞMELER

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar başkanlığındaki heyet, panelden önce Afyonkarahisar Belediye Başkanı Burcu Köksal'ı ziyaret etti. Yaşar, ziyarette sigortalı kentsel dönüşüme dikkat çekerek, 13 Haziran itibariyle genel şartlarıyla yürürlüğe giren Bina Tamamlama Sigortası'nın kentsel dönüşüme ivme kazandırdığını söyledi. Afyonkarahisar Belediye Başkanı Burcu Köksal ise sigorta sektörü temsilcilerinin ziyaretinden duyduğu memnuniyeti dile getirerek, bu tür buluşmaların sektördeki iş birliğini güçlendirmek açısından önemli olduğunu vurguladı. Ziyarette ayrıca Afyonkarahisar'ın sigorta sektörü açısından taşıdığı potansiyelin altı çizildi.

Acentelere özel hazır kredi ürünü ile Quick Finans'a PSM Awards Ödülü

Quick Finans, PSM Dergisi tarafından düzenlenen Mastercard PSM Awards 2024'te Acentelere Özel Hazır Kredi ürünüyle Ekosistem Geliştiren İşbirlikleri kategorisinde Bronz ödülün sahibi oldu. İş Kuleler'de gerçekleştirilen "Gelecek Burada" temalı ödül töreninde, ödülü Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ aldı.

'QUICK FİNANS'TA ACENTELERİMİZİN KREDİSİ HAZIR'

Konu hakkında konuşan Karadağ, "Maher Holding çatısı altındaki sigorta grubumuzun örnek olarak gerçekleştirdiği; sigorta, finans ve ödeme sistemleri temelinde ve yaygın acente ağı tabanı üzerine inşa edilen "Quick Ekosistemi"nde, ülke sathında yaygın ve ülkemizin en ücra köşelerini kılcal damar gibi saran Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın 7 bin 515 acentesine aynı anda hazır kredi limitleri tahsis ederek kullanımlarına sunduk. Bu şekilde, toplumun finansal ürün ve hizmetlere erişebilmesi anlamında ve finansmana ulaşımın zorlaştığı bir dönemde 'Quick Ekosistemi'nin önemli paydaşları olan aracılarımıza finansal destek sağlamış olduk. Acentelerimiz, otomotivden elektroniğe, ofis mobilyası ve yenilemeden beyaz eşyaya kadar birçok sektördeki ihtiyaçlarına hazır kredi ürünümüz sayesinde tamamen dijital ortamda, hızlı ve kolay şekilde ulaşabilecekler. Ayrıca, 'Quick Ekosistemi'nin diğer bir ürünü olan, acentelerimize özel sunulan QCAR franchise projesinden de yararlanmak isteyenler Quick Finans Hazır Kredi limitini kullanabilecek" dedi.





İklim krizine karşı dirençli bir gelecek için sigorta güvencesi

İklim değişikliği, günümüzün en önemli küresel sorunlarından biri olarak her geçen yıl etkisini artırıyor. Sigorta sektörü, iklim değişikliği ile mücadelede ve sonuçlarının yönetilmesinde kritik bir rol oynuyor.

İklim değişikliği, günümüzün en önemli küresel sorunlarından biri olarak her geçen yıl etkisini artırıyor. Atmosfere salınan sera gazlarının birikmesi, sıcaklıkların yükselmesine, buzulların erimesine ve deniz seviyelerinin yükselmesine neden oluyor. Bu değişiklikler, sadece çevresel dengeleri bozmakla kalmıyor, aynı zamanda insanların yaşam alanlarını, ekonomik faaliyetlerini ve sosyal düzenlerini de tehdit ediyor. İklim değişikliğinin etkisiyle meydana gelen doğal afetlerin sayısında ve şiddetinde ciddi bir artış gözlemleniyor. Sel, fırtına, kuraklık, orman yangınları ve aşırı sıcak hava dalgaları gibi olaylar, geçmişe kıyasla çok daha sık ve yoğun bir şekilde yaşanıyor. Bu tür afetlerin hem can kaybına hem de ekonomik zararlara yol açtığı acı bir gerçek. Ayrıca altyapı hasarları, tarım üretimindeki düşüşler ve yerleşim alanlarının yok olması, ülkelerin kalkınma hedeflerini tehdit ediyor.

Bu noktada sigorta sektörü, iklim değişikliği ile mücadelede ve sonuçlarının yönetilmesinde kritik bir rol oynuyor. Sigorta sektörü, doğal afetlerin neden olduğu ekonomik kayıpları minimize etmek için teminatlar sunarken, aynı zamanda risk farkındalığı yaratma ve zarar azaltma çabalarına destek oluyor. Hem mevcut risklerin yönetilmesinde hem de gelecekte daha dirençli bir toplum inşa edilmesinde önemli bir köprü görevi gören sigorta sektörünün, iklim değişikliği etkilerini azaltmak ve uyum sağlamak için yenilikçi çözümler geliştirmesi ve proaktif bir yaklaşım sergilemesi hayati öneme sahip.

REASÜRANS KAPASİTESİNİ DE ETKİLİYOR

İklim değişikliği, doğal afetlerin sayısını ve şiddetini artırarak yalnızca çevresel ve sosyal dengeleri değil, birçok sektörü de etkiliyor. Bu durum, özellikle sigorta sektörü için ciddi riskler doğuruyor. Sigorta ve reasürans şirketleri, doğal afetlerin artan etkileri nedeniyle her yıl daha yüksek miktarlarda hasar ödemek zorunda kalıyor. Bu durum, sektörün finansal dayanıklılığını ve sürdürülebilirliğini tehdit ediyor. Artan doğal afetler, sigorta şirketlerinin öz kaynaklarını ve sermayelerini zorluyor. Sel, fırtına, orman yangını, deprem gibi afetler sonucu ödenen hasar tazminatlarının büyüklüğü, sigorta şirketlerini hem finansal hem de operasyonel açıdan baskı altına alıyor. Bu yük, yalnızca sigorta şirketleriyle sınırlı kalmıyor; reasürans kapasitesinin daralması nedeniyle sigorta maliyetleri de artıyor. Bu da sigortalıların ödeyeceği primlere doğrudan yansıyor ve sigorta ürünlerinin erişilebilirliğini zorlaştırıyor.

SİGORTACILARA GEÇİŞ PLANLARI İÇİN İLK KÜRESEL REHBER YAYINLANDI

Birleşmiş Milletler tarafından düzenlenen Net Sıfır Geçiş Forumu (FIT), sigorta şirketleri için geçiş planlarını içeren ilk küresel rehberi tanıttı. Bu girişim, sigorta sektörünün net sıfır emisyon hedeflerine uyum sağlamasına yönelik yapılandırılmış bir çerçeve sunmayı amaçlıyor.

Bu rapor, geçiş planlaması bağlamında sigorta şirketlerinin portföylerinde yer alan sigorta türlerini, sigorta değer zincirini ve bu süreçte yer alan sigorta aktörlerini değerlendiriyor, ayrıca ilgili sürdürülebilirlik riskleri ve fırsatlarını ele alıyor. Rapor, sigorta sektörünün risk yöneticisi, risk taşıyıcısı ve yatırımcı olarak üstlendiği üçlü rolü vurguluyor ve sektörün dayanıklı, net sıfır bir ekonomiye adil geçişe sağladığı desteği detaylandırıyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNİN ETKİLERİ ARTIYOR:

ŞİRKETLER SERA GAZI EMİSYONLARINDA 2030 YILINA KADAR AZALTMAYA GİDECEK

Uluslararası danışmanlık, denetim, güvence, strateji, kurumsal finansman ve vergi hizmetleri şirketi EY, dünya genelindeki şirketlerin iklim değişikliğinin sebep olduğu riskleri ve bu riskleri azaltmak için ne ölçüde harekete geçtiklerini inceleyen raporu EY Küresel İklim Riski Barometresi 2024'ü yayımladı. Bu yılki rapor, dünya genelindeki şirketlerin iklim değişikliği riskleriyle mücadele etmek için eylem planlarını ve finansal taahhütlerini uygulamaya koymadaki yavaşlığının, hayati önem taşıyan küresel çevre hedeflerindeki ilerlemeyi yavaşlattığını ortaya koyuyor. EY barometresi, şirketlerin emisyonları ve sıcaklık artışlarını sınırlama ve iklim değişikliğinin etkilerine uyum sağlama yeteneklerini güçlendirme hedefleri de dahil olmak üzere 2015 Paris Anlaşması'nın önemli hedeflerini tamamlamaya hazır olmadıklarını net bir şekilde ortaya koyuyor. Şirketlerin %41'i iklim değişikliğinin risklerini azaltmalarına yardımcı olacak bir geçiş planına sahip olduklarını bildirirken, %21'i gelecekte bir plan geliştirmeyi düşündüklerini, %38'i ise yakın zamanda böyle bir niyetlerinin olmadığını belirtiyor. Dünyanın en büyük emisyon salımına sahip ülkeleri arasında ise geçiş planlarının benimsenme oranı daha da düşük (Çin'de sadece %8 ve ABD'de sadece %32). Buna karşılık, İngiltere ve Avrupa ülkelerinde bu planların benimsenme oranı sırasıyla %66 ve %59; bu da büyük ölçüde doğru uygulanan yasal mevzuatın sonucu olarak değerlendiriliyor. Barometre; net sıfır hedeflerine doğru ilerlemeyi engelleyebilecek kısa vadeli bakış açısına yönelik yaygın bir eğilimi de ortaya koyuyor. Şirketlerin %83'ü, sera gazı emisyonlarında 2030 yılına kadar uzanan bir azalma için kısa vadeli hedefler belirlerken, %51'i daha uzun vadeli hedefler belirliyor. Hem kısa hem de uzun vadeli hedef belirleyen şirketlerin ise sadece %24'ünün hedefleri, işletmelerin emisyonlarını azaltmalarına yardımcı olacak standartları geliştirmekle görevli kuruluş olan Bilim Temelli Hedefler (Science Based Targets) girişimi tarafından onaylandı.

Rapor, ihtiyaç duyulan değişimi sağlamak için şirketlerin atabileceği 6 adımı şu şekilde sıralıyor:

1. Bilimsel hedeflere dayalı, ayrıntılı senaryolar içeren ve finansal yatırımlarla desteklenen sağlam bir eylem planı geliştirilmeli.
2. İklim değişikliğiyle ilgili risk ve fırsatları belirlemek için sayısal analizlerden yararlanılmalı, iklim riskleri mali tablolara yansıtılmalı ve mali fırsatları araştırılmalı.
3. Riskler ve fırsatlar konusunda harekete geçmek için verilerden faydalanılmalı.
4. Sürdürülebilirlik ekiplerine yeterli kaynak sağlanmalı.
5. Yönetim kurulları geçiş stratejisi üzerinde etkili yönetişim sağlayacak yeteneklerle donatılmalı.
6. Sektörler arası iş birliği artırılmalı.



Sigortacılar iklim dayanıklılığının oluşturulması için yol gösterebilir

Sigorta sektörünün iklim değişikliği ile mücadeledeki rolünü inceleyen PwC'nin "İklim Riski ve Sigorta" başlıklı raporunda, sigortanın yalnızca bir risk aracı değil, dönüşüm gücü olduğu belirtiliyor. Raporda ayrıca, sigortacıların iklim değişikliği ile mücadelede yön gösterici bir rol üstlenebileceğine dikkat çekiliyor.

PwC'nin "İklim Riski ve Sigorta" başlıklı raporu, sigorta sektörünün iklim değişikliği ile mücadeledeki kritik rolünü inceliyor. Rapor, iklim risklerinin finansal sistem üzerindeki etkilerini değerlendirerek, sigorta şirketlerinin risk yönetimi, sürdürülebilirlik stratejileri ve yenilikçi ürünlerle bu zorluklara nasıl yanıt verebileceğini vurguluyor. Sigortacıların iklim verilerini kullanarak karar alma süreçlerini geliştirebileceği ve yeşil ekonomiye geçişi destekleyebileceği ifade ediliyor. Rapor, sektör liderlerine uyum stratejileri önerirken, sigortanın yalnızca bir risk aracı değil, dönüşüm gücü olduğunu savunuyor.

Sigortanın temel amacının, koruma sağlamak ve risk transferi sunmak olduğu belirtilen raporda, bu durumun giderek daha yaygın, yoğun ve şiddetli hava olaylarının yaşandığı bir dönemde daha zor hale geldiği ifade ediliyor. İklim risklerini hafifletmek için geliştirilecek çözümlerin, ciddi maliyetler gerektireceğine dikkat çekilen raporda, bu sorunun üstesinden gelmenin, sigortacılar dahil, tek bir grubun tek başına başarabileceği bir görev olmadığı vurgulanıyor.

SEKTÖR YÖN GÖSTERİCİ BİR ROLDE

Sigorta sektörünün, iklim değişikliği ile mücadelede yalnızca risk taşıyıcı değil, aynı zamanda dönüşüm lideri olarak önemli bir role sahip olduğu belirtilen raporda, sigortacıların iklim değişikliği ile mücadelede yön gösterici bir rol üstlenebileceğine dikkat çekiliyor. Sektörün, iklim risklerini analiz etme ve fiyatlandırmada sahip olduğu bilgi birikimini paydaşlarla aktif şekilde paylaşarak, daha dayanıklı bir topluma geçiş için stratejik bir yol haritası sunabileceği ifade ediliyor.



Bu süreçte sigortacılar, gereken müdahaleleri belirlemede liderlik ederek, iklim dirençli bir toplum inşa etmenin maliyet yükünü bireyler, şirketler ya da sigorta müşterileri gibi tekil gruplar üzerinde yoğunlaşmasını engelleyebilir. Bu liderlik, iklim krizine karşı kolektif bir çözüm inşa etmenin anahtarı olarak karşımıza çıkıyor.

Raporda, sigorta sektörünün yıllardır hava kaynaklı oluşan afet risklerini fiyatlandırma ve risk yönetimi konularında önemli deneyimler kazansa da, doğal afetlerin artan sıklığı ve şiddetinin, sektörü ciddi bir baskı altına aldığı belirtiliyor. 2023'te doğal afetlerin küresel çapta 380 milyar dolar kayba yol açarken, 118 milyar dolarının sigortalı zararları oluşturduğu ifade edilen raporda; sektörün, risk azaltıcı çözümlere odaklanarak bu açığı kapatabileceğine vurgu yapılıyor. Bunun için yenilikçi ürünler geliştirmek, mevcut çözümlerin benimsenmesini teşvik etmek ve kamu otoriteleri, finansörler ve inşaat sektörüyle iş birliği yapmanın kritik önemde olduğuna dikkat çekiliyor.

Giderek büyüyen iklim krizine çözüm bulmak için, sigorta şirketlerinin fiziksel, yatırım, sorumluluk ve geçiş risklerini kapsamlı bir şekilde anlamaları gerekiyor. Bu riskler, hem sektör hem de toplumun hazırlıklı olması gereken şokların kaynağını oluşturuyor.

PARAMETRİK SİGORTA ÇÖZÜM SAĞLIYOR

Raporda ayrıca parametrik sigortanın önemine de dikkat çekiliyor. Sigorta şirketlerinin, hızla büyüyen parametrik sigorta piyasasıyla kapsam anlayışını yeniden şekillendirmeye başladığı belirtilen raporda, bu yenilikçi modelin, belirli koşullara dayalı tazminat mekanizmaları sunarak hem daha erişilebilir hem de verimli çözümler sağladığı ifade ediliyor.

Parametrik poliçeler, örneğin belirli bir süredeki yağış miktarı gibi önceden tanımlanmış bir "tetikleyici"ye göre tazminat ödemesini belirliyor. Bu poliçeler, sigortalılara belirli riskleri daha düşük maliyetlerle kabul etme imkânı sunuyor. Geleneksel ürünlere kıyasla daha erişilebilir olan bu yöntem, tazminat sürecini hızlandırarak daha verimli bir çözüm sunuyor ve hem sigortacılar hem de sigortalılar için süreçleri kolaylaştırıyor.

Raporda, parametrik sigortanın, yalnızca tazminat sağlayan bir araç olmaktan çıkarak sürdürülebilirliği de destekleyen bir modele dönüşebileceği ele alınıyor.

Raporda, küresel çevre örgütü Nature Conservancy'nin, Hawaii'nin mercan resiflerini korumak için parametrik sigorta kullandığına örnek veriliyor. Fırtınaların resiflere zarar vermesi durumunda, sigorta ödemeleri doğrudan restorasyona yönlendiriliyor. Bu yaklaşım, uzun vadede sağlıklı ekosistemlerin fırtına zararlarını azaltıcı etkisiyle sigortacılara da fayda sağlıyor. Nitekim, parametrik poliçelere yönelik talepteki artış ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı'nın gelişmekte olan ülkeler için parametrik bir program başlatma adımı, bu modelin potansiyelini ortaya koyuyor.

29 MİLYAR DOLARA ULAŞACAK

Raporda, parametrik sigorta piyasasının büyüklüğünün, 2021'de 12 milyar dolardan 2031'de 29 milyar dolara ulaşması öngörülüyor. Bu artış, sektörün yenilikçi sigorta modellerine yönelik artan ilgisini ve potansiyelini yansıtıyor.

YENİ RİSK TRANSFERLERİ GELİŞTİRİLMELİ

Raporda, sigortanın temel amacının, koruma sağlamak olsa da, giderek şiddetlenen hava olaylarının poliçelerin yazılmasını zorlaştırdığı ve bazılarını aşırı pahalı hale getirdiği belirtilirken; sigortacıların, bu amaçlarına bağlı kalmak ve sigortanın değerini korumak için yeni risk transferi ve azaltma çözümleri geliştirmek zorunda olduklarına vurgu yapılıyor.

Sigortacıların, risk uzmanlıklarını paylaşarak ve geniş bir paydaş kitlesiyle iş birliği yaparak, hem sektör hem de toplum için daha dirençli bir gelecek inşa etmeye öncülük edebileceklerine dikkat çekiliyor.

İklim Riski ve Sigorta: Dayanıklılık için bir dava

Sigorta sektörünün iklim değişikliği ile başa çıkmak ve toplumun dayanıklılığını artırmak adına üstlendiği rolü ele alan PwC'nin hazırladığı rapor, artan hava olaylarının sigorta ürünlerini nasıl etkilediğini, sigortacıların yeni çözümler üretme gerekliliğini ve bu süreçte iş birliğinin önemini vurguluyor. Rapora göre, iklim risklerini ele almak büyük bir zorluk olsa da, sektör bu zorlukla başa çıkabilir. Yalnızca konut sigortası pazarında yazılı primlerin 100 milyar doları aşmasıyla, zarar oranındaki %1'lik bir değişiklik, 1 milyar doların üzerinde tazminattan tasarruf anlamına gelir. Yüzyıllar boyunca iklim ve uzun ömür risklerini yönetme deneyimine ve trilyonlarca dolarlık varlığa sahip olan sektör, riskleri azaltmak için sermayeyi doğru yerlere yönlendirerek kritik bir rol oynayabilir. Rapor, bunu etkili bir şekilde yapmak için sigortacıların ihtiyaçlarını ise şöyle sıralıyor:

- Bilançonun her iki tarafında da iklim riskine maruz kalmayı anlamak.
- Bu riskleri fırsata dönüştürmek için yenilikçi yeni ürünler yaratmak.
- Mevcut risk önleme çözümlerinin benimsenmesini teşvik etmek için yatırım yapmak (örneğin, taşkın bölgelerinde evlerin uygun şekilde yükseltilmesi, çelik çatılar, çatı bağlantıları ve yangına dayanıklı çözümler).
- Hiçbir grubun bu kapsamlı ve maliyetli değişiklikleri tek başına gerçekleştiremeyeceğini göz önünde bulundurarak, sektör ve toplum adına daha dayanıklı bir gelecek için uygulanabilir bir yol haritası belirlemek üzere çeşitli paydaşlarla iş birliği yapmak.



Rapora QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

İKLİM KRİZİ BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR:

Hedef iklim finansmanını 2035'e kadar yıllık 1,3 trilyon dolara ulaştırmak

2024'ün tarihin en sıcak yılı olduğu, bu yıl ilk kez ortalama sıcaklıkların fosil yakıt öncesi döneme göre 1,5 dereceden fazla arttığı bir dönemde iklim müzakereleri büyük bir önem taşıyor.

11-22 Kasım 2024 tarihleri arasında Azerbaycan'ın Bakü kentinde gerçekleştirilen Birleşmiş Milletler (BM) 29. İklim Değişikliği Konferansı (COP29), dünya liderlerini, müzakerecileri, iş dünyası temsilcilerini, gençleri, iklim bilimcileri ve sivil toplum kuruluşlarını bir araya getirerek, iklim değişikliğiyle mücadele, adaptasyon ve finansman konularında önemli çıktılara sahne oldu. Ancak zirveye, 2023'te küresel ısınmayı artıran gazların en az %70'inden sorumlu olan 13 ülkenin (ABD, Almanya, Fransa, Çin ve Rusya da dahil) liderleri katılmadı.



COP29, küresel iklim değişikliğiyle mücadelede öncelikli konulardan biri olarak iklim finansmanını ön plana aldı. Zirvede, 2035 yılına kadar yıllık 1,3 trilyon dolarlık yeni bir finansman hedefi belirlenerek, gelişmekte olan ülkelerin iklim değişikliğiyle mücadele için daha fazla destek alması amaçlandı.

ANA GÜNDEM MADDELERİ

COP 29'un ana gündem maddeleri ise şu şekildeydi:

- Küresel sıcaklık artışını 1,5°C ile sınırlama hedefi doğrultusunda sera gazı emisyonlarının azaltılması.
- Gelişmekte olan ülkeler için finansal destek sağlayacak yeni bir iklim finansman hedefinin belirlenmesi.
- "Kayıp ve Zarar Fonu"nun tam olarak hayata geçirilmesi.
- Fosil yakıt kullanımını azaltmak, yenilenebilir enerji kaynaklarına geçişi hızlandırmak ve uyum projelerini desteklemek için ülkelerin ulusal katkı beyanlarının (NDC) güncellenmesi.

FİNANS COP'U OLARAK ANILIYOR

Konferansın, özellikle finansman konusundaki tartışmalar nedeniyle "İklim finansı COP'u" olarak anıldığı belirtiliyor. Gelişmiş ülkelerden, gelişmekte olan ülkelere yönelik güçlü bir finansal destek mekanizmasının oluşturulması, bu yılın öncelikli hedeflerinden biri olarak öne çıktı. Zirvede, iklim finansmanının artırılmasına yönelik bir taahhüt sağlandı. 2035 yılına kadar yıllık en az 1,3 trilyon dolara ulaşılması hedeflendi. Bu yeni finansman hedefi, 2025'te sona erecek olan mevcut 100 milyar dolarlık hedefin yerine geçecek. Bazı gelişmekte olan ülkeler bu rakamın beklentilerinin altında kaldığını belirtti.

Zirvede ayrıca, karbon ticareti konusunda büyük bir ilerleme kaydedildi. Paris Anlaşması'nın 6'ncı maddesi uyarınca, ülkeler arasında karbon kredisi ticareti yapmaya olanak sağlayacak uluslararası kurallar belirlendi. Bu düzenlemeler, karbon emisyonlarını azaltmayı teşvik etmek ve iklim dostu projelere yatırım yapılmasını sağlamak amacıyla önemli bir fırsat sundu.

Ayrıca, en az gelişmiş ülkeler için ulusal uyum planlarının hayata geçirilmesi için ek destek sağlanırken, cinsiyet eşitliği ve iklim değişikliği alanında yapılan çalışmalar da genişletildi.

Bir sonraki zirve, Brezilya'nın Belém şehrinde düzenlenecek ve COP29'da alınan kararların uygulama sonuçları değerlendirilecek. Aynı zamanda, Amazon bölgesinin korunması ve ormansızlaşmanın önlenmesi gibi konular COP30'un temel gündem maddeleri arasında olacak.

TÜRKİYE İKLİM YOL HARİTASINI AÇIKLADI:

2053'TE KARBON NÖTR HEDEFİ

COP 29'da Türkiye'de, iklim değişikliğiyle mücadelede uzun vadeli hedeflerini ve politika uygulamalarını dünya ile paylaştı. Türkiye, zirve kapsamında 2053 Uzun Vadeli İklim Stratejisi belgesini Birleşmiş Milletler'e iletti. Strateji belgesi, Türkiye'nin 2053 yılına kadar "kalkınma önceliklerinden taviz vermeden" "net sıfır" hale gelme hedefine nasıl ulaşacağını detaylandırıyor. Bu hedefin gerçekleştirilmesi için enerji verimliliği artırılacak, yenilenebilir enerji kaynaklarına yatırımlar genişletilecek ve düşük karbonlu teknolojiler kullanılacak. Yenilenebilir enerji alanında güneş ve rüzgâr enerjisinin yanı sıra nükleer enerjinin de entegrasyonu üzerinde çalışıldığı belirtildi. Ayrıca, Türkiye'nin iklim değişikliğine adaptasyon sağlamak için yerel düzeyde su yönetimi, tarımsal sürdürülebilirlik ve şehir planlamasında yeşil projelere öncelik verdiği ifade edildi. Uluslararası iş birliği çerçevesinde, gelişmekte olan ülkelere iklim finansmanı ve teknoloji transferi desteği sağlayacağı belirtilirken, küresel zarar ve ziyan fonlarına daha fazla katkı sunma taahhüdü dile getirildi.

COP 29'A YÖNELİK ELEŞTİRİLER

COP29, birçok açıdan önemli ilerlemeler sağladı ancak çözüm bekleyen sorunlar, küresel düzeyde daha güçlü bir iş birliği gerekliliğini bir kez daha ortaya koydu. 2030'a kadar olan kritik dönemde daha hızlı ve etkili adımlar atılması gerektiği açıkça vurgulandı.

COP 29 öncelikli olarak yetersiz hedefler nedeniyle eleştirilerin kaynağı oldu. Gelişmekte olan ülkeler, yeni iklim finansmanı hedefinin yıllık 1,3 trilyon dolar olarak belirlenmesini yeterli bulmadı. Bu ülkeler, iklim değişikliğinin etkileriyle başa çıkmak için 2030 yılına kadar yıllık en az 2 trilyon dolarlık bir destek gerektiğini savundu. COP29'da kabul edilen finansman taahhütlerinin zamanında ve tam anlamıyla yerine getirileceğine dair endişeler de dile getirildi. Daha önceki 100 milyar dolarlık hedefin de büyük ölçüde karşılanamaması, bu taahhütlerin uygulanabilirliğini sorgulattı.

Paris Anlaşması'nın 6. Maddesi kapsamında kabul edilen karbon piyasaları kuralları, bazı çevre grupları tarafından yeterince şeffaf olmamakla eleştirildi. Bu mekanizmaların, ülkelerin gerçek emisyon azaltımları yerine krediler yoluyla hedeflerini aşındırma riski taşıdığı belirtildi. Son olarak COP29 sırasında, dünya çapındaki sera gazı emisyonlarının rekor seviyelere ulaştığı ve sıcaklık artışının 1,5°C sınırını geçme tehlikesinin yakın olduğu açıklandı. Bu durum, daha güçlü ve acil eylemler gerektiğini gösterirken, zirvedeki kararların bu ihtiyaçlara cevap vermekte yetersiz kaldığı ifade edildi.

ÖNE ÇIKAN ÇIKTILAR VE GELİŞMELER

COP29, iklim krizine karşı daha kapsamlı ve katılımcı bir yaklaşım geliştirmeyi hedefleyen bir dönüm noktası olarak değerlendiriliyor. Özellikle finansman, karbon piyasaları ve yerel toplulukların katılımı konularındaki ilerlemeler, gelecekteki iklim eylemleri için umut verici bir zemin oluşturuyor. Zirvede ele alınan bazı temel noktalar ve alınan kararlar ise şu şekilde:



İklim Finansmanı Hedefleri: Gelişmiş ülkeler, 2035 yılına kadar iklim finansmanı hedeflerini yılda 1,3 trilyon dolara çıkarma kararı aldı. Bu finansmanın, en çok iklim değişikliğinden etkilenen gelişmekte olan ülkelere aktarılması öngörülüyor.



Bakü İklim ve Sağlık Koalisyonu: İklim değişikliğinin sağlık üzerindeki etkilerini ele almak amacıyla Azerbaycan, Brezilya, Birleşik Krallık, Mısır ve BAE gibi ülkelerin liderliğinde bir koalisyon kuruldu. Bu girişim, sağlık ve iklim bağlantısını daha güçlü bir şekilde gündeme taşımayı hedefliyor.



Kayıp ve Hasar Fonu: İklim değişikliğinden en çok etkilenen gelişmekte olan ülkeler için finansal destek sağlama konusunda ilerleme kaydedildi. 2025 yılına kadar bu fona daha fazla kaynak aktarılması bekleniyor, çünkü mevcut finansman ihtiyacı oldukça yüksek. Gelişmiş ülkelerden bu konuda yeni katkı taahhütleri alındı.



Ulusal Katkı Beyanları'nın Güncellenmesi (NDC'ler): Zirvede, ülkelerin 2025 yılına kadar daha iddialı emisyon azaltımı hedefleri açıklamaları gerektiği belirtildi. Bu hedefler, küresel sıcaklık artışını 1,5°C'nin altında tutma yolunda kritik öneme sahip.



Adaptasyon ve Finansman: Adaptasyon finansman boşluğunun kapatılması için gelişmekte olan ülkelere yönelik desteklerin artırılması gerektiği vurgulandı. Ayrıca, 2030 yılına kadar küresel adaptasyon hedeflerinin ölçülmesi ve izlenmesi için göstergeler üzerinde çalışıldı.



Karbon Piyasaları ve Teknoloji Transferi: Paris Anlaşması'nın 6'ncı maddesi çerçevesinde karbon ticareti ve teknolojinin yaygınlaştırılması, ülkelerin hedeflerine ulaşmasına yardımcı olacak önemli mekanizmalar olarak ele alındı.



Yerel Toplulukların ve Kadınların Rolü: Yerel topluluklar ve kadınların iklim değişikliğiyle mücadeledeki rolünü artırmaya yönelik politikalar geliştirildi.

Kasırga ve tayfun hasarları 10 yıllık ortalamayı aştı

2024 tropikal siklon sezonunun etkilerini değerlendiren Münih Re, 2024 yılı boyunca meydana gelen kasırga ve tayfunların neden olduğu toplam ve sigortalı kayıpların, son 10 yılın ortalamalarını geride bıraktığını açıkladı.

Münih Re, 2024 tropikal siklon sezonunun etkilerini değerlendiren bir rapor yayımladı. 2024 yılı boyunca meydana gelen kasırga ve tayfunların neden olduğu toplam ve sigortalı kayıpların, son 10 yılın ortalamalarını geride bıraktığını açıklayan Münih Re'ye göre, 2024 tropikal siklon sezonu, deniz yüzeyi sıcaklıklarının artışıyla daha yoğun fırtınalar ve kayıplara yol açtı. Kuzey Atlantik kasırgaları ve Kuzeybatı Pasifik'teki tayfunlar, toplamda 133 milyar dolarlık kayba yol açtı, bunun 51 milyar doları sigortalı zararlar olarak belirlendi. Öne çıkan fırtınalar arasında Helen Kasırgası ve Asya'da Yagi Tayfunu yer alıyor. İklim değişikliğinin etkisi, özellikle fırtınaların şiddetinin ve hızla güçlenmesinin artmasıyla kendini gösterdi. Bu durum, iklim değişikliğinin aşırı hava olayları üzerindeki etkisinin arttığını ve bu etkilere karşı dayanıklılık sağlamanın gerekliliğini ortaya koyuyor.

KAYIPLAR 100 MİLYAR DOLARI AŞTI

2024 yılında Kuzey Atlantik'teki kasırgalar ve Kuzeybatı Pasifik'teki tayfunlar, yaklaşık 133 milyar dolar toplam ekonomik kayba neden oldu ve bunun yaklaşık 51 milyar doları sigortalıydı. Bu rakamlar, son 10 ve 30 yıllık ortalamaların oldukça üzerinde. Ayrıca, 2024 yılı doğal afetlerden kaynaklanan sigortalı kayıplar, 100 milyar dolar eşiğini aştı ve kayıplar, son 10 yılın en yüksek ikinci seviyesinde yer aldı.
2024 yılındaki Kuzey Atlantik kasırga sezonu (1 Haziran - 30 Kasım), Kuzey Amerika'da yaklaşık 110 milyar dolar zarara yol açtı. Bu kayıpların yaklaşık 49 milyar dolarının sigortalı olduğu tahmin ediliyor. Bölgedeki kayıplar, son 10 ve 30 yıllık ortalamaların oldukça üzerindeydi (sırasıyla 67.6/30.1 milyar dolar ve 46.9/20.9 milyar dolar).
2024 yılında Kuzey Atlantik'te 18 tropikal fırtına kaydedildi. Bunlardan 11'i kasırga gücüne ulaştı ve 5'i büyük kasırga (Saffir-Simpson Kategorileri 3-5) seviyesine yükseldi, rüzgâr hızları saatte 177 km'yi (110 mil) aştı. Bu veriler, uzun vadeli ortalama değerlerin oldukça üzerinde gösterirken; 1995'ten beri Kuzey Atlantik'teki yüksek sıcaklık dönemi ortalamasını da geçtiğini gösteriyor.
Münih Re ayrıca, Kuzeybatı Pasifik'te toplam 25 fırtına kaydedildiğini; bunlardan 15'inin tayfun, 9'unun ise en yüksek şiddet kategorisinde olduğunu belirtiyor. Toplam 18 fırtınanın karaya ulaştığını ve bunların 13'ünün tayfun olarak sınıflandırıldığını vurgulayan Münih Re, bu sezonun dikkat çekici bir özelliğinin ise, Tayvan'ın Gaemi, Krathon ve Kong-Rey adlı 3 farklı şiddetli tayfun tarafından etkilenmesi olduğuna yer veriyor.
Kuzeybatı Pasifik tayfun sezonunda toplam kayıpların yaklaşık 22 milyar dolar olduğu tahmin ediliyor ve bunun yalnızca 2 milyar doları sigortalı zararları kapsıyor.
Bu sayı, son 30 yılın ortalamasına yakın olmasına rağmen, toplam ekonomik kayıplar uzun vadeli ortalamanın biraz üzerinde, sigortalı kayıplar ise biraz altında seyrediyor. (10 yıllık ortalama: 19.4/4.5 milyar dolar; 30 yıllık ortalama: 14.2/2.4 milyar dolar)

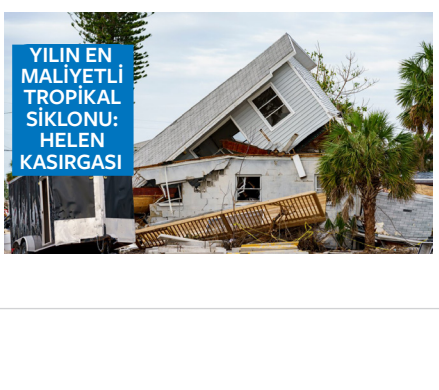
'ÖNLEMLER GÜÇLENDİRİLMELİ'

Münih Re Yönetim Kurulu Üyesi Thomas Blunck konuyla ilgili olarak, "Bu sezon tropikal siklonların toplam sayısı dikkat çekici olmasa da, şiddetli fırtınaların hızlı bir şekilde yoğunlaşması ve aşırı yağışlarla karakterize edilmesi öne çıkıyor. Bu durum, giderek artan bir şekilde iklim değişikliğinin etkileriyle ilişkilendiriliyor. Ne yazık ki, Helen Kasırgası ABD'de yüzlerce insanın hayatını kaybetmesine yol açtı. Gelecekteki fırtınalardan kaynaklanan can kayıplarını azaltmak için dayanıklılık önlemlerinin güçlendirilmesi hayati önem taşıyor" açıklamalarında bulundu.



YILIN EN MALİYETLİ FIRTINALARI

2024 kasırga sezonu, ikinci fırtınası olan Beryl Kasırgası ile birçok rekor kırdı. Beryl, yalnızca 42 saat içinde tropikal bir fırtınadan Kategori 5 seviyesine kadar hızla yoğunlaşarak kayıtlardaki en erken Kategori 5 kasırgası oldu. Sezonun ortası nispeten sakin geçti ve fırtına sayıları azaldı. Ancak sezonun sonlarına doğru gelen yoğun ve yıkıcı fırtınalar, kayıpları artırarak büyük can kaybı ve yıkıma yol açtı. Bu gelişmeler, iklim değişikliğinin etkilerinin tropikal sistemler üzerindeki ciddi etkisini bir kez daha gözler önüne serdi.
Helen Kasırgası, yılın en maliyetli tropikal siklonu olarak kayıtlara geçti. Eylül ayı sonunda Florida'nın az nüfuslu "Big Bend" bölgesine saatte 225 km'ye (130 mph) ulaşan rüzgâr hızıyla büyük bir kasırga olarak karaya ulaştı. Ancak Helen, rüzgâr etkilerinden ziyade Kuzey Karolina ve Georgia eyaletlerinde neden olduğu rekor yağışlarla hatırlanacak. Bu yağışlar, büyük çaplı ani sel baskınlarına yol açarak 200'den fazla kişinin hayatını kaybetmesine neden oldu. Toplam hasar yaklaşık 56 milyar dolar, sigortalı hasar ise 16 milyar dolar olarak tahmin ediliyor.





Milton Kasırgası ise Florida'nın Sarasota kenti yakınlarında karaya çıkarak eyaletin güneybatı kıyısında ciddi rüzgâr ve fırtına dalgası zararlarına yol açtı. Toplam hasar yaklaşık 38 milyar dolar, sigortalı hasar ise 25 milyar dolar olarak tahmin ediliyor. Bu zararlar, Milton'ı sigortacılar için yılın en maliyetli fırtınası haline getirdi. Tampa'nın güneyinde yer alan yoğun nüfuslu güneybatı kıyısını vuran Milton, 200 km/s (124 mph) üzerindeki rüzgâr hızıyla güçlü bir Kategori 3 kasırgası olarak karaya ulaştı.
Milton Kasırgası'nın Tampa'nın güneyinde karaya ulaşması, yaklaşık 2 milyon nüfuslu Tampa şehrini büyük bir fırtına dalgasından korudu. Tampa Körfezi gibi alçak bölgeler, fırtına dalgalarına karşı oldukça savunmasız. Fırtına, başlangıçta öngörüldüğü gibi daha kuzeyde karaya ulaşsaydı, kayıplar çok daha yüksek olabilirdi. Ancak Milton, Meksika Körfezi üzerinde Kategori 5 seviyesine ulaşırken büyük bir dalga oluşturdu ve etkisi geniş bir alana yayıldı. Bu durum, ciddi maddi kayıplara ve bölgesel tahribata neden oldu.
Milton Kasırgası, karaya ulaşmadan önce zayıflasa da, güçlü rüzgârları büyük bir fırtına dalgasını beraberinde getirdi. Bu dalga, kasırganın güneyinde 200 kilometreden (120 mil) fazla kıyı şeridini sular altında bırakarak, 2 metre (6 fit) yüksekliğe ulaşan devasa taşkınlara neden oldu. Bu durum, sahil boyunca geniş çaplı hasar ve tahribat oluşturdu.
Asya'daki en maliyetli tayfun ve



sezonun dünya genelinde üçüncü en maliyetli tropikal siklonu olan Yagi Tayfunu, 7 Eylül'de Vietnam'ın kuzeyine Kategori 3 şiddetinde karaya ulaşmadan önce Filipinler, Çin'in Hainan Adası ve Guangdong eyaletinin güney ucunu etkiledi. Çin'de Kategori 4 seviyesinde rüzgâr hızlarına ulaştı. Vietnam için, 1945'te sistematik kayıtlara başlanmasından bu yana kaydedilen en güçlü tropikal siklondur. Tayfun ayrıca Myanmar'da 400'den fazla can kaybına yol açtı. Yagi Tayfunu, yüz binlerce evin yıkılmasına ve milyonlarca insanın etkilenmesine yol açtı. Toplam hasarın 14 milyar dolar, sigorta kapsamındaki hasarın ise 1 milyar dolar olduğu tahmin ediliyor. Tayfun, büyük bir tahribata yol açarken, özellikle Filipinler, Çin ve Vietnam'ı etkiledi. Bu felaket, Asya'nın en pahalı tayfunu olarak kaydedildi.

ETKİLER GİDEREK DAHA DA BELİRGİNLEŞİYOR

İklim değişikliğinin etkileri giderek daha belirgin hale geliyor. Doğal felaketlerin sıklığı ve şiddetindeki artış, özellikle tropikal fırtınalar ve tayfunlar gibi olaylarda açıkça görülüyor. Bu durum, büyük ölçüde El Niño-Güney Salınımı (ENSO) gibi iklim olaylarının etkisiyle şekilleniyor. ENSO, fırtına sayısını etkileyerek bazı bölgelerde artışa, bazılarında ise düşüşe yol açıyor. Bu değişiklikler, iklim değişikliğine uyum sağlamak ve dayanıklılığı artırmak için daha etkili politikalar geliştirilmesini gerektiriyor.
2024 fırtına sezonunda, Kuzey Atlantik ve Meksika Körfezi'nde su sıcaklıkları, neredeyse tüm sezon boyunca rekor seviyelere yaklaştı veya rekorları kırdı; bu durum büyük ölçüde iklim değişikliğiyle ilişkilendiriliyor. Yeni çalışmalar, iklim değişikliğinin tropikal siklonların şiddeti ve neden oldukları yağış miktarları üzerindeki etkisini açıkça ortaya koyuyor. Örneğin, Milton Kasırgası'nda yapılan araştırmalar, bugünkü iklim koşullarında aşırı yağış ihtimalinin 2 kat arttığını ve fırtına gücünün %40 daha yüksek olduğunu gösterdi. Benzer bulgular, Helen Kasırgası ve bazı tayfunlar için de geçerli. Araştırmacılar, iklim değişikliğinin siklonların hızla ve daha sık yoğunlaşma eğilimi üzerindeki etkisine dair kanıtlar görüyor. Örneğin, Milton Kasırgası, sıradan bir tropikal fırtınadan, saatte 251 km'den (156 mil) fazla rüzgar hızına sahip bir kategori 5 kasırgaya yalnızca 1 gün içinde dönüştü.

QR kodu okutarak 2024 tropikal siklon sezonunun etkilerini değerlendiren Münih Re'nin araştırmasına ulaşabilirsiniz.

Doğal afetlerden kaynaklanan sigortalı kayıplar 100 milyar doları aştı

Küresel reasürans şirketi Swiss Re'nin 2024 yılında meydana gelen doğal afetlerle ilgili araştırmasına göre, 2024 yılında doğal afetlerden kaynaklanan sigortalı kayıplar, art arda 5'inci kez 100 milyar doları aştı. Bu kayıpların büyük bir kısmı, ABD'de meydana gelen kasırgalar ve şiddetli fırtınalar gibi büyük çaplı afetlerden kaynaklandı. 2024'teki dikkat çekici afetlerden biri, Florida'da etkili olan Ian Kasırgası oldu. Ayrıca, yoğun yağış ve taşkınların da önemli hasarlara yol açtığı belirtildi.
Küresel sigorta sektörü, iklim değişikliği kaynaklı risklerin artışı nedeniyle bu tür afetlerle daha sık karşılaşıyor. Bu durum, hem yeniden sigortalama kapasitesinin kullanımını hem de hasar yönetimi stratejilerinin önemini artırıyor. Swiss Re Enstitüsü, bu tür olayların ekonomi üzerindeki etkilerini hafifletmek için risk azaltma ve dayanıklılık artırma önlemlerine odaklanmanın kritik olduğunu vurguluyor.



Swiss Re'nin açıklamasına göre kasırgalar, şiddetli fırtınalar ve sellerin etkisiyle sigortalı kayıplar 2024 yılında art arda 5'inci kez 100 milyar doları aştı. Bu kayıpların büyük bir kısmı, ABD'de meydana gelen kasırgalar ve şiddetli fırtınalar gibi büyük çaplı afetlerden kaynaklandı.

135 MİLYAR DOLARLIK SİGORTALI KAYIP

2024 yılında doğal afetlerden kaynaklanan sigortalı kayıpların 135 milyar doları aştığını belirten Swiss Re, özellikle Helen Kasırgası ve Milton Kasırgası'nın, toplamda yaklaşık 50 milyar dolara yakın sigortalı kayıplara yol açacağını vurguladı. Bunun yanı sıra, Avrupa ve Orta Doğu'da meydana gelen büyük çaplı sel felaketleri, güncel tahminlere göre 13 milyar dolara yakın sigortalı hasar bıraktı.
Bu gelişmeler, doğal afetlerin küresel ekonomik etkilerinin arttığını ve sigorta sektörünün bu tür felaketlere hazırlık ve dayanıklılık stratejilerinin daha da önemli hale geldiğini gösteriyor.

2024 TARİHİN EN SICAK YILI OLDU

2024 yılının, sanayi öncesi döneme göre 1,54°C daha yüksek sıcaklıkla, tarihteki en sıcak yıl olduğunu açıklayan Swiss Re'ye göre bu durum, 2024 yılında gözlemlenen birçok doğal felaketin oluşumunu kolaylaştıran iklim değişikliğinin etkilerini yansıtıyor. Özellikle Avrupa, yoğun sel felaketlerinden etkilenerek bölge tarihindeki en yüksek 2'nci sigortalı sel kaybını yaşadı.
ABD, iki büyük kasırga ve sık görülen şiddetli fırtınalardan etkilenerek, dünya genelindeki toplam 135 milyar doları aşan sigortalı kayıpların en az üçte ikisini oluşturdu. Bu durum, iklim değişikliğinin doğrudan etkileri ile doğal afetlerin hem ekonomik hem de toplumsal maliyetlerini daha görünür hale getiriyor.
Swiss Re'nin Doğal Afetler Departmanı Başkanı Balz Grollimund yaptığı açıklamada, doğal afetlerden kaynaklanan sigortalı kayıpların art arda 5'inci kez 100 milyar doları aştığını belirtti. Bu artışın büyük ölçüde kentsel alanlardaki yoğunlaşmadan, ekonomik büyümeden ve yeniden inşa maliyetlerinin yükselmesinden kaynaklandığını ifade etti. Ayrıca, iklim değişikliğinin bu yılki felaketlerin çoğuna zemin hazırlayan koşulları destekleyerek giderek daha büyük bir rol oynadığına dikkat çekti.
Grollimund, "Bu nedenle, risk azaltma ve uyum sağlama önlemlerine yatırım yapmak bir öncelik haline gelmelidir" diyerek, iklim değişikliğiyle mücadeleye yönelik önlemlerin önemini vurguladı.

SEL KAYNAKLI SİGORTALI KAYIP 13 MİLYAR DOLAR

2024 yılında, Avrupa ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde meydana gelen şiddetli seller, bugüne kadar yaklaşık 13 milyar dolar tutarında sigortalı hasara yol açtı. 2024 yılı, dünya genelinde sel kaynaklı 3'üncü en maliyetli yıl ve Avrupa için 2'nci en maliyetli yıl oldu.
Swiss Re Enstitüsü'nün tahminlerine göre Avrupa'daki sigortalı kayıplar yaklaşık 10 milyar dolar olarak gerçekleşti.
Bu veriler, sel riskinin dünya genelinde arttığını ve özellikle altyapının yetersiz kaldığı bölgelerde ciddi ekonomik etkilere neden olduğunu gösteriyor. Kaynakların bu tür doğal afetlere daha dirençli hale getirilmesi gerektiği açıkça ortaya çıkıyor.
2024'ün Nisan ayında Körfez Bölgesi'nde meydana gelen yoğun yağışlar, Dubai'deki dünyanın en işlek havaalanının faaliyetlerini aksatarak sel baskınlarına neden oldu. Eylül ayında ise Boris Fırtınası, Orta Avrupa'da şiddetli sellere yol açtı. Selden en çok Çek Cumhuriyeti, Polonya ve Avusturya etkilenirken; Slovakya, Romanya, İtalya ve Hırvatistan'da da ciddi hasarlar bildirildi.
Bölgedeki alçak basınç sistemleri genelde alışılmış bir durum olsa da, Boris Fırtınası'na bağlı sistemin yoğunluğu, iklim değişikliğinin etkileriyle açıklandı. Boris, kuzeyden gelen soğuk Arktik havasını, doğu ve güneyden gelen olağanüstü sıcak hava ile birleştirerek Akdeniz'den alışılmadık ölçüde nem çekti. Bu durum, rekor seviyede sıcak olan Akdeniz'in etkisiyle bölgede ciddi taşkınlara yol açtı.

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ SEL RİSKİNİ ARTIRIYOR

Bu olaylar, iklim değişikliğinin yalnızca bölgesel hava koşullarını değil, aynı zamanda sel riskini ve yoğunluğunu nasıl artırdığına dair önemli bir örnek olarak değerlendiriliyor.
Ekim ayında İspanya'nın büyük bir bölümü, şiddetli yağışlar, ani sel baskınları ve dolu fırtınaları nedeniyle ağır hasar gördü. Özellikle doğu ve güney bölgelerinde, Valencia ve Castilla-La Mancha bölgeleri en çok etkilenen yerler arasında yer aldı. Bunun yanı sıra, Endülüs ve Balear Adaları da sel ve fırtınadan ciddi şekilde etkilendi.
Birçok bölgede, 1 yıllık yağış miktarı 8 saatten kısa bir sürede düştü. Dik eğimli kil toprak yapısı ve drenaj sistemleri, bu olağanüstü miktardaki suyu emmekte yetersiz kaldı. Bu durum, hızlı taşkınlara ve büyük çaplı zararlara yol açtı.
Bu olaylar, aşırı hava koşullarının hem altyapı hem de çevre üzerindeki yıkıcı etkisini bir kez daha gözler önüne serdi.

'SİGORTALI HASARLARDAKİ ARTIŞ DEVAM EDECEK'

Swiss Re'nin Grup Baş Ekonomisti Jérôme Jean Haegeli, doğal afetlerin neden olduğu sigortalı hasarların artmasındaki ana etkenin ekonomik

YAĞMUR SULARI KAYNAKLI (PLÜVYAL) SELLER ŞEHİRLERİ NASIL ETKİLİYOR?

Seller farklı şekillerde ortaya çıkabiliyor ve bunların en yaygın olanları ise nehir taşkınları (flüvyal seller), yağmur suları kaynaklı seller (plüvyal seller) ve kıyı bölgelerde görülen fırtına dalgası selleri olarak karşımıza çıkıyor.

- **Flüvyal Seller:** Uzun süreli yoğun yağışların ardından meydana gelir. Genellikle nehir kenarlarında görülür ve sel dalgaları yavaşça veya hızla birikerek uzun süreli taşkınlara yol açabilir.
- **Plüvyal Seller:** Herhangi bir yerde ve özellikle kentsel alanlarda görülebilir. Kısa süre içinde aşırı yağış olduğunda, toprak ve altyapı suyu ememez ve drenaj sistemleri yetersiz kalır. Bu durum, ani sel baskınlarına neden olur ve büyük alanları etkileyebilir.
- **İkincil Etkilerle Ortaya Çıkan Seller:** Tropikal fırtınaların neden olduğu yağışlar veya fırtına dalgaları gibi, birincil doğal afetlerin yol açtığı sel durumlarıdır. Özellikle plüvyal seller, yoğun nüfuslu şehirlerde altyapıyı zorlayarak ciddi hasarlara neden olabilir. Drenaj sistemlerinin kapasitelerinin artırılması ve şehir planlamasında yağmur sularının etkilerini azaltmaya yönelik önlemler, bu tür risklerin yönetilmesinde kritik önem taşır.

gelişim olduğunu belirtti.
Bunun yalnızca sel gibi afetler için değil, diğer riskler için de onlarca yıldır geçerli bir trend olduğunu ifade eden Haegeli, doğal afet risklerinin artması ve maliyet seviyesinin yükselmesiyle, sigortalı hasarlardaki yıllık %5-7 oranındaki artışın devam edeceğini ve koruma açıklarının yüksek kalabileceğini vurguluyor. Haegeli bu durumun, finansal dayanıklılığı destekleyebilecek uygun bir sigorta kapsamı ile uyum sağlamanın gerekliliğini ortaya koyduğunu belirtiyor.

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNE KARŞI ÇÖZÜM GELİŞTİRİLMELİ

Sigorta sektörünün değişen iklim koşulları ve artan ekonomik riskler karşısında daha kapsamlı çözümler geliştirmesi gerektiğine dikkat çekiliyor.
Swiss Re Enstitüsü'ne göre, iklim değişikliğinin aşırı hava olaylarını şiddetlendirmesi ve kentsel genişlemenin yüksek riskli bölgelerdeki varlık değerlerini artırması, kayıpların artmasına yol açabilir. Bu nedenle uyum sağlamak büyük önem taşıyor.
Koruyucu önlemler, örneğin bentler, barajlar ve taşkın kapakları, yeniden inşa maliyetlerinden 10 kat daha ekonomik ve etkili bir çözüm sunuyor. Bu noktada, hem iklim değişikliğine bağlı artan risklere karşı direnci artırmanın hem de uzun vadede maliyetleri düşürmenin en etkili yolunun önleyici tedbirler olduğu vurgulanıyor.

2024 ve 2023 yıllarındaki toplam ekonomik ve sigortalı kayıplar (2024 fiyatlarıyla milyar $)

	2024	2023	Yıllık değişim	Son 10 yıllık ortalama
Ekonomik kayıplar (toplam)	**320**	**302**	**%6**	**254**
Doğal Afet	310	291	%6	241
İnsan Kaynaklı Afetler	10	11	-%8	13
Sigortalı Kayıplar (toplam)	**144**	**125**	**%16**	**108**
Doğal Afetler	135	115	%17	98
İnsan Kaynaklı Afetler	9	10	-%7	10

KASIRGALARDAN EN ÇOK ABD ETKİLENDİ

Swiss Re, bu yılki sigortalı kayıpların en az üçte ikisinin ABD'den kaynaklandığını açıklıyor.
Eylül ve Ekim aylarında, Florida kıyılarına 2 büyük kasırga sadece 2 haftalık bir süre içinde ulaştı.
27 Eylül'de meydana gelen Helen Kasırgası'nın ardından 9 Ekim'de Milton Kasırgası karaya ulaştı. Bu iki kasırgadan kaynaklanan sigortalı kayıpların, mevcut tahminlere göre 50 milyar doların altında olması bekleniyor. Swiss Re, ayrıca 2024 yılı ABD'yi büyük ölçüde etkileyen yüksek şiddetli fırtına (SCS - Şiddetli Konvektif Fırtınalar) sıklığına dikkat çekiyor. Küresel olarak, şiddetli fırtınalardan kaynaklanan sigortalı kayıpların şu anki tahminlere göre 2024 yılı için 51 milyar doları aşması bekleniyor. Bu rakam, 2023'teki yaklaşık 70 milyar dolarlık rekor seviyeden sonra 2'nci en yüksek kayıp olarak öne çıkıyor.

Swiss Re'nin 2024 yılında meydana gelen doğal afetlerle ilgili yaptığı araştırmaya ulaşmak için QR kodu okutabilirsiniz.

KASIRGALAR, ŞİDDETLİ FIRTINALAR VE SELLERİN ETKİSİYLE SİGORTALI KAYIPLAR ÜST ÜSTE 5'İNCİ KEZ 100 MİLYAR DOLARI AŞTI

- Swiss Re Enstitüsü'nün açıklamasına göre, kasırgalar, şiddetli fırtınalar ve sellerin etkisiyle sigortalı kayıplar 2024 yılında art arda 5'inci kez 100 milyar doları aştı. Bu durum, özellikle doğal afetlerin şiddetinin ve sıklığının artmasıyla birleşen ekonomik büyüme ve kentleşme gibi faktörlere bağlanıyor.

- ABD, bu yılki sigortalı kayıpların en büyük kısmını oluştururken, Eylül ve Ekim aylarında Florida'ya ulaşan 2 büyük kasırga (Helen ve Milton) hasarın büyük bir bölümüne neden oldu. Ayrıca, ABD'deki şiddetli konvektif fırtınalar (SCS) da önemli kayıplar yaratmaya devam etti. Avrupa ve Orta Doğu'daki büyük sel felaketleri ise tahmini olarak 13 milyar dolarlık sigortalı kayba neden oldu.

- Swiss Re, artan hasar yükünün şehirleşme, yeniden inşa maliyetlerindeki artış ve iklim değişikliğinin şiddetli hava olaylarını tetikleyen etkileri ile ilişkili olduğunu belirtiyor. İklim değişikliği etkilerini azaltmak ve adaptasyonu artırmak için önlemler alınması gerektiği vurgulanıyor.

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM):

İklim değişikliğinden en çok etkilenen alanların başında tarım geliyor

İklim değişikliği hakkında görüşlerini aldığımız Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM), şu açıklamalarda bulundu:
"İklim değişikliğinin dünyanın farklı bölgelerinde çeşitli etkileri olmaktadır. Ülkemizin de içinde olduğu Akdeniz Havzası, iklim değişikliğinin olumsuz etkilerinin en fazla görüldüğü bölgelerden birisidir. Bu doğrultuda, son yıllarda iklimle ilişkili aşırı hava olayları ve afetler artmış olup, can ve mal kayıpları yaşanmaktadır.
Hükümetlerarası İklim Değişikliği Paneli (IPCC) 6. Değerlendirme Raporu'nda da vurgulandığı üzere iklim değişikliği, etkilerini önümüzdeki süreçte daha şiddetli, sık ve yaygın bir biçimde gösterecektir. Türkiye'nin de aralarında bulunduğu ülkelerin hidrolojik, meteorolojik ve tarımsal kuraklık yaşayacağı ve sosyoekonomik sektörlerin söz konusu süreçlerden etkileneceği ifade edilmektedir. Tüm bu hususlar, iklim değişikliğiyle mücadele ve uyum alanında kapsamlı çalışmaların gerçekleştirilmesini zaruri kılmaktadır.
Ülkemiz de bu doğrultuda politikalarını, iklim değişikliği ile mücadelenin hemen her alanında sürdürülebilir kalkınma ilkeleri çerçevesinde oluşturmakta olup, hukuki, kurumsal ve iktisadi sistemini yeni iklim ekonomisi bağlamında geliştirme yolunda ilerlemektedir.
Ülkemizde 86 milyonluk nüfusu besleyen bir sektör olan tarım, çeşitli gıda maddeleri üreterek, bu maddeleri

"İklim değişikliğinden en çok etkilenen alanların başında "tarım" gelmektedir. Günümüzde üreticilerin tarımdaki riskleri minimize edebileceği en etkili yöntem ise sigorta mekanizmasıdır. Çiftçilerin gelir kaybını minimuma indirmek ve ekonomik istikrarlarını sürdürmek ve farklı tarım ürünlerinin üretiminde sürekliliği sağlayabilmek için tarım sigortasının önemi her geçen gün artmaktadır."

çeşitlendiren ve insanoğlunun bu maddelere olan ihtiyaçlarını karşılayan beslenme, istihdam, ülke sağlığı, ekonomisi ve kalkınması için önemli bir etkiye sahip ve aynı zamanda stratejik bir sektördür. İklim değişikliğinden en çok etkilenen alanların başında "tarım" gelmektedir. Zarar gören üreticiler, gelir kayıpları yaşamakta bunun sonucunda da tarımdan kopuş ve şehre göç başlamaktadır.
Tarım sektörünün iklim değişikliğinin olumsuz etkilerine karşı daha az etkilenmesi için Tarım ve Orman Bakanlığımızca çeşitli önlemler alınmakla birlikte, çiftçilerimiz nezdinde bu konudaki farkındalığı artırmak amacıyla iklim değişikliğinin etkilerinin azaltımı ve uyumu konularında çeşitli çalışmalar yürütülmektedir.
Günümüzde üreticilerin tarımdaki riskleri minimize edebileceği en etkili yöntem sigorta mekanizmasıdır. Çiftçilerin gelir kaybını minimuma indirmek ve ekonomik istikrarlarını sürdürmek ve farklı tarım ürünlerinin üretiminde sürekliliği sağlayabilmek için tarım sigortasının önemi her geçen gün artmaktadır."

'TARIM SİGORTASI YAYGINLAŞMALI'

İklim değişikliğinin, hava olaylarını daha aşırı ve öngörülemez hale getirerek, doğal afetlerin frekansını ve şiddetini artırdığını belirten TARSİM, açıklamasında şu ifadelere yer verdi:
"Yangın, sel-su baskını, dolu, fırtına, hortum ve kuraklık gibi olaylar, iklim değişikliğinin etkisiyle, beklenmedik anlarda ve beklenmedik boyutlarda ve sıklıkla meydana gelmektedir.
Bu hadiselerin şiddeti ve frekansındaki artışların yaşanacağı ve tarımsal faaliyetleri olumsuz yönde etkileyeceği 20 yıl önce kadar öngörülmüş ve TARSİM Sistemi ülkemiz çiftçisine kazandırılmıştır. Bu şekilde tarım alanında kriz yönetiminden risk yönetimine geçilerek çok önemli bir adım atılmıştır.
Kâr amacı taşımayan ve gönüllülük esasına dayanan Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin ülke çapında yaygınlaştırılması ve daha çok üreticiye ulaşabilmesi en temel hedefimizdir. Bunun için son derece proaktif bir yaklaşım sergilemekteyiz. Tanıtım ve eğitim faaliyetlerimizin yanı sıra düzenli olarak yaptırdığımız memnuniyet araştırmalarımızla Sistem'in mevcut durumunu analiz ederek, tüm paydaşlarımızla birlikte topyekün hareket etmekteyiz.
Başta 7/24 hizmet veren ALO TARSİM 172 Çağrı Merkezimiz olmak üzere tüm iletişim kanallarımız aracılığıyla her an erişilebilir ve ulaşılabilir durumdayız. Türkiye genelinde 16 farklı ilde yer alan Bölge Müdürlüklerimizle sahadaki varlığımızı güçlendiriyor, tüm paydaşlarımızın nabzını tutarak, üretici odaklı hizmet anlayışımızla memnuniyeti arttırmaya gayret ediyoruz.
Tarım sigortasının üreticiler nezdinde yaygınlaştırılması ve sigortalılık oranının arttırılması hedefimize yönelik olarak, geçtiğimiz aylarda Tarım ve Orman Bakanımız Sayın İbrahim Yumaklı'nın talimatlarıyla "Tarım Sigortasız Olmaz" başlıklı tanıtım kampanyası başlatılmıştır. Kampanya çerçevesinde, ülkemizin dört bir köşesinde 6 bine yakın tanıtım ve bilgilendirme toplantısı, paydaş kurum, işletme ve saha ziyareti gerçekleştirilmiştir.
Yeni yılda da tüm gayretimiz, ülkemiz çiftçisi için daha çok çalışmak, daha çok sahada yer almak, Sistem'in sağladığı faydaları, yenilikleri anlatarak, TARSİM'i yaygınlaştırmak olacak."

Doğa Sigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer:

İklim değişikliğine bağlı hasarların artışı reasürans kapasitesini etkiliyor

İklim değişikliğinin hasarların süreçleri, frekansları ve büyüklükleri üzerindeki etkisi hakkında açıklamalarda bulunan Doğa Sigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, "İklim değişikliği, sigorta sektörünü doğrudan etkileyen önemli bir faktördür. Orman yangınları, sel felaketleri, aşırı dolu yağışı gibi olaylar hem sıklık açısından hem de şiddet açısından önemli bir artış gösteriyor. Bu tür afetlerin sayısındaki artış sigorta şirketlerinin risk modellemelerini ve fiyatlama stratejilerini de zorluyor. Özellikle orman yangınları, kasırgalar, şiddetli yağışlar ve sellerin daha sık yaşanması, bu olayların neden olduğu hasarların büyüklüğünü artırmaktadır. Bu durum, sigorta şirketlerinin hasarlarını daha hızlı ve verimli bir şekilde karşılayabilmesi için yeni stratejiler geliştirmesini gerektirmektedir. İklim değişikliğine bağlı hasarların artışı, reasürans kapasitesini de etkilemektedir. Reasürans şirketleri, bu artan riskler karşısında daha yüksek primler talep etmekte ve/veya bazı bölgelerde mevcut kapasiteyi kısıtlamaktadır. Sigorta şirketlerinin prim hesaplamaları, risk analizleri ve portföy yönetimi stratejilerinin yeniden gözden geçirilmesi gerektiği bir dönemdeyiz. Bu durum, yakın gelecekte sigortalıların ödeyeceği primlerin artmasına da neden olacaktır. Sonuç olarak, sigorta sektörünün karşılaştığı finansal riskler, reasürans maliyetlerini ve sigortalıların poliçe primlerini etkileyerek sektördeki genel fiyat düzeyini artırmaktadır" ifadelerine yer verdi.

"İklim değişikliğine bağlı hasarların artışı, reasürans kapasitesini de etkilemektedir. Reasürans şirketleri, bu artan riskler karşısında daha yüksek primler talep etmekte ve/veya bazı bölgelerde mevcut kapasiteyi kısıtlamaktadır."

'İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNE KARŞI BİLİNÇ ARTMALI'

Sigortalıların iklim değişikliğine karşı daha bilinçli olmalarının, sigorta sektörünün geleceği için kritik öneme sahip olduğunu belirten Doğa Sigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, "Bu bilinci artırmak amacıyla sigorta şirketleri çeşitli stratejiler geliştirebilir. eğitim ve bilgilendirme kampanyaları, yeşil sigorta ürünleri, düzenli risk analizleri ve raporları, teşvikler ve indirimler bu yönde sayabileceğim stratejilerdir" dedi.



'SEKTÖR AKTİF BİR ROL OYNAMALI'

Sigorta sektöründe, iklim değişikliği ile mücadelede atılacak adımların sadece çevresel etkiyi azaltmakla kalmayacağına, aynı zamanda şirketlerin uzun vadeli sürdürülebilirliğini de güçlendireceğine dikkat çeken Tümer, "Sigorta şirketleri olarak, net sıfır emisyon hedefi ve karbon ayak izini azaltmaya yönelik şu aksiyonlar alınabilir; yenilenebilir enerji yatırımları, karbon ayak izi azaltma stratejileri, sürdürülebilir sigorta ürünleri yeşil sigorta politikaları ve inovasyon. Sigorta sektörü hem çevresel hem de ekonomik açıdan sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmak için aktif bir rol oynamalıdır. İklim değişikliği ile mücadeleye yönelik alınan aksiyonlar, şirketlerin hem toplumsal sorumluluklarını yerine getirmelerine hem de rekabet avantajı elde etmelerine olanak tanır. Doğa Sigorta gibi bir sigorta şirketinin iklim değişikliğiyle ilgili atacağı adımlar hem çevresel hem de sektörel sürdürülebilirliği sağlamak adına çeşitli stratejileri içerebilir. Doğa Sigorta'nın mevcut çevresel ve toplumsal sorumluluk anlayışına dayalı olarak alabileceği aksiyonları da şu şekilde özetleyebilirim; yeşil sigorta ürünleri ve çevre dostu poliçeler, karbon salınımı azaltma ve net sıfır hedefi, iklim risk yönetimi ve bilinçlendirme, yenilenebilir enerji ve sürdürülebilir yatırımlar, sosyal sorumluluk ve toplumsal katkı, reasürans stratejileri ve hasar yönetimi, dijitalleşme ve teknolojik yatırımlar, iklim değişikliği raporlaması ve şeffaflık. Sonuç olarak, Doğa Sigorta olarak iklim değişikliği ile mücadelede hem sigortalılarımıza daha çevre dostu ürünler sunarak hem de operasyonel süreçlerimizde sürdürülebilirlik anlayışını benimseyerek önemli adımlar atılmaktadır. Bu tür adımlar, şirketlerin gelecekteki başarıları ve sektördeki rekabet avantajı için kritik öneme sahiptir" diye konuştu.

Allianz Türkiye Elementer Ticari Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Öktem Örkün:

İklim değişikliğine bağlı pek çok risk sektörü doğrudan ilgilendiriyor

İklim değişikliğinin sıcaklık artışı, kuraklık, sel gibi aşırı hava olaylarının sıklığı ve şiddetinin artması, orman yangınları, biyolojik çeşitlilik kaybı, deniz seviyesinin yükselmesi, sağlık risklerinin artması gibi olumsuz etkilerinin, dünyayla birlikte ülkemizde de giderek arttığını belirten Allianz Türkiye Elementer Ticari Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Öktem Örkün, "Geçtiğimiz yıl dünya çapında yangın, kasırga, sel ve depremlerle doğal afet sayısında rekorların yılı olmuştu. 2024 yazı da dünya genelinde "en sıcak yaz" olarak kayıtlara geçti. Maalesef geçtiğimiz Ağustos ayında Türkiye'deki orman yangınları, geçen yılın aynı dönemine göre %78 arttı. Yaşanan doğal afetlerin sıklığı ve şiddeti arttıkça, ekonomik kayıplarda artıyor. İklim değişikliğine bağlı pek çok risk sektörümüzü doğrudan ilgilendiriyor çünkü sektörümüz bu risklere karşı bir nevi kalkan görevi görüyor. Son yıllarda doğal afetlerden sonra ödeme yapılan hasar miktarı ve sayıları arttı. Bunun da öz kaynakları olumsuz yönde etkilemeye başladığını görüyoruz. Buna ek olarak sektörün reasürans maliyetlerinde de yükselişe yol açıyor. Tüm bu etkenler sigorta primlerine de artış olarak yansıyor. Dolayısıyla iklim değişikliği kaynaklı hasarların artışı, sadece sigorta sektörü için değil, bireyler ve işletmeler için de mali yüklerin büyümesine neden oluyor" ifadelerini kullandı.

"İklim değişikliğine bağlı pek çok risk sektörümüzü doğrudan ilgilendiriyor çünkü sektörümüz bu risklere karşı bir nevi kalkan görevi görüyor. Son yıllarda doğal afetlerden sonra ödeme yapılan hasar miktarı ve sayıları arttı. Bunun da öz kaynakları olumsuz yönde etkilemeye başladığını görüyoruz."

'RİSKLER İYİ ANLATILMALI'

Sigorta şirketlerinin, iklim değişikliğine karşı farkındalığı artırmak için müşterilerine iklim değişikliğinin risklerini ve bu risklerin varlıklara etkilerini iyi anlatması gerektiğini vurgulayan Örkün, "Bunun yanında hem müşterilerinin hem de içinde bulundukları ekosistemin sürdürülebilir kalkınmayı desteklemeleri için teşvik edecek çalışmalar yürütmeleri önemli. Biz de finansal bir kuruluş olarak ekosistemin dönüşümüne katkı sağlama hedefimiz doğrultusunda, sürdürülebilirlik yolculuğumuzda paydaşlarımız ve müşterilerimiz için somut davranış değişikliğini teşvik etmeye odaklanıyoruz. İklim risklerini azaltmak için danışmanlık hizmetleri sunarak, müşterilerin doğal afet risklerine karşı önlemler almalarını sağlamakta bir diğer önemli konu. Biz de ülkemizin karşı karşıya olduğu afet risklerine karşı önlem alınması adına, Allianz Teknik Deprem ve Yangın Test & Eğitim Merkezi'nde olası deprem ve yangın risklerinin azaltılması ve önlenmesine yönelik profesyonel risk danışmanlık hizmeti veriyoruz. Aynı zamanda Çevre ve İklim Değişikliği Hizmetleri departmanımızla, 2022'den beri işletmelere çevre ve iklim değişikliği hizmetleri veriyoruz. Müşterilerimizin iklim değişikliği ile ilgili riskleri yaşam pratiklerini uygulamalarına katkıda bulunmak için yenilenebilir enerji sigortaları, kıyı tesisleri deniz kirliliği sorumluluk sigortası, çatı tipi güneş enerjisi paneli sigortası, sürdürülebilir yaşam fonu, elektrikli otomobiller için kasko indirimi, ekolojik yuvam sigortası gibi ürünler sunuyoruz" açıklamalarında bulundu.



Örkün, sözlerine şu şekilde devam etti: "Allianz Grubu, Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksi'ne göre dünyanın en sürdürülebilir şirketleri arasında yer alıyor. Küresel bir sigorta şirketi Allianz'ın kuruluş amacı müşterilerimizin, çalışanlarımızın ve toplumun risklerini yönetmek ve onların dirençlerini güçlendirmek. Bu nedenle, aynı zamanda küresel bir yatırımcı ve işveren olarak Allianz, sadece bugünü değil, aynı zamanda faaliyet gösterdiğimiz her coğrafyada geleceğin yaşam koşullarını da olumlu yönde etkilemek için yatırım yapıyor. Allianz seninle, birlikte umutla mottomuzla Türkiye'ye 2008 yılından bu yana bugüne kadar yaptığı yatırımlar 1 milyar euroyu aştı. Sektörde ilk entegre raporlama yapan sigorta şirketi olarak uzun yıllardır sürdürülebilirliği iş yapış şeklimize entegre ettik. Allianz Türkiye %100 yenilenebilir enerji kullanırken, toplam tüketimimizin yaklaşık %5'ine denk gelen 200k kilowatt saat seviyelerinde elektrik üretebiliyoruz. 2018 yılından bu yana kömür kullanarak enerji üreten projeleri, şirketleri sigortalamıyoruz."

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Ergüntan:

İklim değişikliği kaynaklı gerçekleşen afetler maliyetleri de yükseltiyor

İklim değişikliğinin en büyük etkilerinden birinin, meteorolojik ve hidrolojik nitelikli afetler olduğunu ifade eden Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Ergüntan, "İklim değişikliğine bağlı olarak sayısı ve şiddeti artan afetlerin maliyeti ve oluşturduğu ekonomik etki çok ciddi boyutlarda olabiliyor. Bu durum, sigorta ve reasürans sektöründe ciddi etkiler yaratmakla birlikte maliyetleri de yükseltiyor. İklim değişikliği ve buna bağlı olarak yaşanan afetler konusunda sigorta sektörü, faaliyetlerini ve yatırımlarını, bu olumsuzlukları önleyecek yönde yapmaya başladı. Sigorta şirketleri, iklim risklerine karşı çözümler geliştirerek hem bireylere hem de şirketlere güvence sağlıyor. Özellikle, parametrik sigorta modelleri gibi yenilikçi ürünler, doğal afetlerden kaynaklanan kayıpları hızlı ve etkin şekilde karşılamayı hedefliyor. Örneğin; bazı reasürans ve sigorta şirketleri, iklim riski odaklı poliçeler sunarak, gelişmekte olan ülkelerde tarım sektörünü ve küçük işletmeleri korumaya yönelik çözümler geliştiriyor. Biz de Anadolu Sigorta olarak, çevre bilincinin oluşmasını sağlamaya ve sürdürülebilir bir gelecek inşa etmeye çalışıyoruz. Olumsuz etkilerimizi en aza indirmekle birlikte olumlu etkilerimizi de artırmayı hedefliyoruz. Ayrıca, iklim değişikliğiyle mücadele etmek amacıyla sigorta ürünlerimizi geliştirmeye yönelik çalışmalar yapıyoruz" dedi.

"İklim değişikliğine bağlı olarak sayısı ve şiddeti artan afetlerin maliyeti ve oluşturduğu ekonomik etki çok ciddi boyutlarda olabiliyor. Bu durum, sigorta ve reasürans sektöründe ciddi etkiler yaratmakla birlikte maliyetleri de yükseltiyor."

'SİGORTALILIK ORANINDA ARTIŞ SAĞLANMALI'

2025 yılı itibarıyla uygulamaya girmesi planlanan Zorunlu Afet Sigortası (ZAS) ile depreme ek olarak sel, heyelan, fırtına, dolu, çığ ve orman yangınları gibi afetlerin de teminat kapsamına alınacağının altını çizen Ergüntan, "Bu tarz yenilikler ve kapsam değişiklikleri ile birlikte yürütülecek farkındalık kazandırma çalışmalarının, penetrasyon oranının artışını destekleyeceğini düşünüyoruz. Bunlara ek olarak, iklim değişikliğinin sonuçları tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de elementer sigortalara olan ihtiyacın daha net ortaya çıkmasına neden oldu. Yaşanan doğal afetler neticesinde dönemsel olarak artan sigortalılık oranının sürdürebilir hale gelmesi gerektiğini düşünüyoruz. 2025 yılı hedeflerimiz arasında; ZAS'ın yürürlüğe alınması ile beraber, sigortalılık oranı düşük illerde bu ürünün satışının artırılması ve ülke çapında sadece dönemsel değil, sürdürülebilir sigortalılık oranı artışının sağlanması yer alıyor. Sadece zorunlu ürünlerde değil, tüm ürünlerimizde yeni sigortalı kazanımı ile beraber mevcut müşterilerimizin poliçe yenileme devamlılığını hedefliyoruz. Zorunlu sigortaların yanı sıra, daha uygun fiyatlı ve ödeme kolaylıkları sunan ürünler, sigorta penetrasyonunun artmasına katkı sağlayabilir. Anadolu Sigorta olarak, müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik tüm trendleri takip ediyor, satın alma sürecini ve sigorta satışını destekleyecek şekilde müşterilerimize ve satış kanallarımıza özel yeni kampanya ve fırsatlar sunmaya özen gösteriyoruz. İklim değişikliğinin risklerine dikkat çekmek ve sigortalıların bilinç düzeyini artırmak için sosyal medya içerikleri, sürdürülebilirlik odaklı etkinlikler gibi farkındalık çalışmaları gerçekleştiriyoruz" ifadelerini kullandı. Ergüntan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Anadolu Sigorta olarak iklim değişikliğiyle mücadele çalışmalarımız doğrultusunda emisyon oluşturan tüketimimizi sürekli takip ederek yönetiyoruz. 2019 yılından beri yayımlanan sürdürülebilirlik raporlarımıza ek olarak CDP (Karbon Saydamlık Projesi) beyanı veriyoruz. Sera gazı emisyonlarını ISO 14064 standardına uygun olarak hesaplıyoruz. Bu sene ilk defa emisyonlarımızı bağımsız bir denetim kuruluşuna doğrulattık. Buna göre, ilk hesaplama yapılan 2018 yılı ile karşılaştırıldığında çalışan başına düşen karbon ayak izimiz %78,7 oranında azaltıldı. Diğer yandan, günlük hayatta uygulanabilecek çevreye duyarlı faaliyetlerin alışkanlık haline dönüşmesini hedeflediğimiz ecordingApp uygulaması ile karbon ayak izimizi azaltmayı amaçlıyoruz."



EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Şirket Ortağı Levent Atakan:

İklim değişikliği nedeniyle artan doğal afetler sektörün risk yönetimini etkiliyor

İklim değişikliği nedeniyle doğal afetlerde artış yaşanmasının hasarların ve frekansının şiddetinde artışa neden olduğunu ifade eden EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Şirket Ortağı Levent Atakan, "Bu durumun sektörün risk yönetimini etkilediğini ve sigortalıların maliyetlerini artırdığını söyleyebiliriz. 2023 yılındaki deprem nedeniyle sigorta şirketlerinin reasürans maliyetleri önemli ölçüde arttı. Aynı zamanda kuraklık, şiddetli yağış ve dolu gibi olayların da artık daha sık yaşandığını gözlemliyoruz. Bu nedenle barajların doluluk oranı, 15-20 günlük hava durumu tahminleri, yangın riskine karşı rüzgarın hızı ve yönü gibi verileri sıkı takip ediyoruz. Söz konusu doğal afetler, doğrudan afete maruz kalan yerlerdeki ekonomiyi ve sosyal yapıyı olumsuz etkilerken diğer yandan ülkeyi daha büyük ölçüde etkilemeye neden olabilecek şekilde sigorta ve reasürans şirketlerini de etkiliyor. Afetler nedeniyle oluşan hasarların sıklığı ve büyüklüğü reasürans şirketlerinin risk taşıma kapasitesini zorlarken, hasar ödemeleri nedeniyle sermaye kayıplarına yol açarak toplam reasürans kapasitesini de daraltıyor. Bunun sonucunda da sigorta şirketlerinin reasürans maaliyetlerini artırarak doğrudan poliçe fiyatlarını etkileyecek bir durumun ortaya çıkmasına sebep olabiliyor. Sonuç Sigorta şirketleri, artan maliyetlerini dengelemek için sigorta primlerini yükseltmek zorunda kalıyor. Bu da bireylerin ve işletmelerin daha yüksek prim ödemesi anlamına geliyor" dedi.

"İklim değişikliği nedeniyle doğal afetlerde artış yaşanması hasarların ve frekansının şiddetinde artışa neden oldu. Bu durumun sektörün risk yönetimini etkilediğini ve sigortalıların maliyetlerini artırdığını söyleyebiliriz."

'EĞİTİM VE FARKINDALIK ÇALIŞMALARI ARTMALI'

İklim değişikliği ve buna bağlı riskleri yönetmek için sigorta sektörünün sofistike modelleme teknikleri ve veriye dayalı yaklaşımlar geliştirdiğini belirten Atakan, "Sigortalıların da benzer bir davranış eğilimi göstererek varlıklarını koruma amacıyla hareket etmesi gerekiyor. Bu amaçla kamu sektörünün ve özel sektörün koordineli bir şekilde çalışarak eğitim ve farkındalık çalışmalarını artırması büyük önem arz ediyor. Neler yapılabileceğine bakıldığında; iklim değişikliğiyle artan riskler hakkında bilgilendirici yayınlar yapılabilir. Sigorta sektörünün, afetler sonrası sigortasız kalan bireylerin ve işletmelerin karşılaştığı ekonomik kayıpları nasıl karşıladığına yönelik vaka çalışması ve örnekler paylaşılarak sigortanın önemi vurgulanabilir. Coğrafi olarak analiz çalışmaları yapılarak bölgesel afet risklerini ön plana çıkaran yerel yayın kampanyaları düzenlenebilir. Afet riskini azaltan önlemler alan ya da çevre dostu projelere yatırım yapan sigortalılara özel teşvikler ve vergi indirimleri sunulabilir. Bununla birlikte, afet riskini gösteren haritaların hazırlanması, olası risk ve tehlikelere karşı erken uyarı sistemlerinin kurulması gibi aksiyonların alınabileceği, özel çevre ve iklim değişikliği riskleri hakkında gençlere yönelik bilgilendirici eğitim programları başlatılabilir" dedi. Atakan, sözlerine şöyle devam etti: "EY olarak, faaliyet gösterdiğimiz 150'den fazla ülkede, net karbon ayak izinin azaltılması için sorumlu olduğumuzdan daha fazla karbonu atmosferden uzaklaştırarak ve dengeleyerek 2021 yılında 'karbon negatif' olmayı başardık. 2025 yılı sonuna kadar da atmosfere yeni emisyon eklemeden 'net sıfır karbon' haline gelmeyi hedefliyoruz. Bu amaca ulaşmak için 7 hedefimiz bulunuyor:

- 2025 yılı sonuna kadar iş seyahati kaynaklı emisyonları %35 azaltmak.
- Ofislerimizde elektrik kullanımını düşürmek ve 2025 yılı sonuna kadar %100 yenilenebilir enerji anlaşmaları yapmak.
- Sanal güç satın alma sözleşmeleriyle elektrik tedarik anlaşmalarımızı yapılandırmak.
- Çevre temelli çözümler ve karbon azaltma teknolojileri kullanarak her yıl EY'ın sorumlu olduğundan daha fazla karbonu atmosferden uzaklaştırmak.
- Ekiplerimize müşteri odaklı hizmetler için karbon emisyonlarını azaltmalarına yardımcı araçlar sunmak.
- 2025 yılı sonuna kadar tedarikçilerimizin %75'ine karbon emisyonlarına ilişkin hedef şartı koymak.
- Müşterilerimizin işletmelerini karbonsuz hale getirmelerine yardımcı olacak hizmet ve çözümlere yatırım yapmak."



Yapay zekâdan faydalanmak için stratejik bir yaklaşım benimsenmeli

Sigortacılık alanında yapay zekâ teknolojisinin bugünü ve geleceği hakkında değerlendirmelerde bulunan EY Türkiye Aktüeryal Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü Sercan Güler, şu ifadelere yer verdi: "Son yıllarda yapay zekâ (AI) teknolojisinin hızla gelişmesiyle birlikte dönüşüm sürecinden geçen sektörde sigorta şirketleri; bu teknolojinin sunduğu veri analitiği, otomasyon ve tahmin yeteneklerinden yararlanarak daha verimli, müşteri odaklı ve kârlı süreçler oluşturabiliyor. Bu sayede müşterilere daha hızlı ve etkili bir şekilde hizmet sunulabiliyor. Ülkemizde de son yıllarda yapay zekâ teknolojisi yaygın bir şekilde kullanılıyor. Yapay zekâ teknolojisinin sigorta sektöründeki mevcut kullanım alanlarına, avantajlarına, olası zorluklarına ve geleceğe dair öngörülere değinmek gerekirse;



Sigortacılık alanında yapay zekâ teknolojisinin bugünü ve geleceği hakkında değerlendirmelerde bulunan **EY Türkiye Aktüeryal Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü Sercan Güler,** "Yapay zekânın dönüştürücü potansiyelinden tam anlamıyla faydalanmak için şirketlerin bu değişim sürecinde stratejik bir yaklaşım benimsemesi gerekiyor" dedi.

SİGORTACILIKTA MEVCUT KULLANIM ALANLARI

a. Risk analizi ve fiyatlandırma

Yapay zekâ, geniş veri kümelerini analiz ederek sigorta risklerini daha doğru bir şekilde değerlendirmeye olanak tanıyor. Geleneksel yöntemler genellikle geçmiş verilere dayanırken, yapay zekâ algoritmaları farklı veri kaynaklarını (hava durumu, sosyal medya, coğrafi bilgiler gibi) entegre ederek daha dinamik risk profilleri oluşturabiliyor. Bu sayede, fiyatlandırma daha hassas bir şekilde yapılabiliyor ve poliçe sahiplerine özelleştirilmiş teklifler sunulabiliyor.

b. Hasar tespiti ve yönetimi

Yapay zekâ, sigorta talep süreçlerini otomatikleştirerek zaman ve maliyet tasarrufu sağlıyor. Örneğin, görüntü işleme teknolojileri kullanılarak araç hasarlarının fotoğraflarından onarım maliyetleri tahmin edilebiliyor. Ayrıca, doğal dil işleme (NLP) araçları aracılığıyla müşteri talepleri hızlı bir şekilde analiz edilerek doğru sınıflandırma yapılabiliyor.

c. Suistimal tespiti

Sigorta dolandırıcılığı, sektörün en büyük sorunlarından biridir. Yapay zekâ, anormal davranış modellerini tespit etmek için makine öğrenimi algoritmalarını kullanıyor. Örneğin, belirli bir bölgedeki benzer içerikli taleplerin analiziyle dolandırıcılık ihtimali belirlenebiliyor.

d. Müşteri deneyimi ve sohbet botları

Yapay zekâ tabanlı sohbet botları, müşterilere 7/24 destek sunarak sorulara anında yanıt veriyor. Ayrıca, müşterilerin ihtiyaçlarını anlayarak poliçe yenileme veya çapraz satış fırsatlarını tespit edebiliyor. Bu tür uygulamalar sayesinde, müşteri memnuniyeti artırılırken sigorta şirketlerinin operasyonel yükü de azaltılabiliyor.

AVANTAJLAR

a. Verimlilik ve hız

Yapay zekâ, manuel süreçlerin otomasyonu sayesinde sigorta işlemlerini hızlandırıyor. Örneğin, bir hasar talebinin incelenmesi günler alırken, AI araçlarıyla bu süreç dakikalar içinde tamamlanabiliyor.

b. Daha iyi karar alma

Büyük veri analitiği, şirketlerin risk yönetimi ve fiyatlandırma konularında daha bilinçli kararlar almasını sağlıyor. Bu da hem müşterilere hem de şirketlere uzun vadeli fayda sunuyor.

c. Maliyet tasarrufu

Yapay zekâ teknolojileri, operasyonel maliyetleri azaltarak şirketlerin kârlılığını artırabiliyor. Örneğin, suistimal tespitindeki iyileştirmeler, sigorta şirketlerinin dolandırıcılık nedeniyle oluşabilecek kayıplarını en aza indirebiliyor.

ZORLUKLAR VE RİSKLER

Yapay zekâ teknolojilerinin sunduğu avantajlara rağmen, sektör bazı zorluklarla da karşı karşıya kalıyor. Yapay zekâ, büyük miktarda veri gerektiriyor. Bu durum, müşteri bilgilerinin korunması ve yasal düzenlemelere uyum açısından endişelere yol açabiliyor. Diğer yandan yapay zekâ modellerinin nasıl çalıştığını anlamak, sigorta şirketleri ve müşteriler için zor olabiliyor. Bu yüzden yanlış veya önyargılı kararlar, müşteri güvenini zedeleyebiliyor. Ayrıca yapay zekâ altyapısının geliştirilmesi ve uygulanması da yüksek maliyetler gerektiriyor. Bu nedenle, özellikle küçük ölçekli şirketler için buna erişim kısıtlı olabiliyor.

GELECEĞE BAKIŞ

Yapay zekâ teknolojilerinin, sigorta sektörünün geleceğini şekillendiren en önemli unsurlardan biri olduğu söylenebilir. Önümüzdeki dönemde gelişmiş veri analitiği, blok zinciri ve nesnelerin interneti (IoT) ile entegre çalışan yapay zekâ uygulamaları, daha akıllı ve güvenilir sigorta çözümleri sunacak. Ayrıca, yapay zekânın müşteri odaklı uygulamalarda daha yaygın hale gelmesi, sektörde rekabetin artmasına ve yenilikçi yaklaşımların benimsenmesine yol açacak.

Sonuç olarak, yapay zekâ teknolojilerinin sigortacılık alanındaki kullanımının, müşteri deneyimini iyileştirdiği ve operasyonel verimliliği artırdığı söylenebilir. Ancak, bu dönüşüm sürecinde teknolojik, etik ve yasal zorlukların dikkatlice yönetilmesi büyük önem taşıyor. Yapay zekânın dönüştürücü potansiyelinden tam anlamıyla faydalanmak için şirketlerin bu değişim sürecinde stratejik bir yaklaşım benimsemesi gerekiyor."



Sigorta şirketleri 2025'te dalgalı piyasada rol almaya hazır

McKinsey'nin raporuna göre, küresel sigorta sektörü ekonomik belirsizlik, jeopolitik gerilimler ve dönüşen ticaret kalıplarından kaynaklı dalgalı hale gelen piyasada rol almaya hazır.
Raporda, bu zorluklara rağmen sigortacıların bireysel P&C, ticari P&C ve hayat sigortası sektörlerinde uyum sağlamaları ve karlı büyüme sağlamaları için fırsatlar belirleniyor. 2022-2023 döneminde bireysel P&C ve sigorta primleri, nominal küresel GSYİH'nın %0,5 üzerinde bir büyüme oranıyla %9,5 artarak 1,1 trilyon dolara ulaştı. McKinsey'e göre bu büyüme, yeni risklere açılmaktan ziyade gelişmiş piyasalardaki fiyat artışlarından kaynaklanıyor.
Ancak, yazılan brüt primlerin GSYİH içindeki payı pandemi öncesi seviyelerin altında kalırken, gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomiler arasındaki sigorta kapsamı farkı da genişlediği aktarılıyor.
McKinsey, onarım maliyetleri ve reasürans primleri gibi artan maliyetlerin özellikle ABD'de sigortanın karşılanabilirliğini gündeme getirdiğini vurguluyor. Sigorta şirketlerine, Latin Amerika ve Asya'nın belirli bölgeleri gibi ekonomik koşulların daha fazla sigorta talebini destekleyebileceği az sigortalı bölgelerde yenilik yapmaları ve kapsamı genişletmeleri önerildiği ifade ediliyor. Yaşlanan nüfus, değişen müşteri davranışları ve yapay zeka (AI) gibi teknolojik ilerlemeler, sigortacıların ürün tekliflerini, dağıtım yöntemlerini ve hasar süreçlerini yeniden düşünmeleri için ek fırsatlar sunuyor. Yeni mobilite modelleri ve doğal afetlerle ilgili artan riskler, sigorta şirketlerinin bu riskleri yönetmek ve hafifletmek için gelişmiş yeteneklere yatırım yapmasını gerektirecek.



Sigorta dolandırıcılığı tespit pazarı 2032'ye kadar 31,8 milyar dolara ulaşabilir

Global Market Insights tarafından yayınlanan raporda, 2023 yılında 4,2 milyar dolar değerinde olan küresel sigorta dolandırıcılığı tespit pazarının, 2024-2032 yılları arasında yıllık bileşik büyüme oranının (CAGR) %25'in üzerinde olmasıyla 2032 yılına kadar 31,8 milyar dolara ulaşması beklendiği ifade ediliyor. Pazardaki büyümeyi, sigorta sektöründe gerçek zamanlı izleme ve öngörüsel dolandırıcılık tespiti sağlayan yapay zeka (AI), makine öğrenimi (ML) ve büyük veri analitiği alanlarındaki ilerlemeler destekliyor.
Bölgesel bazda, Avrupa 2023 yılında pazarın %35'inden fazlasını elinde bulundurduğu ve bu durumun Fransa, Almanya ve Birleşik Krallık gibi ülkelerdeki sıkı düzenleyici gereklilikler ve dijital dönüşüm sürecinin hızlanmasıyla açıklandı.

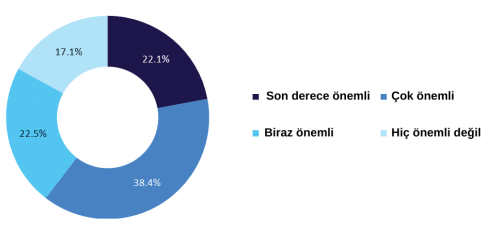
Doğal afet riskleri sigorta alanını yeniden şekillendiriyor

S&P Global Market Intelligence'nın yayınladığı rapora göre, seller, yangınlar ve fırtınalar gibi ikincil tehlike olarak nitelendirilen olayların küresel sigortalı kayıpları domine ederken, sektörün risk modellerini ve teminat stratejilerini yeniden değerlendirmeye zorluyor. Bu durumun ayrıca, sigorta, reasürans sektörleri ve tüketiciler üzerindeki baskıyı yoğunlaştırdığı belirtiliyor.
Son yıllarda, doğal afet kaynaklı sigortalanmış kayıplar yıllık 100 milyar doları geçerken, 2024 yılında bu zararın bu sayıyı da geçeceği ifade ediliyor. Bu eğilim, doğal afet bölgesindeki nüfusun artması ve enflasyona bağlı sigortalı mülk değerlerinin artması gibi farklı faktörlerin birleşiminden kaynaklanıyor.
Dikkat çekici bir biçimde, sel, yangın ve fırtına gibi ikincil tehlikeler şimdi birincil tehlike olarak nitelendirilen tropikal kasırga ve deprem gibi olaylara kıyasla daha çok sigortalı afet kayıplarına yol açıyor. Bu değişim, sigorta şirketlerini risk yönetimlerini ve stratejilerini yeniden değerlendirmeye zorluyor.
Sektörün uğraştığı zorluklar ilave olarak hava olaylarının belirsizliğinin artışı. Daha önceden doğal felaketler açısından güvenli olarak nitelendirilen bölgeler şimdi beklenmedik etkileri deneyimliyor. Bunun en sarsıcı örneği, bu tarz fırtınalardan korunmuş olarak düşünülen Kuzey Karolina'da Appalichian Dağları'nda meydana gelen yıkıcı Helen Kasırgası.

ABD'li sigortacılar sürdürülebilirlik talebiyle karşı karşıya

ABD'li tüketiciler, sigortacılarını seçerken çevresel uygulamalara öncelik veriyor ve sektörde sürdürülebilirliğe duyulan ihtiyacın altını çiziyor.
Veri ve analiz şirketi GlobalData da sigortacıların rekabetçi kalabilmek, müşteri güvenini artırmak ve uzun vadeli marka sadakati oluşturmak için çevre dostu girişimlere yönelik tüketici odaklı taleplere uyum sağlamaları gerektiğini belirtiyor. GlobalData'nın 2024 Gelişen Trendler Sigorta Tüketici Anketi*, ABD'li tüketicilerin %38,4'ünün sigortacılarının çevre dostu uygulamalarda bulunmasını çok önemli bulduğunu, %22,1'inin ise bunu son derece önemli gördüğünü ortaya koyuyor. Buna karşılık, katılımcıların sadece %17,1'i bu tür uygulamaları önemsiz bulmakta.
Ankete katılan tüketicilerin yaklaşık %61'i ESG uygulamalarını "çok önemli" olarak değerlendiriyor. Yani bu, sigortacılar sürdürülebilirliğe öncelik vermek için tüketiciler tarafından açık bir teşvike sahip demek. Sigorta şirketleri bu teşviki değerlendirerek marka imajlarını geliştirebilir, çevreye duyarlı müşterileri çekebilir ve uzun vadeli dayanıklılık oluşturma fırsatı yakalayabilir.

Sigorta şirketinizin çevre dostu uygulamalarda bulunması sizin için ne kadar önemli? ABD'li tüketiciler, 2024



TRUMP'IN ESG TUTUMU

ABD Başkanı Donald Trump, daha önce ESG ilkelerini ekonomik büyüme ve inovasyonun önünde bir engel olarak nitelendirerek eleştirmişti. Yönetiminin, petrol ve gaz gibi geleneksel enerji sektörlerini vurgulayarak deregülasyona odaklanması ve kurumsal, çevresel ve sosyal uygulamalar üzerindeki federal gözetimi azaltması bekleniyor. GlobalData Sigorta Analisti Charlie Hutcherson, ESG'yi ihmal etmenin, sürdürülebilirliğe giderek daha fazla değer veren tüketicileri yabancılaştırabileceğini belirtiyor.



İtalya işletmelere iklim risklerine karşı sigorta yaptırma zorunluluğu getirdi

İtalya, işletmelere iklim risklerine karşı sigorta yaptırmayı zorunlu hale getirdi.
1 Ocak itibarıyla hayata geçen uygulama ile işletmeler sel, toprak kayması ve diğer doğal afetlerden korunmak için sigorta satın almak zorunda olacak. Bu uygulamanın Avrupa'nın iklim değişikliği konusunda artan endişesinin son işareti olduğu belirtiliyor.

İTALYA'NIN EN BÜYÜK TEHLİKESİ SEL

İtalya'daki en büyük tehlike sel. 2024 yılında ülkenin merkez bankası tarafından yayınlanan araştırmasına göre, bu tür olaylardan etkilenen şirketlerin iflas etme olasılığı %7 daha yüksek ve hayatta kalanlar da 3 yıl içinde gelirlerinde ortalama %5'lik bir düşüş yaşıyor. Ülkedeki özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler hiçbir sigorta korumasına sahip değil. Uygulama, devlet kontrolündeki bir finans kurumu tarafından kurulan 5 milyar Euro'luk (5.3 milyar dolar) bir reasürans fonu tarafından desteklenecek.



Ekonomik tehditler iklim ve siber risklere gölge düşürmeye devam ediyor

Küresel ekonomik koşullarda bazı iyileşme belirtileri görülse de G20 ülkelerindeki iş liderleri, resesyon, iş gücü eksikliği ve artan enflasyon gibi tehditler konusunda derin bir endişe taşımaya devam ediyor. Bu bulgular, Dünya Ekonomik Forumu tarafından yürütülen ve risk, strateji ve insan yönetimi alanlarında lider profesyonel hizmetler firması Marsh McLennan ve global sigorta şirketi Zurich Sigorta Grubu'nun stratejik ortaklığı ile yayımlanan Yönetici Görüş Anketi'nde yer alıyor.
Ekonomik durgunluk ve gerileme, iş gücü ve/veya yetenekli iş gücü eksikliği ve enflasyon, G20 iş liderleri tarafından önümüzdeki 2 yıl için belirtilen en önemli 3 risk olarak listede öne çıkıyor. Bu riskleri dördüncü sırada yer alan yoksulluk ve eşitsizlik izliyor.
Bu yılki anketin bulguları, yapay zekâ kaynaklı yanlış bilgi ve dezenformasyon gibi teknolojik risklere yönelik endişelerin de arttığını gösteriyor. Bu riskler, ülke bazındaki ilk 5 risk arasında bu yıl 6 kez yer aldı; bu sayı 2023'te sadece 3'tü.

Beklenmedik hastalıklar ve kazalar karşısında bireylerin finansal yükünü hafifleten sağlık sigortaları, hem kişileri hem de ailelerini olası sağlık giderlerine karşı güvence altına alıyor. Ancak artan sağlık harcamaları, yüksek enflasyon, dövizdeki dalgalanmalar nedeniyle sağlık sigortaları artan maliyetleri ile büyümekte.

SAĞLIK MALİYETLERİYLE BÜYÜYOR



Özel sağlık sigortasında primleri artıran faktörler neler?

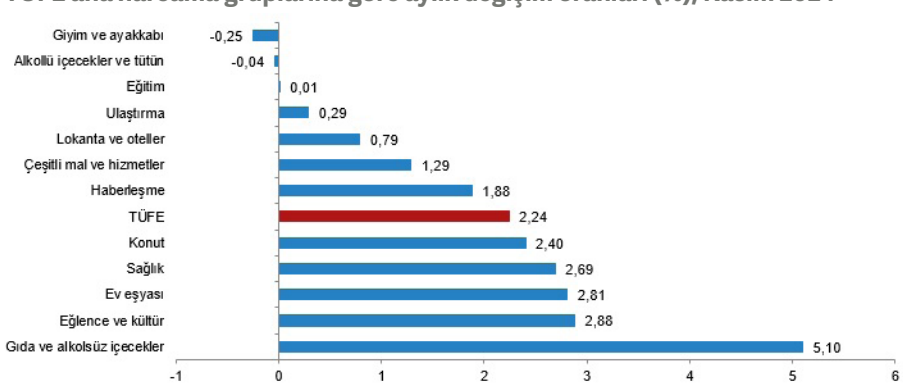
- Enflasyon
- Medikal enflasyon (tıbbi hizmetler, malzeme fiyatlarındaki yükselişler, tanı, teşhis ve tedavi maliyetleri)
- Türk Tabipler Birliği Hekimlik Uygulama Veritabanı (HUV) ve Sağlık Uygulama Tebliği (SUV) tarifeleri
- Asgari ücret artışları
- Döviz kuruna bağlı tıbbi malzemelerin fiyatları
- Hastane muayene ve ameliyat ücretleri
- Muayene ve tanı yöntemlerinden yararlanma ve poliçeyi kullanma sıklığı

İnsan hayatının en temel yapı taşlarından biri sağlık. Fiziksel ve zihinsel olarak iyi bir durumda olmak, sadece bireylerin günlük yaşamlarını sürdürebilmesi için değil, aynı zamanda toplumsal refahın da sağlanabilmesi için büyük önem taşıyor. Ancak sağlık sorunlarının ne zaman ortaya çıkacağını önceden kestirebilmek zor, bu da sağlık güvencesinin önemini daha da artırıyor. Beklenmedik hastalıklar ve kazalar karşısında bireylerin finansal yükünü hafifletmek amacıyla önemli bir koruma sağlayan sigorta, hem kişileri hem de ailelerini olası sağlık giderlerine karşı güvence altına alıyor. Hastalık, kaza veya acil bir durumda, tedavi masrafları oldukça yüksek olabiliyor ve bu durum birçok insanı maddi olarak zor durumda bırakabiliyor. Sigorta, hem bu tedavi masraflarının karşılanmasını hem de hastalıkların erken teşhisi ve önlenmesi için gereken sağlık hizmetlerine erişim sağlayan oldukça önemli bir enstrüman.

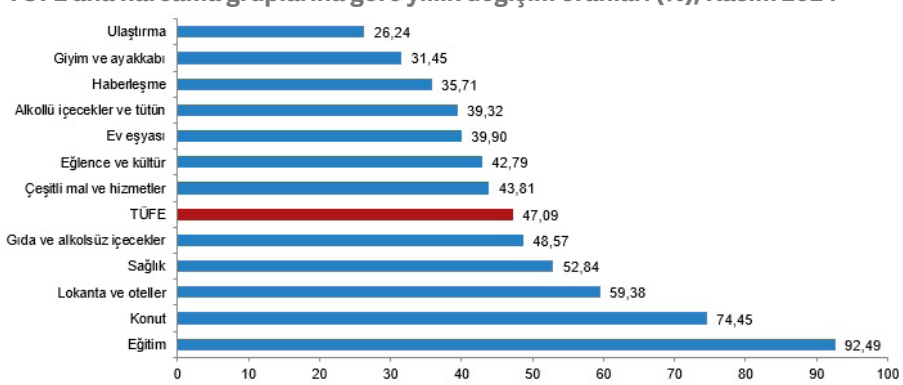
MEDİKAL ENFLASYON PRİMLERİ ARTIRIYOR

Artan yaşam maliyeti ve yüksek enflasyon, özellikle sağlık sigortası sektörünü olumsuz etkiliyor. Türkiye'de son yıllarda enflasyon oranlarının hızla yükselmesi, gıda, enerji ve genel yaşam giderlerinin artmasına yol açarken, sağlık hizmetlerinin de fiyatları ciddi şekilde yükseldi.
Sağlık sigortaları primlerinin belirlenmesinde etkili olan en önemli faktör medikal enflasyon, özellikle ilaç ve tedavi maliyetlerini artırarak sağlık sigortası şirketlerinin prim tarifelerini gözden geçirmelerine sebep oldu. Bu durum, sigorta primlerinin de yükselmesine ve bireylerin sağlık sigortalarına erişim konusunda zorluk yaşamalarına neden oluyor.
Sigorta şirketleri, artan tedavi ve ilaç maliyetlerini karşılamak adına prim oranlarını artırmak zorunda kalırken, bu durum vatandaşların bütçelerini zorlamakta. Medikal enflasyon, hastaneler, doktor muayeneleri ve

TÜFE ana harcama gruplarına göre aylık değişim oranları (%), Kasım 2024



TÜFE ana harcama gruplarına göre yıllık değişim oranları (%), Kasım 2024



3 üniversite hastanesinde TSS pilot uygulaması yapılacak

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut Menteş'in "Yıl Sonu Söyleşileri" kapsamında Anadolu Ajansı'na değerlendirmelerde bulunmuştu. Menteş, burada sağlık sigortalarına değinerek, özel sağlık sigortalarında düzenleyici faaliyetleri doğrultusunda poliçe yenileme dönemlerinde ortaya çıkan sorunları gidermek ve sigortanın devamlılığını sağlamak amacıyla ömür boyu yenileme garantisi hakkının çerçevesini yeniden belirleme çalışmalarının devam ettiğini söylemişti. Bekleme sürelerinin sigortacılık icaplarına uygun belirlenmesi noktasında da düzenlemeler yapıldığını belirten Menteş ayrıca, geçiş işlemlerinde sigortalıların kazanılmış haklarını muhafaza edebileceği bir yapı kurmayı planladıklarını ve çalışmaların 2025 yılı içerisinde tamamlamayı hedeflediklerini kaydetti. Menteş, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın (TSS) gelişmesi amacıyla ilgili kurum ve kuruluşlar ile de görüşmeler yapıldığını ifade ederek, "Üniversite hastanelerinin Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın kapsamına alınması ve sigortanın kullanım alanlarının geliştirilmesi noktasında sektör temsilcileri ve üniversite hastanelerinin yetkilileriyle yapılan görüşmeler doğrultusunda 3 pilot üniversite hastanesinde uygulamanın başlatılması ve pilot uygulamalardan elde edilecek geri bildirimler ışığında tüm üniversite hastanelerinin Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kapsamına dâhil edilmesi hedeflenmektedir. Bu adım aynı zamanda fiyat rekabetine de katkı sunacaktır" dedi.


Davut Menteş

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

laboratuvar testleri gibi sağlık hizmetlerine yapılan harcamaları etkileyerek sigorta primlerinin artışını kaçınılmaz hale getiriyor.

SAĞLIK TÜFE'Yİ SOLLADI

TÜİK tarafından açıklanan enflasyon verilerine göre enflasyon Kasım ayında %2,24 artarken yıllık %47,09'a ulaştı. Ana harcama grubunda yer alan sağlık ise aylık %2,69 ve yıllık %52,84 ile hem aylık hem de yıllık bazda TÜFE'yi geçti.

SAĞLIKTA BÜYÜME TAM GAZ DEVAM

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yayınladığı poliçe rakamlarına baktığımızda Eylül 2024'te 6 milyon 185 adet seviyelerine ulaşırken geçen yılın aynı döneminde bu rakam 5 milyon 116 bin adetti. Yani 1 yıl içerisinde yaklaşık 1 milyon adetlik artış gerçekleştiğini görüyoruz. Prim üretimine bakacak olursak da 2024 yılı Kasım sonu itibarı ile hastalık- sağlık branşında 114 milyar 817 milyon liralık prim üretimi gerçekleşirken bu üretimin 38 milyar 316 milyon lirasını ise tamamlayıcı sağlık oluşturuyor. Geçen sene aynı dönemde 58 milyar 354 milyon liralık prim üretilen hastalık sağlık branşında, tamamlayıcı sağlık prim üretimi 16 milyar 336 milyon olarak gerçekleşmiş.

Branş Adı	2024/11	Pay
Hastalık	**477.190.850**	**0,1%**
Sağlık Toplam	**111.445.258.214**	**17,7%**
Acil Sağlık	2.554.896.964	0,4%
Yabancılar için Sağlık	1.646.607.971	0,3%
Tamamlayıcı Sağlık	38.316.760.917	6,1%
Yatarak Tedavi	4.177.792.944	0,7%
Yatarak ve Ayakta Tedavi	34.138.967.973	5,4%
Sağlık	68.926.992.362	11,0%
Yatarak Tedavi	15.780.976.687	2,5%
Yatarak ve Ayakta Tedavi	53.146.015.675	8,4%
Seyahat Sağlık	**2.894.803.548**	**0,5%**
HASTALIK-SAĞLIK TOPLAM	**114.817.252.613**	**18,2%**

Sosyal güvenlik sistemi, emekli refahının artırılması ve kişilere ilave sağlık güvencesi sağlanması amacıyla tamamlayıcı emeklilik ve sağlık sistemleriyle desteklenecektir. (Kalkınma Planı p.410)		
Tedbir 410.1. Genel Sağlık Sigortası sisteminin sürdürülebilirliğinin güçlendirilmesi, kişilere alternatif bir sağlık güvencesi sağlanması ve sağlık hizmet sunumundaki kapasitenin etkin kullanımı için tamamlayıcı sağlık sigortacılığı teşvik edilecektir.	Hazine ve Maliye Bakanlığı (S), SEDDK	1. Tamamlayıcı sağlık sigortasının yaygınlaştırılmasına yönelik mevzuat çalışmaları tamamlanacaktır.

2025 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı ve Kalkınma Planı'nda TSS teşviki

12'nci Kalkınma Planı'nda da yer alan ve 30 Ekim 2024 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanan 2025 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'nda da yer verilen Sosyal Güvenlik Sistemi ve finansmanına yönelik politika ve tedbirler kapsamında Genel Sağlık Sigortası sisteminin sürdürülebilirliğinin güçlendirilmesi, kişilere alternatif bir sağlık güvencesi sağlanması ve sağlık hizmet sunumundaki kapasitenin etkin kullanımı için tamamlayıcı sağlık sigortacılığı teşvik edilecek. Ek olarak Sosyal Güvenlik Sistemi, emekli refahının artırılması ve kişilere ilave sağlık güvencesi sağlanması amacıyla tamamlayıcı emeklilik ve sağlık sistemleriyle desteklenecek.

2025 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'na QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

12'nci Kalkınma Planı'na QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Taylan Matkap:

Sağlık sigortası son yıllarda önemli bir büyüme ivmesi yakaladı

Sağlık sigortacılığı sektörünün son yıllarda önemli bir büyüme ivmesi yakaladığını söyleyen Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Taylan Matkap, "Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ve Özel Sağlık Sigortası sigortalı sayılarında 2021 Ekim sonundan 2024 Ekim sonuna kadar %62'lik bir artış gözlemliyoruz. Bu, insanların sağlık hizmetlerine erişim ve kalite beklentilerinin arttığının bir göstergesi" dedi.

'DENGELİ BİR FİYATLANDIRMA GEREKLİ'

Sağlık maliyetlerindeki artışların sigorta primlerini doğrudan etkileyen önemli bir faktör olduğunu belirten Matkap, sözlerine şu şekilde devam etti: "Medikal enflasyon, teknolojik gelişmeler, kronik hastalıkların yaygınlaşması ve yaşlanan nüfus gibi faktörler bu artışta rol oynuyor. Hekim ücretleri, malzeme ve ilaç fiyatlarındaki yükseliş de bu süreci hızlandırıyor. Özellikle medikal enflasyonun ekonomik ve politik gelişmelerden etkilenmesi, sağlık maliyetlerinin öngörülmesini zaman zaman zorlaştırıyor. Yüksek primler, bireyleri sigortadan uzaklaştırarak talebi düşürüyor. Diğer yandan, bireyleri memnun edecek düşük primler ise sigorta şirketlerinin sürdürülebilirliğini tehdit ediyor. İşte bu noktada, doğru tahmin modelleriyle dengeli ve sürdürülebilir bir fiyatlandırma yapabilmek büyük önem taşıyor."

SAĞLIKTA PENETRASYONU ARTIRMA HEDEFİ

Stratejik öncelikleri arasında sağlıkta penetrasyonu artırmanın yer aldığını vurgulayan Matkap, "Müşteri talebine göre öncelik belirliyor ve teknolojinin sunduğu olanakları kullanarak bu talepleri analiz ediyoruz. Yaş, cinsiyet, gelir düzeyi, sağlık riskleri ve yaşam tarzı gibi faktörlere göre segmentasyon yaparak hedef kitlemizi doğru bir şekilde belirlemeye gayret ediyoruz. Genç nüfusta sigorta bilincini artırmak da önceliklerimiz arasında. Üniversitelerle iş birlikleri kurarak, sosyal medya kampanyaları düzenleyerek ve gençlere yönelik özel indirimler sunarak gençlerin sigortaya erişimini kolaylaştırıyoruz. Sağlıklı yaşam bilincini teşvik etmek ve gençlerin sigorta algısını geliştirmek için maratonlara sponsor olarak sporcuları destekliyoruz.

Sigortalılarımıza dokunduğumuz her alanda değer yaratmayı hedefliyoruz. Unutmamak gerekir ki, hepimiz bir bütünün parçalarıyız; tüm sağlık ekosistemi olarak ancak birlikte bu işi başarabiliriz" diyerek sözlerini noktaladı.



AXA Türkiye Satış, Kurumsal İletişim ve Sağlık Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Sanem Çıngay Buçukoğlu:

Sağlık sigortaları büyüme potansiyelini koruyor

Sağlık sigortasının, prim hacmindeki büyümenin yanı sıra poliçe sayısındaki dikkat çekici artışla sektörün en hızlı büyüyen branşlarından biri olduğunu belirten AXA Türkiye Satış, Kurumsal İletişim ve Sağlık Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Sanem Çıngay Buçukoğlu, "Sağlık sigortalarının trafik sigortasından sonra ikinci büyük branş konumuna yükselmesi, talebin gücünü açıkça ortaya koymaktadır. Bu büyümenin temel sebepleri arasında; bireylerin sağlık harcamalarına dair kaygıları, sosyal güvenlik kapsamının yetersiz kalması ve özel sağlık hizmetlerine olan taleplerin artması olarak öne çıkmaktadır" dedi.

> "Sağlık sigortaları, bireyler için güvence sağlarken, sektörün dayanıklılığı ve esnekliği sayesinde büyüme potansiyelini koruyor. Özellikle özel hastanelerden hizmet almayı tercih eden bireyler, yüksek tedavi masraflarını güvence altına almak için sağlık sigortalarını daha fazla benimsemeye başladı."

'TSS'YE TALEP ARTIYOR'

"Son yıllarda sağlığın birinci öncelik haline gelmesi, sağlık sigortalarına olan talebi artırarak sektörün büyümesine ivme kazandırdı. Özellikle özel hastanelerden hizmet almayı tercih eden bireyler, yüksek tedavi masraflarını güvence altına almak için sağlık sigortalarını daha fazla benimsemeye başladı" diyen Buçukoğlu, şöyle devam etti: "Küresel ekonomik gelişmelerin ve döviz kurlarındaki dalgalanmaların etkisiyle oluşan yüksek enflasyon ortamı, sağlık sektöründe maliyet artışlarına yol açsa da bu durum sigorta şirketlerine yenilikçi çözümler ve ürünler geliştirme fırsatı sunuyor. Sağlık sigortaları, bireyler ve aileler için güvence sağlarken, sektörün dayanıklılığı ve esnekliği sayesinde büyüme potansiyelini koruyor. Sağlık hizmeti sağlayıcılarının fiyat artışlarına yönelik belirsizlikler, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünlerine olan talebi artırmakta; böylece vatandaşların uygun maliyetle sağlık hizmetine erişim taleplerinde artışa yol açmaktadır. Hem bireysel hem de grup sigortalarındaki potansiyel artışları da göz önünde bulundurduğumuzda bu sayının çok daha artacağını öngörüyoruz."

'TOPLUMSAL FARKINDALIK YARATILMALI'

Buçukoğlu, sağlıkta penetrasyonu artırmak için öncelikle toplumda sağlık sigortasının önemine dair farkındalık yaratılmasının ve bilinçlendirme çalışmalarının yapılmasının büyük önem taşıdığına dikkat çekerek, "Kamu ve özel sektörün birlikte yürüteceği eğitim kampanyaları hayata geçirilebilir, özellikle genç nüfusa sigortanın sadece gider değil, geleceğe yönelik bir güvence olduğunu anlatabilir. Bireylerin farklı bütçe ve ihtiyaçlarına uygun ürünlerin geliştirilmesi de erişimi kolaylaştırabilir. Daha düşük primlerle sunulan mikro sigortalar veya belirli sağlık hizmetlerini kapsayan modüler sigorta seçenekleri, sağlık sigortasının cazibesini artırabilir. Dijitalleşmenin sunduğu fırsatlar da bu alanda önemli bir rol oynayabilir. Online platformlar ve mobil uygulamalar üzerinden hızlı ve kolay poliçe alımı, bilgi paylaşımı ve fiyat karşılaştırma imkânları, müşteri deneyimini iyileştirerek daha geniş kitlelere ulaşmayı mümkün kılar. Sigorta şirketleri, müşterilerine daha geniş kapsamlı ve kaliteli hizmetler sunarak da penetrasyonu artırabilir. Sigorta kapsamına daha fazla özel sağlık kuruluşunun dâhil edilmesi ve sunulan hizmetlerin çeşitlendirilmesi, sağlık sigortasını bireyler için daha cazip hale getirebilir. Ayrıca, inovatif yaklaşımlar benimseyerek yeni ürünler geliştirmek de sektörün büyümesine katkı sağlayabilir. Örneğin, giyilebilir cihazlardan elde edilen verilere dayalı indirimler veya ödül sistemleri, bireyleri hem sağlıklı bir yaşam tarzı benimsemeye hem de sağlık sigortası kullanmaya teşvik edebilir" açıklamasında bulundu.



'DİJİTAL FIRSATLAR SUNUYOR'

Buçukoğlu, son olarak dijitalleşmenin sağlık sigortacılığını nasıl şekillendireceğini şöyle anlattı: "Dijitalleşme, sağlık sigortacılığının geleceğini köklü bir şekilde dönüştürerek sektöre yeni fırsatlar ve yaklaşımlar sunuyor. Büyük veri analitiği ve yapay zekâ gibi teknolojiler, müşterilerin sağlık geçmişi, yaşam tarzı ve ihtiyaçlarına uygun, kişiselleştirilmiş sigorta çözümlerinin geliştirilmesine olanak tanıyor. Bu sayede, sigorta ürünleri hem daha etkili hem de müşteri odaklı hale geliyor. Aynı zamanda dijital platformlar, poliçe satın alma, yenileme ve hasar süreçlerini hızlandırarak daha şeffaf ve kullanıcı dostu bir deneyim sağlıyor. Mobil uygulamalar ve yapay zekâ destekli chatbot'lar, müşterilere anında ve etkili çözümler sunarak memnuniyeti artırıyor. Dijitalleşmenin bir diğer önemli katkısı ise uzaktan sağlık hizmetleriyle olan entegrasyon. Tele sağlık uygulamaları ve dijital doktor görüşmeleri, sigorta poliçelerinin kapsamını genişleterek müşterilere daha erişilebilir ve esnek hizmetler sunuyor. Ayrıca giyilebilir cihazlar ve sağlık izleme uygulamaları sayesinde sigorta şirketleri, müşterilerin sağlık verilerini analiz ederek riskleri daha iyi yönetebiliyor ve önleyici sağlık hizmetlerini destekleyebiliyor. Bu durum, erken müdahale fırsatlarını artırırken sağlık giderlerini azaltmaya da yardımcı oluyor. Son olarak, dijitalleşme operasyonel süreçlerin otomasyonunu sağlayarak maliyetlerin düşmesine ve verimliliğin artmasına katkıda bulunuyor. Bu gelişmeler, müşterilere daha uygun fiyatlı ve kapsamlı poliçeler sunulmasını mümkün kılıyor. Tüm bu dönüşüm, sağlık sigortacılığını bireylerin sağlık yolculuklarını destekleyen bütüncül bir çözüm ortağına dönüştürüyor."

Ankara Sigorta Sağlık Müdürü Hacire Parmaksız:

Sağlık sigortalarının önemi artmaya devam ediyor

Ankara Sigorta Sağlık Müdürü Hacire Parmaksız, sağlık sigortacılığının gelişimi hakkında şu değerlendirmede bulundu: "Türkiye'de sağlık sigortacılığı, özellikle Genel Sağlık Sigortası'nın devreye alınması ve sonrasında Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na gösterilen destek ile anlamlı bir büyüme yaşadı. Bununla birlikte Özel Sağlık Sigortası; poliçenin sunduğu hizmetler, özel hastanelerden daha hızlı ve kolay erişilebilir hizmet almayı isteyen kişiler için anlamlı bir seçenek haline geldi. Özellikle yaşadığımız COVID-19 deneyimi sonrasında sağlık sigortalarına olan ilgi artarak devam etti. Dijitalleşme, teknolojik çözümlerin artması gibi faktörlerin de etkisiyle sağlık sigortalarının önemi artarak devam ediyor. Tüm bu bilgiler doğrultusunda; son derece hızla gelişen teknoloji, değişen gündelik rutinler ve yaşam şekilleri nedeniyle kişilere özel, ihtiyaca uygun, ekonomik olarak sürdürülebilir, teknolojiye ayak uydurabilen ve yönetilebilen ürünleri daha fazla göreceğimizi düşünüyorum."

> "Dijitalleşme, teknolojik çözümlerin artması gibi faktörlerin de etkisiyle sağlık sigortalarının önemi artarak devam ediyor."



'DENGEYİ SAĞLAMAMIZ GEREKİYOR'

Sağlıkta maliyet artışlarının primleri nasıl etkilediğine de değinen Parmaksız, "Genel olarak maliyetlerdeki artış her sektör gibi sigorta sektörünü de etkiliyor. Hastane hizmetleri, tıbbi cihazlar, gelişen tedavi yöntemleri, ilaçlar gibi sağlık harcamalarında yaşanan artışlar otomatik olarak sigorta şirketlerinin maliyetlerini artırıyor. Bunun sonucu olarak ise bu artan maliyetleri karşılayabilmek adına biz de poliçe primlerinde artış yapmak zorunda kalıyoruz. Bizim açımızdan bu artışlar birden fazla etkiye neden oluyor. Birincisi mevcut sigortalılarımız ve olası sigortalı adaylarımız için bu dengeyi koruyarak satın alınabilir ve yenilenebilir ürünler oluşturmak ve geliştirmek durumundayız. Diğer etken ise, bu ürünlerin tüm taraflar için sürdürülebilir fiyatlanması konusunda yine dengede kalmamız gerekiyor. Dolayısıyla, giderek artan bir sigortalı sayısına sahip bu sektörde yeni ve bütün taraflar için yönetilebilen, erişilebilen, sürdürülebilir ürünler ve planlar oluşturmak en temel konularımızdan birisi oldu" dedi. Parmaksız, penetrasyonun artması için ürün çeşitliliğinin artırılması, devlet desteğinin artması; kişilerin, ailelerin hatta belli yaş gruplarının ihtiyacına özel ürünler ve planlar sunularak uygun ürün ve fiyatlama modelleri ile ilerlemek gerekeceğini ifade etti.

'DİJİTALLEŞME SAĞLIĞI DA ETKİLİYOR'

Dijitalleşmenin tüm sektörleri olduğu gibi sağlık sektörünü de etkilediğini belirten Parmaksız, "Sanırım dijitalleşmenin etki etmediği sektör hemen hemen yoktur. Sağlık sektörü de hızla ilerleyen teknolojiden pek tabi etkileniyor. Giyilebilir teknolojiler, dijital muayene ve çok daha fazla tıbbi gelişmelerden muhakkak ki poliçeler, içerikler ve teminat yapıları etkileniyor ve etkilenmeye devam edecek. Kişilerin poliçelerini uygulama aracılığı ile kendilerinin oluşturması, isteğine uygun teminatlar doğrultusunda seçim yapması veya tamamen isteğine uygun planlar oluşturması, poliçelerini ve harcamalarını bu uygulamalar ile takip etmesi teknolojinin sunduğu kaçınılmaz bir süreç olarak karşımıza çıkıyor" dedi.

Liv Hospital Grup Koordinatörü Meri İstiroti:

Hastaneler ve sigorta şirketlerinin iş birliği sağlık hizmetlerine erişimi kolaylaştırıyor

Hastaneler ve sigorta şirketleri arasındaki iş birliklerinin hem sağlık hizmetlerine erişimi kolaylaştırdığını hem de hasta memnuniyetinin artması için önemli rol oynadığını ifade eden Liv Hospital Grup Koordinatörü Meri İstiroti, "Tamamlayıcı sağlık sigortaları ve özel sağlık sigortaları vatandaşlar için sağlık hizmetine ulaşma noktasında büyük avantaj sağlarken sağlık kuruluşları açısından da büyük kolaylıklar sağlamaktadır. Özel sağlık sigortasıyla gelen hastaların beklentileri genellikle yüksek olduğu için hastaneler hizmet kalitesini sürekli geliştirmek durumunda kalıyor. Sigorta anlaşmaları, hastaneye rekabet gücü kazandırıyor. ÖSS ve TSS'ye sahip hastalar anlaşmalı kurumları tercih ediyor. Sigorta şirketleriyle yapmış olduğumuz iş birlikleri onların iletişim kanalları ile acentelerle bağımızı güçlendiriyor. Hastalar için büyük avantaj sağlayan TSS ve ÖSS bazen sağlık kuruluşları için dezavantaj olarak ortaya çıkabiliyor. Özellikle sigorta şirketleriyle yapılan anlaşmalarda, hizmet başına belirlenen fiyatlar bazen hastanenin maliyetlerini karşılamada yetersiz kalabiliyor. Sigortalı hasta yoğunluğunun artışı özellikle yoğun bakım ve ameliyathane gibi sınırlı kapasitelere sahip birimlerde, maliyet yönetiminde sıkıntı yaratabiliyor" dedi.



"Hastaneler ve sigorta şirketleri arasındaki iş birlikleri hem sağlık hizmetlerine erişimi kolaylaştırıyor hem de hasta memnuniyetinin artması için önemli rol oynuyor. Tamamlayıcı sağlık sigortaları ve özel sağlık sigortaları vatandaşlar için sağlık hizmetine ulaşma noktasında büyük avantaj sağlarken sağlık kuruluşları açısından da büyük kolaylıklar sağlamaktadır."

SAĞLIK HİZMETLERİNE ERİŞİMİ ETKİLİYOR

İstiroti, sağlık sektörünü oldukça etkileyen medikal enflasyon hakkında şöyle konuştu: "Sağlık sektöründeki hizmet ve ürün maliyetlerinin genel enflasyon oranından daha hızlı artması durumu olan medikal enflasyondaki artış; sağlık hizmetlerinin sürdürülebilirliği, erişilebilirliği ve kalitesi üzerinde ciddi etkiler yaratıyor. Öncelikle döviz kuruna bağlı olarak ithal ürünlerin maliyetleri hızla artıyor. Özellikle kanser ve ortopedi cerrahisi, ileri cerrahi girişimler ve yoğun bakım hizmetlerinde kullanılan spesifik malzemeler ciddi maliyet baskısı oluşturuyor. Yeni nesil görüntüleme cihazları, robotik cerrahi ekipmanları gibi yüksek maliyetli ekipmanların temini, enflasyondan doğrudan etkileniyor. Maaş artışları, devletin hekimlik hizmetlerine yaptığı artışlarla ilgili yapılması gereken düzenlemeler; elektrik, doğalgaz ve diğer işletme maliyetlerindeki artışlar medikal enflasyonla birlikte finansal yükü artırırken, maliyet artışları nedeniyle eğitim programları ve araştırma bütçeleri kısıtlanmak zorunda kalınıyor."

'HER ZAMAN ORTA YOLDA BULUŞUYORUZ'

"Hastaneler ve sigorta şirketleri arasındaki iş birliği, her iki tarafın da sürdürülebilirliğini sağlamak için kritik öneme sahiptir" diyen İstiroti, "Ancak artan sağlık maliyetleri bu iş birliğini zorlaştırabiliyor. Çözümlerin genellikle maliyet verimliliği ve taraflar arasında şeffaf iletişim üzerine inşa edilmesi gerekir. Etik ve şeffaf yaklaşım ile sigorta şirketleri ile her zaman orta yolda buluşuyoruz" dedi. İstiroti, son olarak sağlık sigortalarına eklenmesi gereken teminatlar ile ilgili şunları söyledi: "Sigorta şirketleri risk gerçekleşmeden koruyucu sağlık hizmetlerine daha çok değinmelidir. Basit check-up, koruyucu aşılar, koroner BT gibi görüntüleme yöntemleri ile diyetisyen ve beslenme danışmanlığına öncelik verilerek bunlar teminatlara eklenmelidir. Ayrıca erken teşhis ve koruyucu hekimlik kapsamında eklenecek teminatlar uzun vadede tedavi maliyetlerini hem düşürerek hem sigortalıyı hem de sigortacısını mutlu edecektir. Kronik hastalıklarla ilgili ek teminatlı ve ödemeli poliçeler de çok önemli."

Sigorta dışı kalan Z kuşağı nüfusu daha fazla sigorta teminatı arıyor

Cenevre Derneği'nin yayımladığı "Gelişmiş Ekonomilerde Kapsayıcı Sigorta: Toplumsal Baskıları Hafifletmek" başlıklı rapor, gelişmiş ülkelerdeki "kapsayıcılık açıklarını" ele alıyor. Rapor kapsamında yapılan küresel anket Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, İspanya, İngiltere ve ABD'deki 28 bin haneyi kapsayan düşük gelirli bireyler, Z kuşağı, göçmenler, yaşlılar, serbest meslek sahipleri ve kronik hastalar gibi 6 demografik grup üzerinde gerçekleştirildi.

ÖNE ÇIKAN BULGULAR

•Gönüllü sigorta sahipliği, Fransa'da en yüksek (%92) ve ABD'de en düşük (%78) seviyede.

• Sigortasızlık en çok düşük gelirli bireyler, Z kuşağı ve göçmenler arasında yaygın.

• Daha fazla sigorta talebi, özellikle özel sağlık ve mülk sigortası alanlarında en çok Z kuşağı katılımcıları arasında (%32) gözleniyor.

• Tüm sosyo-demografik gruplar için daha fazla sigorta satın almamanın en yaygın nedeni maliyetlerin karşılanamaması.

Cenevre Derneği Genel Müdürü Jad Ariss raporda, "Kapsayıcılık açıkları gelişmiş ekonomilerde birçok sosyo-demografik grup için mevcut ve potansiyel olarak büyüyor. Bu endişe verici bir eğilim. Sigorta şirketleri bu açıkların giderilmesine büyük katkı sağlayabilir. Bu, yalnızca hizmet alamayan nüfusların finansal dayanıklılığını artırmakla kalmaz, aynı zamanda olgun pazarlarda sigorta sektörü için yeni büyüme fırsatları da yaratır" diye belirtiyor.





Beklentilerinizi yüksek tutun!

BES katılımcıları ve sigortalıların
değişen ihtiyaçlarına uygun çözümler için
size **Adendum yeter**!

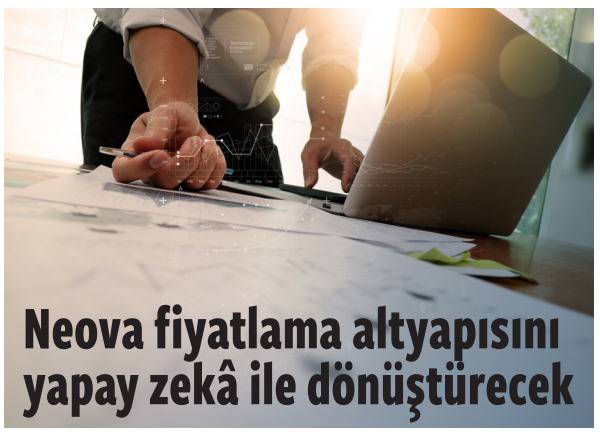
adendum.com.tr

Adendum

Anadolu Sigorta kadınların sigorta sektöründe ilk tercihi oldu

Anadolu Sigorta, Türkiye İtibar Akademisi tarafından gerçekleştirilen Kadın Marka Tercih Endeksi (K-250) araştırmasında sigorta sektöründe kadınların en çok tercih ettiği marka seçildi. 23 Eylül – 11 Ekim 2024 tarihleri arasında gerçekleştirilen araştırmaya, 18-55 yaş arası 6800'ün üzerinde kadın katıldı. Kadınların güven ve tercihlerini kazanmanın kendileri için büyük bir onur olduğunu ifade eden Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergüntan, "Araştırmada, elde ettiğimiz bu başarıdan büyük memnuniyet duyuyoruz. Anadolu Sigorta olarak, Birleşmiş Milletler Kadın Birimi ve Kadının Güçlenmesi Prensipleri'nin imzacıları arasında yer alıyoruz. Kadınların yönetim kurullarında ve üst yönetim seviyesinde daha fazla temsil edilmesini hedefleyen Yüzde 30 Kulübü'nün de üyesiyiz. Şirket içinde kurduğumuz Eşitlik Komitesi ve komitenin koordine ettiği #DahaEşit programı kapsamında, çalışanlarımıza ve toplumun geniş kesimlerine hitap eden sosyal sorumluluk projeleri de yürütüyoruz. İletişim dilimizin de ayrımcı bir ifade içermemesine özen gösteriyoruz" dedi.





Neova fiyatlama altyapısını yapay zekâ ile dönüştürecek

Neova Sigorta, dünya analitik lideri SAS ve SAS İş Ortağı Sade Yazılım ve Danışmanlık ile iş birliği yaparak müşterilerinin %95'ine daha avantajlı prim fiyatları sunmayı hedefleyen bir girişim başlattı. Türkiye pazarında türünün ilk örneği olan proje, motor branşı fiyatlarını optimize etmek için ileri makine öğrenimi (ML) yardımıyla yapay zekâ kullanacak. Yenilikçi bu yaklaşım, Neova Sigorta müşterilerinin tasarruf etmesini sağlarken, şirketin operasyonel maliyetlerini de düşürecek. Neova Sigorta CEO'su ve Yönetim Kurulu Üyesi Neslihan Neciboğlu, "İşimizde her zaman müşteri konforunu ve memnuniyetini her şeyin üstünde tutuyoruz. Uygun fiyatlı primlerin müşteri mutluluğuna katkıda bulunan ana faktörlerden olduğunu biliyoruz" dedi.

2024'ün 3'üncü çeyreğinde 62 milyon poliçe kesildi

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), sigorta sektörünün 2024'ün 3'üncü çeyreğinde ürettiği poliçe sayılarını açıkladı. Türkiye Sigorta Birliği (TSB)'nin açıkladığı rakamlara göre 2024'ün 3'üncü çeyreğinde yazılan poliçe sayısı hayat dışında 62 milyon 175 bin oldu. Poliçelerin 59 milyon 840 bini hayat dışı şirketler tarafından gelirken, geriye kalan 2 milyon 334 bin poliçe ise hayat ve emeklilik şirketleri tarafından yazıldı. İlk 9 aylık sonuçlara hayat dışında branş bazında bakıldığında zorunlu trafikte 14 milyon 847 bin adet poliçe kesildi. Geçen senenin aynı döneminde kesilen poliçe sayısı ise 14 milyon 26 bin adetti. Oto pazarının diğer önemli branşı kaskoda ise 2024'ün 3'üncü çeyreğinde kesilen poliçe sayısı 5 milyon 609 bin oldu. Geçen senenin aynı döneminde bu rakam 4 milyon 744 bindi. Hastalık-sağlıkta kesilen poliçe sayısı ise 6 milyon 191 bin oldu. 2023'ün 3'üncü çeyreğinde hastalık-sağlıkta kesilen poliçe sayısı 5 milyon 116 bindi. Seyahat sağlık sigortasına bakacak olursak ilk 9 ayda kesilen poliçe 2 milyon 931 bin adet oldu. Geçen senenin aynı döneminde bu rakam 2 milyon 624 bindi.



Sigortacı Gazetesi uygulamamız ücretsiz

Sigortacı Gazetesi'nin yeni sayılarına ve 10 yıllık arşivine ister bilgisayarınızdan ister tabletinize veya telefonunuza yükleyeceğiniz uygulamamızdan ulaşabilirsiniz. Nasıl mı? Öncelikle uygulama mağazanızdan Sigortacı Gazetesi'ni aratıp cihazınıza indirin. İndirme işlemi tamamlandıktan sonra uygulamayı açın. Uygulama ana ekranında son sayımızı ve 2024 yılının diğer sayılarını görebilirsiniz. Ayrıca incelemek istediğiniz sayıya basıp sayfalar arasında dolaşabilir, sayfayı büyüterek yakından inceleyebilirsiniz. Ek olarak sayıları sayfanın alt kısmındaki menüden cihazınıza da indirebilirsiniz. 2014 yılından günümüze kadarki 10 yıllık arşive ekranın sağ üst köşesindeki üç çizgiye basarak ulaşabilirsiniz. Son olarak sosyal medya hesaplarınızda sayılarımızı paylaşmak isterseniz sayfanın alt kısmındaki paylaş simgesine basmanız yeterli!
Keyifli okumalar!

APP STORE GOOGLE PLAY



Aralık ayında Doğa Sigorta ile Ulus 29'da buluştuk

Aralık ayı köşe yazarları yemeğimiz için yazarlarımız ve misafirimiz Doğa Sigorta yöneticileri ile Ulus 29'da bir araya geldik. Misafirlerimiz Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, Genel Müdür Coşkun Gölpınar, Genel Müdür Yardımcıları; Mehmet Tümer, Ali Ercan Kösoğlu, Arda Tuncay, Fehmi Özbalkan, Ümit Gültekin, Kuntay Baydar; Mali ve İdari İşler Direktörü Nuray Day, Kurumsal Satış ve Alternatif Dağıtım Kanalları Direktörü İpek Güner, Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler ve Koordinatör Serkan Kırmızı oldu. 2024'ün son yazarlar yemeği sıcak ve samimi bir sohbet eşliğinde gerçekleşti. **Feyza Kırmızı**

sigortacı gazetesi

Güneş Reklamcılık ve Ticaret Ltd. Şti. adına İmtiyaz Sahibi (Sorumlu)
Metin Öztürk

Yayın Koordinatörü Feyza Nimet Kırmızı

Editör Yağmur Ceren Kural

Araştırma Begüm Demir - Samet Erden

Fotoğraf Editörü Kemal Genç

Abone/Dağıtım Emine Berber

Ulaştırma İrfan Yılmaz

Danışma Kurulu
Mehmet Aydoğdu - Erhan Dumanlı - Faruk Ömrüuzak - Ali Erül - Okan Utkueri - Fazıl Karaman - Mehmet Muratoğlu - Samim Ünan- Sema Tüfekçiler - Meral Öztürk Akbaş- Deniz Öztürk

GÜNEŞ REKLAMCILIK ve TİC. LTD. ŞTİ.
Maslak İş Merkezi Eski Büyükdere Caddesi No:37
Kat:5 Maslak /İstanbul Tel: (0212) 256 67 67
www.sigortacigazetesi.com.tr
e-mail: info@sigortacigazetesi.com.tr

Yayın Türü Yerel Süreli - Ocak 2025, İstanbul
Baskı Şan Ofset
Anadolu Caddesi No: 50/3 Kağıthane/İstanbul

Sigortacı Gazetesi'nde yer alan yazı ve fotoğraflar öncelikle yazılı izin alarak ve kaynak gösterilerek yayımlanabilir.

“2025 yılında sektörde birçok yeniliğin hayata geçmesi bekleniyor”

2024 yılında birçok yeniliğe yer veren sigorta sektörünün 2025 yılında da aynı vizyon ile süreçlerine devam edeceğini belirten İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, “2024 yılında özellikle zorunlu sigortalarda yenilikçi adımlar atan sigorta sektörü 2025 yılında diğer ürünlere de ağırlık verecek” dedi.



İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, sigorta sektörünün genel durumu hakkında değerlendirmelerde bulundu. Sigorta sektörünün özellikle COVID-19 ile birlikte ciddi bir sınavdan geçtiğini belirten Yılmaz, şu ifadelere yer verdi: “Sektör olarak her ne kadar ani ve beklenmedik riskleri öngörebiliyor olsak da COVID-19 pandemisi bazı risklerin öngürülenden daha büyük etkilerinin olabileceğini gözler önüne serdi. Pandemi sürecinde sigortacılığın her zaman belirli kaidelere takılı kalmamasını, gerektiğinde insani duygular ile kararlar alabilmenin güven açısından ne kadar önemli olduğunu gördük. Her ne kadar pandemi özellikle sağlık sigortalarında kapsam dışı tutulsa da sektörün önde gelenlerinin de talebi ve sigorta şirketlerinin iyi niyetli yaklaşımları doğrultusunda COVID-19’un teminat altına alınması bu sektörün güven tazeleme adına attığı en önemli adımlardan biriydi. Keza 6 Şubat depremi sonrası da prosedürlere takılmadan insanların mağduriyetlerini gidermek adına süreçleri hızlandıran sektörü de yine bu anlamda tebrik etmek gerekiyor. Riski üstlenen sigorta sektörü yaşanan bu ciddi hasarlarda bir yandan büyük hasar maliyetlerini göze alırken bir yandan da sosyal duyarlılıklarını ortaya sererek sigortanın önemini ve risk anında insanların maddi kayıplarını hızlıca yerine koyabilmenin hayatın devamı açısından ne kadar önemli olduğunu sergiledi. Maalesef ki özellikle ülkemizde geçmiş dönemlerdeki yanlış bilgilendirmeler, eksik sigortalar, işine hakim olmadan satış odaklı poliçe üretimleri sigortacılığa olan güveni ister istemez etkilemiş durumdaydı. Artık dijitalleşen dünya ile birlikte daha araştırmacı bir profile kavuşan nihai sigortalılar, sigorta tercihlerinde işini bilen, bilgi alabildikleri ve ulaşabildikleri kişi ve sigorta şirketleri ile çalışmanın da önemini anlamış durumdalar. Tabii ki bütün sigortalı profili buna dönmüş diyemeyiz maalesef. Çünkü hala satış odaklı bu işi yapanlar kadar sigortasını maliyet esaslı olarak değerlendirenler de var. Oysa ki bu bir sigortalının kendisine verebileceği en büyük zarar. Keza daha uygun maliyetler ile sigorta ürününe sahip olduğunu düşünen sigortalı teminat içeriklerini kıyaslamadan bu tercihi yapıyor ise hasar anında kendi cebinden çok daha büyük maliyetlere katlanması gerekeceği ile eninde sonunda maalesef ki yüzleşiyor.

‘SEKTÖRE OLAN GÜVENİ KORUYABİLMEK ÇOK ÖNEMLİ’

Geçmiş benzeri süreçler sigorta şirketlerinin gelecek ile ilgili planlamalarında önem vermeleri gereken noktaların sıralamasında değişiklikler yapmaları gerektiğini ortaya koydu. Yapılan araştırmalar gösteriyor ki belirsiz risk ortamlarında sektöre olan güveni koruyabilmek, dijitalleşen dünyaya ayak uydurabilmek, süreçlerde hızlı aksiyonlar alabilmek, değişen müşteri profillerini çok iyi analiz ederek müşteri profiline hızlıca uygum sağlayabilmek hatta ön görerek öncesinde adım atabilmek, iklim değişikliğine bağlı oluşabilecek hasarlara hazır olabilmek ve bu doğrultuda sektörün tüm paydaşları ile iş birlikteliği yapabilmek çok çok önemli. Sigortacılığı sadece kendi ekseninde, kendi sigorta şirketinde, kendi ülke sınırlarında değerlendirmek hiç doğru değil. Dünyanın herhangi bir yerinde meydana gelen riskleri bile tüm sektörün takip etmesi, ileriki süreçler için bu risklerin nelere sebep olabileceğini, sektörde neleri değiştirebileceğini öngörecek bir vizyon ile hareket etmek önemli.”

‘ÜRÜNLERİN BİLİNİRLİĞİ ARTMALI’

2024 yılında birçok yeniliğe yer veren sigorta sektörünün 2025 yılında da aynı vizyon ile süreçlerine devam edeceğini belirten Yılmaz, “2024 yılında özellikle zorunlu sigortalarda yenilikçi adımlar atan sigorta sektörü 2025 yılında diğer ürünlere de ağırlık verecek. 2024 yılının son günlerinde özellikle trafik sigortalarındaki yeni uygulamaları çokça konuştuk, bu uygulamalardan önce poliçe, sonra ruhsat adımı sigortasız araç sayısını ortadan kaldırmayı öngören güzel bir uygulama oldu. Bu süreçte emek veren tüm sektör paydaşlarına da teşekkürlerimizi sunuyoruz. Bildiğiniz üzere 2024 yılında üzerinde çalışılan bir diğer zorunlu poliçe de DASK poliçeleriydi. 2025 yılı itibarıyla DASK’ın ZAS’a dönüşümü an meselesi. Bu anlamda ciddi yatırımlar yapan DASK, ZAS’ı da en kısa sürede hayata geçiriyor olacak. Aynı zamanda 6 Şubat depremi sonrası bölgesel irtibat ofislerinin kurulması için çalışmalar başlatan DASK, geçtiğimiz ay ilk irtibat ofisini bizlerinde katıldığı bir açılış ile Gaziantep’te açtı. 10 irtibat ofisinin daha hayata geçirilmesi planlanmakta. Bu irtibat ofislerinin kurulması ile amaçlanan olası hasarlarda daha hızlı çözümler edinebilmek ve sektörün ilgili kurumlarının direkt hasar merkezinde ya da yakın lokasyondaki irtibat ofisi bölgesinde iş süreçlerini takip edebilecekleri bir merkez olmasıydı. Bu anlamda emek veren başta Türk Reasürans ve DASK Genel Müdürü Selva Eren olmak üzere tüm ekibini kutluyoruz. Hayatımızın olmazsa olmazı zorunlu poliçeler hep gündemimizde, lakin sektörün gelişebilmesi adına konuşmamız gereken başka ürünlerimiz de var. Özellikle kamu otoritesi tarafından desteklenen tarım sigortaları ve devlet destekli ticari alacak sigortalarının da 2025 yılında sektör gündeminde olması beklenmekte. Zira tarımcılık ülke ekonomisinde önemli bir yer tutarken ve iklim değişikliğine bağlı riskler bu kadar artmışken bu alanda bir güvenceyi sağlayarak tarım ile uğraşan sigortalıları korumak oldukça önemli. Devlet destekli ticari alacak sigortaları ise özellikle son yıllardaki ekonomik riskler ile birçok ticari firmanın iş yapabilirliğinin etkilenmesi, alacaklarının risk oluşturması ve ticari riski bulunan firmalar nedeniyle kendi firmalarının da alacak yönetimini doğru yapamadıkları doğrultuda ciddi anlamda etkilenmesi riski bu sigorta ürününün de ön plana çıkmasının ne kadar önemli olduğunu bizlere gösteriyor. Bu sigorta ile her şeyden önce alacaklılarınızın risk durumlarını sorgulatabiliyor olmanız bile size ticari bir öngörü imkânı yaratıyor ve ticari alacak riskinizi azaltabilmek adına bir imkan sunuyor. Bu sigorta ürünü çıktığından beri daha fazla üretim seviyelerinde olması ön görülürken hala tam anlamıyla bilinmediği için yeterince talep edilen bir ürün olamadığını düşünüyorum. Bu ürünün bilinirliğini arttırabilmek adına yapılması gereken bilgilendirme toplantıları ile ilgili 2025 yılı içerisinde bizim de planlamalarımız söz konusu” şeklinde konuştu.

‘RİSK DEĞERLENDİRMELERİ DAHA OLUMLU GEÇECEKTİR’

2025 yılının reasürans kapasiteleri açısından 2024 yılına nazaran daha iyi bir yıl olacağını öngördüğünü vurgulayan Yılmaz, “Ekim ayında Baden Baden’de yapılan reasürans fuarı bu anlamda 2025 yılı için reasürörlerin Türk Sigorta sektörüne 2024 yılına nazaran daha destekleyici şekilde yaklaşacağının sinyallerini verdi diyebiliriz. 6 Şubat depreminin üzücü manevi kayıplarının yanı sıra maddi anlamda sigorta sektöründe yaratmış olduğu tazminat yükü 2024 yılı kapasitelerini etkilemiş bunun sonucu olarak ta özellikle sanayide yer alan sigortaların yenilenmelerinde ciddi sorunlar söz konusu olmuştu. 2025 yılında sigortalanabilir risk değerlendirmeleri bir önceki yıla göre daha olumlu geçecek gibi görünüyor. Lakin enflasyonist ortamdaki teminat bedel artışları kadar iklim değişikliğine bağlı risklerin varlığı da primlerin bir önceki yıla oranla daha yüksek olacağı gerçeğini değiştirmiyor. Burada önemli olan tek taraflı düşünmemek. Nihai sigortalı sigorta şirketini, sigorta şirketi hem aracısını hem de sigortalısını, aracılarda hem sigortalısını hem de sigorta şirketinin menfaatini koruyor olmalı. Sektörün tüm ilgili kurumları bu sektörü korumak ve iş süreçlerini iyi yönetebilmek adına emek sarf etmeli ki hep hayalini kurduğumuz penetrasyon artışını her bir kesimi memnun ederek gerçekleştirebiliyor olalım. Aksi durumda sektörün herhangi bir bacağının yara alması günün sonunda hepimizi negatif yönde etkileyecektir” dedi.

‘HAKSIZ REKABET ÖNEMLİ BİR SORUN’

Sektördeki önemli sorunlardan birinin de haksız rekabet olduğunun altını çizen Yılmaz, sözlerine şöyle devam etti: “Bu yıllardır süre gelen bir konu. Aracılar arası uygulamadaki farklılıklar maalesef ki sigortalıların aracılara olan güvenini sarsıyor bu da aracıların aidiyet duygusu ile çalıştıkları sigorta şirketleri ile olan ilişkilerini doğal olarak kötü etkiliyor. Hiçbir zaman yaşanan negatif durumları tüm sektöre mal etmemek gerekiyor lakin bizim ihtiyacımız olan iyi örnekler. İyi örnekler çoğaldıkça ve bu iyi örnekler doğru yolda ilerlemelerinin doğal sonucu olarak kazanmaya başladıkça haksızlığa sebebiyet veren durumlar ister istemez ortadan zamanla kalkacaktır. Zira haksızlıkla yapılan hiçbir iş süreklilik arz ederek başarı ile sonuçlanamaz, bunlar hep kısa günün kârıdır ve günün sonunda da bu haksız uygulamalara izin verenlerin bir yerde kaybetmeye mahkum şekilde sonuçlara hazır olması gerekir. Sektörde bunların örneklerine de şahit olduğumuz birçok durum söz konusu. Olması gereken sektörün bu gibi durumlara ihtiyaç duymadan kendisini büyütebilmesi ve güven unsurunun sarsılmaması. 2025 yılının ülkemize, sektörümüze ve mesleğimize güzellikler getirmesini temenni ediyor ve sigorta sektörüne emek veren tüm kıymetli meslektaşlarıma iyi seneler diliyorum.”

Dijital platform ekosistemleri müşteriyle etkileşimde yeni yollar sunuyor

Küresel sigorta sektörüne dair raporlarıyla önde gelen düşünce kuruluşlarından biri olan Cenevre Derneği'nin (The Geneva Association) yayımladığı 'Sigorta Sektöründe Dijital Platform Ekosistemleri' başlıklı raporda, sigorta sektöründe dijital platform ekosistemlerinin önemi ve dönüşüm etkisi ele alınıyor.

Sigorta sektöründe dijital platform ekosistemleri, müşteriyle etkileşim kurmanın yeni yollarını sunarak sektörde dönüşüm yaratıyor. Dijital platformlar, sigorta şirketlerinin ürünlerini daha erişilebilir hale getirmesine, yeni pazarlara ulaşmasına ve inovasyonu teşvik etmesine olanak tanıyor. Ancak teknolojik uyum, düzenleyici gereklilikler ve müşteri bağlılığı gibi zorluklar gündemde. Raporda, sigorta şirketlerinin kendi platformlarını kurma, iş birlikleri yapma veya hibrit modeller geliştirme stratejileri öneriliyor.

DİJİTAL PLATFORMLARIN SEKTÖRE ETKİSİ

Dijital teknolojiler, bilgiye ulaşım şeklimizden alışveriş yapmamıza ve finansal hizmetleri kullanmamıza kadar günlük yaşantımızı hızla değiştiriyor. Sosyal medya, çevrimiçi alışveriş siteleri gibi dijital platformlar çevrimiçi altyapıyı iki tarafın birbiri ile etkileşimini sağlamak için kullanıyor ve dijital ekonomide oldukça baskın bir işletme modelleri olarak karşımıza çıkıyor. Bu platformlar, dijital ekosistem oluşturmak için insanları birbiri ile bağlayıp, etkileşim sağlanmasına yardımcı oluyor.

İnsanların genellikle sigortayı, ev ve araba alımı gibi belirli alanlarda yaptırmayı düşündüğü belirtilen raporda, dijital platform ekosisteminin, sigorta sektörünün çevrimiçi ürün ve hizmetlere entegre olarak sunulduğu başka bir seçenek olarak karşımıza çıktığı vurgulanıyor. Bu 'tek noktadan alışveriş' modelinin sağladığı kolaylık müşteriler arasında önemli bir noktaya ulaşıyor. Sigorta şirketleri, bu ihtiyaçları karşılamak, müşteri tabanını genişletmek ve var olan müşterilere hizmet sunmak için bu platformları benimsiyor.

DİJİTAL EKOSİSTEMDE 3 TEMEL BİLEŞEN

Raporda, sigorta sektöründe dijital platform ekosistemlerinin, 3 temel bileşenden oluştuğu yer alıyor:

1. Dijital Teknoloji Destekli Platform: Sigorta şirketi ya da bir üçüncü taraf tarafından yönetilebilen, akıllı telefon uygulaması veya web sitesi gibi bir dijital platform.

2. Çoklu Tedarikçi Ekosistemi: Farklı sektör ve kuruluşlardan (Örneğin, sağlık ve seyahat hizmetleri) ürün ve hizmetleri tek bir çatı altında toplayan yapı.

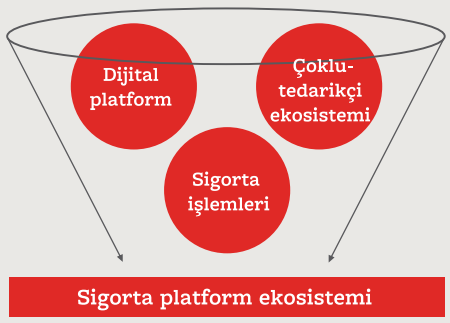
3. Dijital Platform Üzerinde Gerçekleştirilen Sigorta İşlemleri: Ekosisteme katılanlar arasında gerçekleşen poliçe alımı, hasar ödemesi gibi işlemler.

Bu ekosistem, 4 temel rolü üstleniyor:

- **Bağlantı Kurucu:** Müşterilerle sigorta şirketlerini bir araya getiriyor.
- **Yönetici:** Bilgi paylaşımı ve ödemeleri kolaylaştırıyor.
- **Denetleyici:** Ekosistemdeki katılımcıların davranışlarını düzenliyor.
- **Yenilikçi:** Yeni sigorta ürünlerinin tasarımına öncülük ediyor.

Dijital platform ekosistemleri, sigorta hizmetlerini daha erişilebilir, kullanıcı odaklı ve yenilikçi bir hale getirerek sektörün geleceğini şekillendiriyor.

SİGORTA PLATFORM EKOSİSTEMİ NEDİR?



SİGORTACILARIN ÜSTLENECEĞİ 3 ANA ROL

Sigorta şirketleri, dijital platform ekosistemlerinde 3 ana rol üstlenebilir:

- **Koordinatör:** Kendi dijital platform ekosistemini inşa eden şirketler.
- **Ortak:** Üçüncü taraf bir platformda yer alan ve bu ekosisteme katılan şirketler.
- **Ortak Geliştirici:** Üçüncü taraflarla birlikte bir dijital ekosistem geliştiren, koordinatör ve ortak rollerinin arasında konumlanan şirketler.

Bu roller, sigortacıların dijital dönüşüm stratejilerine göre şekilleniyor ve sektörde yeni iş modellerine kapı aralıyor.

Sigorta şirketleri, hem kendi dijital platform ekosistemlerini inşa ederek hem de üçüncü tarafların geliştirdiği platformlara katılarak çift yönlü bir strateji benimseyebilir. Bu yaklaşım, şirketlerin dijital ortamda daha geniş bir müşteri tabanına erişmesini ve esnek iş modelleri geliştirmesini sağlar.

Sigorta şirketlerinin "koordinatör" modeliyle başarılı olması için anahtar faktörün, sigorta müşterisi olma potansiyeline sahip etkin platform kullanıcılarını kendi ekosistemlerine çekmek olduğu ifade edilen raporda, buna tele-tıp, sağlık gözetimi, emeklilik hizmetleri ve araç bakımı gibi sigorta dışı ek hizmetler ile temas noktaları oluşturarak ulaşılabileceğine dikkat çekiliyor.

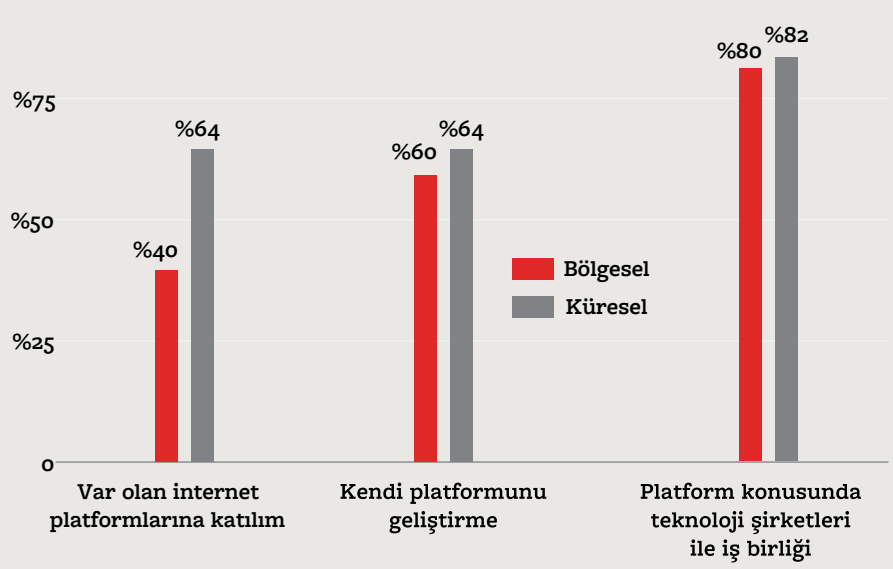
Sigorta sektöründeki bu yeni iş modelleri, dijitalleşmeyle birlikte şirketlere hem daha geniş müşteri kitlelerine ulaşma hem de daha kapsamlı hizmetler sunma fırsatı tanıyor.

Ancak, bu modelin maliyetli olduğu ve sadece büyük sigorta şirketleri tarafından karşılanabileceği belirtilen raporda, diğer şirketler için var



Cenevre Derneği'nin yayımladığı 'Sigorta Sektöründe Dijital Platform Ekosistemleri' başlıklı raporda, sigorta sektöründe dijital platform ekosistemlerinin önemi ve dönüşüm etkisi ele alınıyor. Raporda, sigorta sektöründe dijital platform ekosistemlerinin, müşteriyle etkileşim kurmanın yeni yollarını sunarak sektörde dönüşüm yarattığı ifade ediliyor.

DİJİTAL PLATFORM EKOSİSTEMLERİ İÇİN İŞ MODELLERİ



DİJİTAL EKOSİSTEMLERİN YARARLARI VE ZORLUKLARI

SİGORTA ŞİRKETLERİ
- Yeni müşterilere erişim ve ölçülebilirlik
- Gelişmiş kullanıcı etkileşimi
- Hızlanmış inovasyon ve hedeflenmiş satışlar
- Etkin veri toplama analizi

+

PLATFORM SAĞLAYICILARI
- İş genişletme
- Artan kâr, gelir

ZORLUKLAR VE KISITLAMALAR

Herkes için	Koordinatörler ve eş-geliştiriciler için
- Yüzeysel iş birlikleri	- 7/24 müşteri etkileşimi
- Düzenleyici riskler	- Maliyetler ve ticari sürdürülebilirlik
- Veri bazlı sorunlar	- Teknik zorluklar
- Kanal çatışmaları	- Yeni beceri gereklilikleri
- Sağlam ilişkiler kurma bağımlılığı	- Düzenleyici ve finansal sorumluluklar
- Platform hatalarının sistematik riski	

→

MÜŞTERİLER
- Sigortaya kolay erişim
- Gelişmiş satın alım deneyimi
- Tek noktadan alışveriş
- Daraltılmış koruma açıkları daha kapsayıcı, uygun fiyatlı sigorta
- Kişiselleştirilmiş sigorta ürünleri
- Olumlu davranış ve hayat tarzları

olan dijital platformlarla iş birliği yapmanın yatırım ve kâr dengesini sağlamak için daha uygun bir seçenek olacağı ifade ediliyor.

DİJİTAL PLATFORMLARIN ÖNEMİ ARTIYOR

Sigorta şirketlerinin dijital platform ekosistemlerine yaklaşımlarını daha iyi anlayabilmek için Cenevre Derneği, 2023 yılında 21 büyük reasürans ve sigorta şirketleri arasından, 550 milyar dolarlık sigorta priminin ele alındığı bir anket hazırladı. Anketin verdiği sonuçlar, dijital platformların sigorta sektöründe artan önemini gösterdiği, sigorta alışkanlıklarını değiştirdiği ve yenilik getirdiği belirtiliyor. Ankette ayrıca, platformların, iş birliğini teşvik ettiği ve çeşitli ürünleri birbirleri ve hizmet sağlayıcıları ile entegre ettiği, sigorta şirketlerine müşterilere ulaşmakta daha yardımcı ve etkili olduğu vurgulanıyor. Ankette ele alınan sigorta şirketlerinin %80'den fazlası dijital platform geliştirmek için teknoloji şirketleri ile ortaklık oluşturduğunu belirtiyor.
Dijital platform ekosistemleri ile etkileşime girmek için öncelikli motivasyonun, pazar menzilini genişletmek, müşteri ile ilişkileri kuvvetlendirmek ve müşteri deneyimini geliştirmek olduğu belirtilen raporda, sigorta sektöründe müşteri deneyimini iyileştirme çalışmalarının, özellikle satış süreçlerinde öne çıktığı ifade ediliyor. Şirketlerin, kişiselleştirilmiş teklifler ve kesintisiz hizmet sunmaya odaklandığı ve iş birliği yapılacak partnerlerin seçimi konusunda ise en çok teknolojik uzmanlığa önem verdiği raporda belirtiliyor.
Potansiyel iş ortaklarının sunduğu ürün veya hizmetlerin sigorta şirketinin teklifleriyle uyumlu ve tamamlayıcı olması da ikinci öncelik olarak öne çıkıyor. Bu stratejilerin, hem müşterilere daha iyi hizmet sunma hem de sektör genelinde yenilikçi çözümler geliştirme açısından sigorta şirketlerine önemli bir avantaj sağladığı vurgulanıyor.
Başarılı bir sigorta platform ekosistemi; müşteriler, sigorta şirketleri ve sağlayıcılar arasında dengeli değer paylaşım modeli gerektiriyor.

YENİ MÜŞTERİLERE DAHA KOLAY ERİŞİLEBİLİYOR

Raporda, müşterilerin faydalandığı önemli özellikler, daha kolay biçimde sigortaya ulaşım, tek noktadan alışveriş deneyimi, daha uygun fiyatlı ürünler, davranışlarını ve yaşam tarzlarını geliştirmek için teşvikler olarak karşımıza çıkıyor. Sigorta şirketleri için faydaları ise yeni müşterilere erişim ve artırılmış pazar menzili, genişletilmiş kullanıcı etkileşimi ve müşteri sadakati, hızlanmış yenilik ve etkin veri kullanımı olduğu ifade ediliyor.
Platform sağlayıcılarının faydaları ise sigorta sektörüne dair iş genişletme ve komisyonlardan gelen kârın artışı olarak belirtiliyor.
Zorluklar ve kısıtlamalar öncelikli olarak eski teknoloji ve operasyonlar etrafında oluşuyor. Buna, yeni platformların var olan sistemlere entegre etmenin örnek olarak verilebileceği belirtiliyor. Raporda ilave olarak, müşterilerin dijital platformlara günün her saati erişebiliyor oldukları, böylece koordinatör veya eş geliştirici modelini seçen sigorta şirketlerinin müşteriler ile devamlı iletişim konusunda zorluklarla yüzleşebileceği vurgulanıyor.

GELECEK EĞİLİMLER VE ÖNERİLER

Dijital platform ekosistemlerinin, sigorta sektörünün iş modellerinde büyük bir rol oynamayı sürdüreceğini ve devamlı olarak sigortacılık ürünlerinin ve hizmetlerin müşterilere ulaştırılma şeklini değiştireceği aktarılan raporda, bu dönüşümün özellikle şu anda yetersiz ya da hiç sigorta koruması olmayan bireyler için yeni fırsatlar yaratabileceği ifade ediliyor.
Gömülü sigorta modellerinin yaygınlaşması beklenirken, sigorta dışı oyuncuların sektördeki önemi de artabileceği ve öte yandan, dijital platform ekosistemlerinin sağladığı işlevsel avantajlar, sigorta aracılarını güçlü bir rekabetle karşı karşıya bırakacağı vurgulanıyor.
Sektördeki geleneksel sigorta şirketlerinin, dijital platform ekonomisini benimseyerek bu ekosistemlere hızla bütünleşmeleri büyük önem taşıyor. Özellikle büyük sigorta şirketleri için, koordinatör ya da eş-geliştirici modelleriyle kendi dijital platform ekosistemlerini geliştirmek mantıklı bir seçenek olarak öne çıkıyor.
Daha düşük başlangıç maliyeti gerektiren ve daha hızlı, ancak nispeten sınırlı getiriler sağlayan, mevcut dijital platform ekosistemleriyle ortaklık kurma stratejisi ise çoğu sigorta şirketi için daha gerçekçi bir yol olarak görülüyor.
Son olarak, bu yaklaşımın sigorta şirketlerinin rekabet gücünü artırırken, dijitalleşmenin sunduğu fırsatlardan en iyi şekilde yararlanmasını sağlayabileceği belirtiliyor.

Samet Erden
samet@sigortacigazetesi.com.tr



Politik istikrarsızlık işletmeler için en büyük tehdit

Seyahat risk yönetimi şirketi Healix'in Risk Radarı Raporu 2025 için Censuswide'a yaptırdığı ankete göre, politik istikrarsızlık işletmelerin en büyük risk endişesi seçildi. Politik istikrarsızlık (%35), salgın ve hastalık (%34); yönetişim, düzenlemeler ve yaptırımlar (%32) ilk 3 endişe kaynağı olarak belirlendi. Geçen yılki ankette katılımcıların %43'ü en büyük risk olarak aşırı hava koşulları ilk sıraya koymuştu. Anket ayrıca işletmelerin risklere hazırlıklı olma konusunda kendilerine güvenmediklerini de ortaya koyuyor. Katılımcıların %58'i kurumlarını 'çok dayanıklı değil' ya da 'biraz dayanıklı' olarak değerlendiriyor. Healix International CEO'su James Henderson, konuyla ilgili şunları söyledi: "İş dünyası liderlerinin risklere karşı hazırlıklı olmayı 2025 için temel bir öncelik olarak görmeleri zorunludur. Rapor, dayanıklılık konusunda güven eksikliği olduğunu ortaya koymuştur. Kuruluşlar proaktif önlemlere ve açık iletişime odaklanarak korkuya dayalı tepkileri azaltabilir ve riske karşı daha bilinçli ve dirençli bir yaklaşım geliştirebilirler."

Küresel siber sigorta pazarının 2032'de 97,4 milyar dolara ulaşması bekleniyor

SNS Insider raporuna göre, 2023'te 15,3 milyar dolar değerinde olan küresel siber sigorta pazarının, %22,8'lik bileşik yıllık büyüme oranıyla (CAGR) 2032'ye kadar 97,3 milyar dolara ulaşacağı ifade ediliyor. Raporda bu büyümenin, siber saldırıların artan karmaşıklığı ve sıklığı sebebiyle meydana geldiği ve işletmelerin finansal zararlara karşı korunmak için kritik bir öneme sahip olduğu belirtiliyor. Raporda değinilen başka bir anahtar büyüme faktörü ise düzenleyici çevreyi sıkılaştırmak olduğu, Avrupa'daki Genel Veri Koruma Yönetmeliği gibi yasalar, işletmeleri siber korumalarını güçlendirmeye ve siber sigorta yaptırmaya zorladığı vurgulanıyor. SNS Insider'a göre, sağlık, finans ve enerji gibi kritik altyapı sektörlerine yönelik hedefli siber saldırılardaki artış, sigorta şirketlerini sektörlere özel kapsam seçenekleri geliştirmeye yöneltti. Son olarak rapor, işletmelerin giderek daha fazla birbirine bağlı sistemlerini korumaya çalışmasıyla birlikte siber sigortaya olan talebin arttığını belirtiyor.

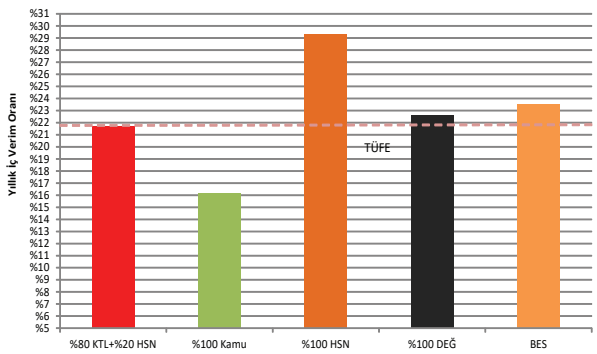
Lloyd's insan kaynaklı pandemiden doğan 13 trilyon dolarlık riski vurguluyor

Lloyd's, insan kaynaklı hipotetik bir pandemiden doğabilecek küresel ekonomik kayıpları 5 yıl içinde 13,6 trilyon dolar olarak öngören son sistemik risk senaryosunu yayımladı.
Cambridge Risk Çalışmaları Merkezi ile işbirliği içinde hazırlanan senaryo, üç farklı şiddet seviyesini inceliyor ve olası kayıpların 7,3 trilyon dolar ile 41,7 trilyon dolar arasında değişebileceğini ortaya koyuyor. Bu rakamlar, küresel GSYİH'de %1,1 ile %6,4 arasında düşüşlere karşılık geliyor.
Bu çalışma, Lloyd's Futureset ve Cambridge Merkezi tarafından geliştirilen altıncı senaryo olup, risk yöneticileri, sigortacılar ve politika yapıcıların önemli toplumsal risklere hazırlanmalarına yardımcı olmayı amaçlayan veri odaklı içgörüler sunuyor.
Analiz, yaygın ekonomik bozulmaların temel olarak yerel karantinalar ve uluslararası seyahat kısıtlamalarından kaynaklanacağını vurguluyor. Küresel GSYİH'nin %10'undan fazlasını oluşturan ulaşım sektörü üzerindeki uzun süreli uluslararası seyahat kısıtlamalarının ciddi ekonomik sonuçlara yol açabileceği belirtiliyor.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

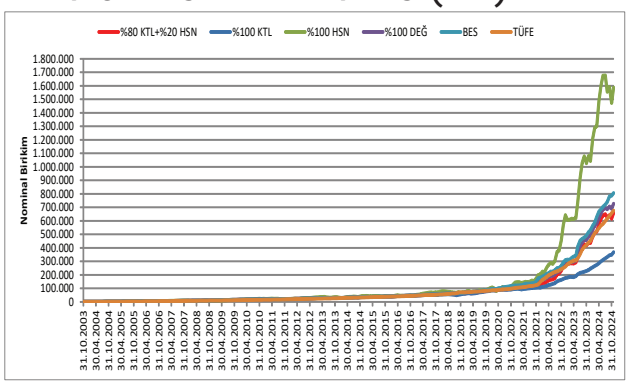
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki fon değerine eşitleyen ortalama yıllık getiri oranıdır. Genellikle birden çok yatırım ve yatırım dönüşü olan durumlarda ortalama getiriyi vermek için kullanılır.

31.10.2003-29.11.2024 ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)



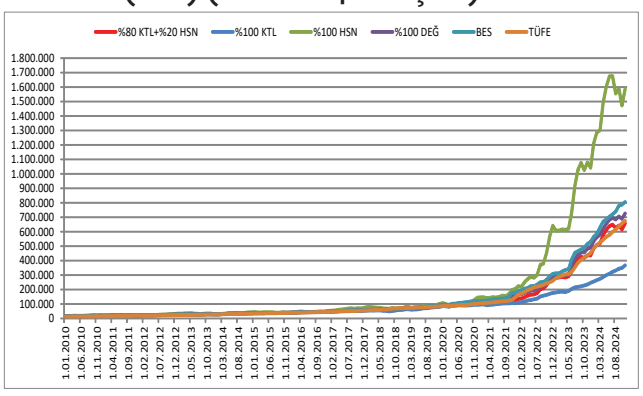
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.11.2024 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın Adendum BES Getiri Endeksi'ni vermektedir. Buna göre, BES ortalama fon getirilerine yatırım yapan bir katılımcı dönem sonunda %23,52 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %29,32 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-29.11.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.11.2024 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 29.11.2024 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 805.243 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 674.936 TL birikime ulaşmıştır.

31.10.2003-29.11.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX) (2010-2024 GELİŞİMİ)



Aynı endeksin 2010-2024 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yılsonu ve 2014 yılı başı enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, 2018 yılının ikinci yarısında enflasyonun altında kaldığı, ancak diğer tüm dönemlerde enflasyonun üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan katılımcının 2011 yılsonu ile 2018 ve 2019 yıllarında enflasyon seviyesine gerilediği, 2020 yılının ilk çeyreğinde enflasyonun altında kaldığı diğer tüm zamanlarda ise enflasyonun üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

Hisse senedi getirileri yükselişte

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, bireysel emeklilik sistemindeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli.
Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yılsonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi bireysel emeklilik sisteminde dâhil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir. Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edilemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir.
Bireysel emeklilik sistemindeki Hisse Senedi Fonları 2024 yılının Kasım ayında %7,49 oranında artış gösterirken, BİST–100 endeksinde %8,89 oranında artış kaydedildi. Kasım ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %4,55 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %1,69 oranında artış gerçekleşti. Altın fonlarında %2,24 oranında azalışa karşılık gram altın fiyatında %2,58 oranında azalış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise %1,99 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2024 yılının Kasım ayında %2,24 oranında artış gösterdi.

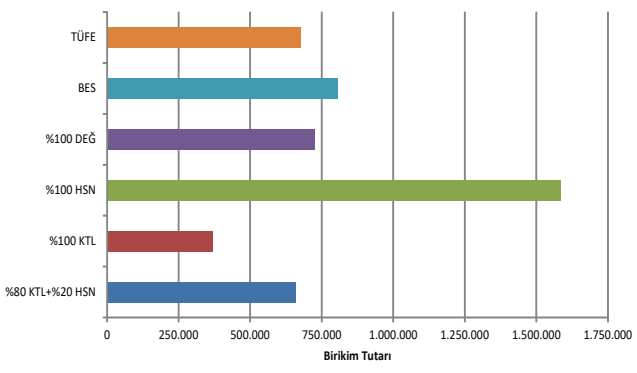
ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve bireysel emeklilik sistemindeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Bu nakit akışı ile yıllık iç verim oranı hesaplanır. Yatırım tutarları 31.10.2003 tarihinde 100 TL ile başlatılmış ve her ayın TÜFE oranında artırılmıştır. Fon alınırken, yatırılan tutardan %4-%2 arasında yönetim gider kesintisi yapılacağı varsayılır.

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

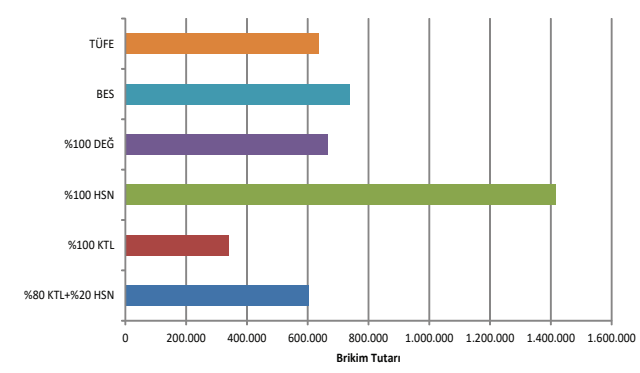
Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 TL yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Katılımcının bu süre içinde fon dağılım oranlarını değiştirmediği varsayılmaktadır. Fon gruplarının endeks değerleri, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından aynı fon grupları için yayınlanan birim pay değerleri dikkate alınarak hesaplanmıştır.

31.10.2003-29.11.2024ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik 31.10.2003-29.11.2024 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 29.11.2024 tarihinde 805.243 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Kasım 2024 döneminde bireysel emeklilik sistemine 2.657 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-29.11.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 29.11.2024 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 29.11.2024 tarihinde 1.416.517 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

BES 2024 yılı Risk Envanteri'ne TES'e olumsuz algı yaratma riski de eklendi



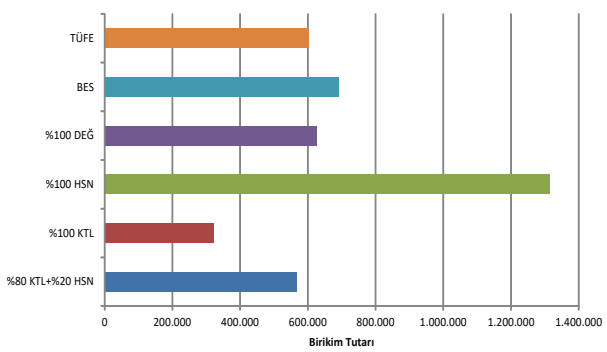
Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından Bireysel Emeklilik Sistemi'nin 2024 yılı Risk Envanteri yayınladı. Risk envanterine bu yıl, önceki yıllarda tanımlanmış olan risklere ek olarak "Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi karşıtı grupların sosyal medya ve basın yoluyla olumsuz algı yaratması" riski de eklendi.

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından Bireysel Emeklilik Sistemi'nin 2024 yılı Risk Envanteri yayınladı.
Envanterde, ülkemiz özel emeklilik sistemi, 21 yıllık uzunca sayılabilecek bir geçmişe sahip olmasına ve %30 oranında dikkate değer bir devlet teşviki uygulanmasına rağmen emeklilik yatırım fonlarının net varlık değerleri 2023 yılı sonunda GSYH'nın %2,9 seviyesine ulaşabildiği belirtiliyor. Devletimizin 12. Kalkınma Planı, Orta Vadeli Programı (2024-2026) ve Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı (2024) gibi üst politika belgelerinde özel emeklilik sisteminin gelişiminin hızlandırılmasına yönelik çeşitli politika ve tedbirlere yer verilirken, bu belgelerde Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin (TES) kurulmasına yönelik hedeflerden bahsediliyor.
Söz konusu reformların başarılı bir şekilde hayata geçirilmesi halinde; özel emeklilik sisteminde fon büyüklüğünün hızla artmasına bağlı olarak; ülkemizde tasarruf bilincinin artacağı, ülkemizin finansal şoklara karşı çok daha dayanıklı hale gelebileceği, uzun vadeli istikrarlı ekonomik büyümeye katkı sağlayacağı, büyük ölçekli sabit sermaye yatırımları için ucuz finansman kaynağı sağlanabileceği, nitelikli iş gücü istihdamının artabileceği, özel emeklilik sistemindeki birikimler sayesinde yurttaşların yaşlılıkta yaşam standartlarını devam ettirebilme imkânlarının oluşabileceği belirtiliyor.
Risk envanterine bu yıl, önceki yıllarda tanımlanmış olan risklere ek olarak "kısmen ödeme uygulamasının katılımcı nezdinde beklenen ilgiyi yaratmaması", "Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi karşıtı grupların sosyal medya ve basın yoluyla olumsuz algı yaratması" riskleri etkilenirken, finansman ihtiyaçları nedeniyle sözleşmelerini sonlandıran katılımcılar için BES birikimlerinin banka lehine teminat gösterilmesinin alternatif bir çözüm olarak sunulabilmesi ise bir fırsat olarak envanterde yerini alıyor.

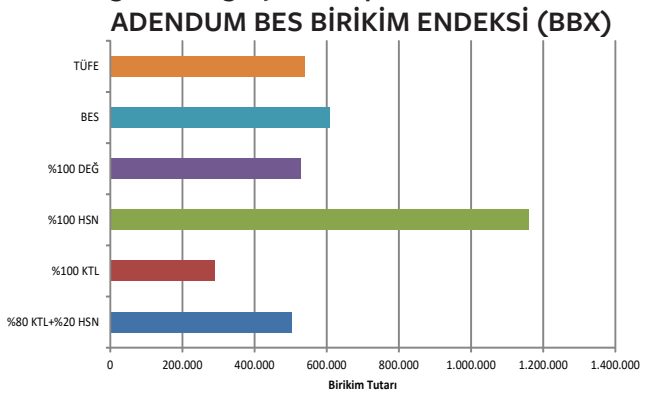
DOĞAL AFET RİSKİ İLK SIRADA YER ALDI

EGM envanteri kapsamında paydaşların belirlemiş olduğu ilk 4 risk sırasıyla; doğal afet riski, ekonomideki olası dalgalanmaların yeni sözleşme girişleri üzerindeki sonuçları riski, yüksek enflasyon nedeniyle birikimlerin kendilerinden beklenen reel büyümeyi gösterememesi ve katılımcı getirilerinin alternatiflerin gerisinde kaldığı algısı riski. 2024 yılında ilk 4 risk sıralamasında önceki yıla göre bir değişiklik olmazken; sistem geliştirme maliyetlerindeki enflasyonist etki, sistem tasarımının ve mevzuatın sık sık değişmesinin yatırım maliyeti riski yaratması 5'inci sırada yer aldı.

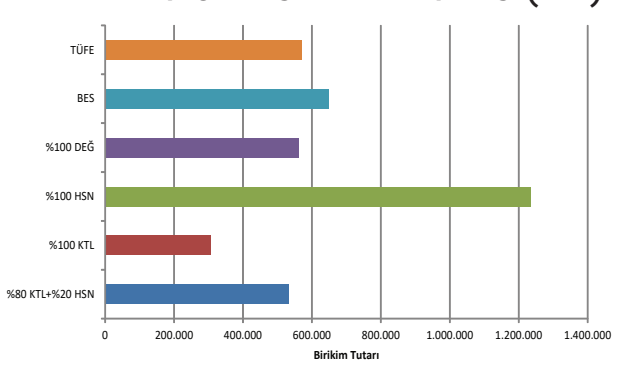
31.10.2003-29.11.2024
ADENDUMBES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



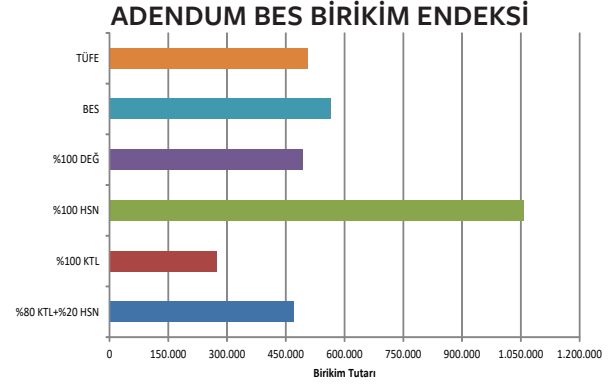
31.10.2003-29.11.2024
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.10.2003-29.11.2024
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.10.2003-29.11.2024
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ



%80 KTL + %20 HSN: %80 Kamu İç Borçlanma Senedi fonları, %20 Hisse Senedi fon grubuna yapılan yatırım

%100 KTL: Tamamı Kamu İç Borçlanma senedi fonlarına yapılan yatırım

%100 HSN: Tamamı Hisse Senedi fonlarına yapılan yatırım

%100 DEĞ: Tamamı Değişken fonlara yapılan yatırım

BES: BES ortalama fiyatlarıyla yapılan yatırım

TÜFE: Enflasyon endeksli yatırım yapan katılımcı (Yönetim Gider Kesintisi olmadan)

Bu çalışmada emeklilik yatırım fonlarının performanslarının değerlendirilmesinde kullanılabilecek genel kabul görmüş yöntemlerden bazıları kullanılmış ve çıkan sonuçlar okuyucuya bilgi vermek amacıyla yorumlanmıştır. Hesaplamalar, geçmiş verileri baz aldığından, sonuçlar gelecek dönem performansı için gösterge sayılmaz. Bu sayfadaki hesaplamaların doğruluğu için azami gayret gösterilmiştir ancak herhangi bir hatadan dolayı uğranacak kayıplardan Sigortacı Gazetesi veya Adendum sorumlu tutulamaz.

Motorlu araç sigortalarında sürücünün kaza

Motorlu araçlar arasındaki trafik kazası sonrasında sürücünün kaza yerini terk etmesi son zamanlarda üzerinde yoğun tartışmaların yaşandığı bir konu haline gelmiş bulunuyor. Bu bağlamda özellikle kasko ve zorunlu/isteğe bağlı sorumluluk sigortalarında, araç malikinin veya araç işleteninin sigorta korumasından yararlanma koşulları ile ilgili birçok duraksamanın yaşandığı görülüyor. Yargı kararlarında varılan sonuçların çoğu zaman olduğu gibi bu hususta da farklılık göstermesi sorunu daha da büyütüyor.

Aşağıda kasko sigortası bağlamında bu soruna ilişkin bazı değerlendirmelerde bulunmaya çalışacağız.

Kasko Sigortası Genel Şartlarında (KSGŞ) sürücünün kaza yerinden ayrılması (belirli koşullarla) sigorta ettirenin (veya başkası lehine söz konusu ise sigortalının) sigorta teminatından yararlanma hakkını ortadan kaldıran bir hal olarak öngörülmüştür. İlgili hükümler şöyledir:

A.5. Teminat Dışında Kalan Zararlar

5.10.Zorunlu haller (tedavi veya yardım amaçlı sağlık kuruluşuna gitme, can güvenliği nedeniyle uzaklaşma vb.) hariç olmak üzere bu maddenin 5.4 ve 5.5 numaralı bentlerdeki ihlaller nedeniyle, sürücünün kimliğinin tespit edilmesini engellemek için kaza yerinden ayrılması.

5.4. Poliçede gösterilen aracın, ilgili mevzuat hükümlerine göre gerekli sürücü belgesine sahip olmayan kimseler tarafından kullanılması sırasında meydana gelen zararlar,

5.5. Aracın, uyuşturucu madde veya Karayolları Trafik Yönetmeliğinde belirlenen seviyenin üzerinde alkollü içki almış kişilerce veya aynı mevzuatta alkollü içki alamayacağı belirtilen kişilerce alkollü içki alınmak suretiyle kullanılması sırasında meydana gelen zararlar

KSGŞ m. A.5.10 "Teminat Dışında Kalan Zararlar" başlığı altında yer almaktadır. A.5.1 ilâ A.5.9 (bazı hallerden ileri gelen) "zararları" sigorta koruması dışında bırakmaktadır. Buna karşılık A.5.10 meydana gelmiş olan bir zararın daha sonraki bir davranış (sürücü davranışı, sürücünün kaza yerini terk etmiş olması) nedeniyle kapsam haricinde kalacağını belirtmektedir.

Sürücü kaza yerinden ayrılmışsa ve bu davranışı da sürücü belgesine sahip olmadığının veya alkol yahut uyuşturucu etkisi altında araç kullanmış olduğunun belirlenmesini engellemek amacına yönelik idiyse, sigortacı araca gelen zararı karşılama borcundan (bu zarar hangi sebeple meydana gelmiş olursa olsun, diğer bir anlatışla sigorta kapsamındaki bir zarar söz konusu olsa dahi) kurtulacaktır. Burada sürücünün kaza yerinden uzaklaşması, kazanın sürücü belgesine sahip olmayan veya alkol/uyuşturucu etkisi altında bulunan bir sürücü tarafından yapılmış olduğunun kabul edilmesi gibi bir sonuca yol açmış olacaktır.

SÜRÜCÜNÜN KAZA YERİNDEN AYRILMASI

Acaba sürücünün kaza yerinden sürücü belgesi olmadığının ve/veya kaza sırasında alkol/ uyuşturucu etkisi altında olduğunun saptanmasını engellemek maksadıyla ayrıldığı nasıl kanıtlanacaktır? KSGŞ m.A.5.10 kaza sırasında sürücü olduğu ileri sürülen kişinin "zorunlu haller" nedeniyle kaza yerinden ayrıldığının (ve sürücü belgesine sahip olduğunun) ortaya konulması olasılığında uygulama alanı bulmayacaktır. Buna karşılık "zorunlu halin varlığının" kanıtlanmış sayılabileceği bazı durumlarda (mesela kaza yerinden can korkusu etkisiyle ayrılmayı haklı gösteren belirtiler varsa) sürücü olduğu belirtilen kişi sürücü belgesine sahip olsa dahi, kaza anındaki alkol/uyuşturucu etkisi belirlenemeyebilecektir. Bu da onun korku nedeniyle mi yoksa alkol/ uyuşturucu ihlalinin belirlenmesini önlemek amacıyla mı kaza yerini terk ettiği hususunun netleşmemesine yol açacaktır. Kaldı ki kaza anında aracın kimin yönetimi altında bulunduğu kanaat verecek biçimde saptanmamışsa, sonradan aracın sürücüsü olduğu bildirilen kişinin gerçekten kazayı yapmış olan sürücü olup olmadığına ilişkin duraksama da ortadan kalkmayacaktır.

Sürücünün KSGŞ m.A.5.4 ve m.A.5.5'te sayılan ihlalleri (sürücü belgesinin yokluğu ve alkol veya uyuşturucu etkisi altında araç kullanma) "gizlemek" için olay yerinden ayrıldığı belirlenmiş ise zaten bu sayılan hükümler uygulanacak ve sigortacı duruma göre KSGŞ m.A.5.4 veya m.A.5.5 uyarınca edim yükümlülüğünden kurtulmuş olacaktır. Bu hallerde sigortacının sorumluluktan kurtulması için KSGŞ m.A.5.10 hükmüne gerek duyulmayacaktır.

KSGŞ m.A.5.10, yalnızca sürücünün kaza yerinden ayrılmış olduğu fakat bunu neden yaptığı hususunun açıklığa kavuşmuş olmadığı haller bakımından önemlidir. Bu bakımdan, sürücünün kaza yerinden ayrılması halinde asıl önemli olan kanıt yükünün hangi tarafın üzerinde olacağıdır.

TTK 1409(2) uyarınca bir istisna hükmünün uygulama koşullarının (teminat dışında kalan halin) kanıtlanması yükü sigortacının üzerindedir. TTK 1409(2) ele almakta olduğumuz halde de sözüne sadık kalınarak uygulanırsa, sigortacının araç sürücüsünün kaza yerini sürücü belgesi olmadığının veya kaza sırasında alkol/ uyuşturucu etkisi altında olduğunun saptanmaması amacıyla (sigortacının sorumluluktan kurtulmasını önlemek için) terk ettiğini ortaya koyması gerekecektir. Bu sayılan hususlar ise sürücü olduğu bildirilen kişinin sürücü belgesine sahip olmadığının veya kaza sırasında alkol/uyuşturucu etkisi altında olduğunun yahut (en azından) kazadan sonra (kaza sırasında sigorta teminatından yararlanma koşullarını yerine getirmeyen) gerçek sürücünün yerini (bu koşulları sağlayan) bir başka sürücünün almış olduğunun (kazayı bu başka sürücünün yapmış gösterildiğinin) ortaya konulması durumunda ispatlanmış sayılabilecektir. Bu şartlar altında KSGŞ m.A.5.10 hükmünün başarılı bir hüküm sayılamayacağı kanısındayız. Çünkü belirtilen hususları kanıtlamış olması halinde sigortacı zaten KSGŞ m.A.5.10 hükmüne gerek olmaksızın tazminat borcundan kurtulmuş olacaktır.

Şu halde KSGŞ m.A.5.10 esas olarak KSGŞ m.A.5.4 (sürücü belgesinin yokluğu) ve m.A.5.5 (alkol veya uyuşturucu etkisi altında araç kullanma) hükümlerinin uygulanmasına ilişkin kanıt yükünü sigortacıdan alıp sigorta ettirene aktardığı benimsenirse anlam kazanacak ve bir uygulama alanına kavuşacaktır.

Ancak KSGŞ m.A.5.10 hükmünün kanıt yükünü sigorta ettirene yükleyen bir hüküm olarak uygulanması bazı duraksamalara yol açmaktadır.

Motorlu araçlar arasındaki trafik kazası sonrası sürücünün kaza yerini terk etmesi nedeniyle özellikle kasko ve zorunlu/isteğe bağlı sorumluluk sigortalarında birtakım sorunlara yol açmaktadır.

KANIT YÜKÜ

"Teminat dışında kalan hallerden birinin söz konusu olduğunu ileri süren sigortacının bu savunmasını kanıtlaması gerektiğine" ilişkin TTK 1409(2) sigorta ettiren/sigortalı aleyhine değiştirilemeyen türden emredici bir hükümdür. KSGŞ m.A.5.4 ve m.A.5.5'teki sürücü belgesi yokluğu ve alkol/uyuşturucu istisnaları bakımından kanıt yükünün sigorta ettirene yüklenmesi acaba TTK 1409(2) ile uyumlu mudur?

Bu noktada önce kasko sigortasında trafik kazası nedeniyle meydana gelen hasarlarda ispat yükünün taraflar arasında nasıl paylaştırılacağını belirlemek yararlı olacaktır. İlk aşamada sigorta ettiren aracının sigorta süresi içinde teminata dahil (KSGŞ m.A.1'de sayılan) bir riziko nedeniyle hasarlandığını kanıtlamalıdır. Teminat kapsamındaki rizikolar (özetle) başka bir araçla çarpışma, sigortalı araca bir cismin çarpması veya sigortalı aracın bir cisme çarpması, sigortalı aracın devrilmesi, düşmesi, yuvarlanması, üçüncü kişilerin kötü niyetli veya (aracı çizme gibi) muziplikle yaptığı hareketler, fiil ehliyeti olmayan kişilerin yol açacağı hasarlar, aracın yanması veya çalınması veya çalınma girişimidir.

Sigorta ettiren bu rizikolardan birinin sigorta süresi içinde meydana geldiğini kanıtlayınca ispat yükü sigortacıya geçmektedir. Sigortacı, somut olayda hasarı ödeme yükümlülüğünden kurtulabilmek için ya bu rizikolardan birinin söz konusu olmadığını (bu olasılık pek kolay gerçekleşmeyecektir çünkü KSGŞ aracın hasarlanmasına yol açabilecek neredeyse bütün rizikoları saymıştır) veya KSGŞ'nda teminat dışında kalacağı belirtilmiş olan hallerden birinin söz konusu olduğunu (araçtaki hasarın bu hallerin birinden kaynaklandığını) kanıtlamalıdır (Buna ek olarak sigortacı hasarın sigorta ettirenin sigorta korumasından tamamen veya kısmen yoksun kalmasını gerektiren bir davranışı (mesela kastı veya TTK'da öngörülen yükümlülüklere (görevlere) aykırılık sonucunda) meydana geldiğini ortaya koyarak da tazminat ödeme yükümlülüğünden kurtulabilecektir).

Bu durumda, KSGŞ m.A.5.10 hükmünün ispat yükünü sigorta ettirene yüklemiş kabul edilmesi TTK 1409(2) düzenlemesi ile bağdaşmayacaktır. Buna karşılık, KSGŞ m.A.5.10'un sigorta ettirene ilişkin kanıt yükünü genişlettiği ve onu teminattan yararlanabilmesi için kaza yerinden haklı nedenle ayrıldığını ortaya koymakla yükümlü tuttuğu benimsenirse makul bir noktaya gelinmiş olabilecektir.

KSGŞ m.A.5.10 düzenlemesi başarılı değildir ve karışıklığa yol açmaktadır. Bunun teminat dışındaki haller arasında değil, genel şartların uygun düşen başka bir bölümünde yer alması lazımdır. Amaçlanan husus, araç sürücüsünün kazadan hemen sonra kaza yerinden uzaklaşmış olduğu ve bu sebeple onun kimliğini saptamanın mümkün olamadığı hallerde, sigorta ettirenin sigorta teminatından yararlanmasına ancak kaza yerinden ayrılmanın haklı sebeple söz konusu olduğunun sigortacıya karşı kanıtlanması koşuluyla izin vermektir. Öyleyse bunu sağlayan açık bir hükme ihtiyaç vardır. KSGŞ bu yönde değiştirilmelidir.

Bundan başka, KSGŞ m.A.5.10 hükmünün bir "sözleşmesel görev (yükümlülük)" hükmü olarak kabul edilip edilmeyeceği belirlenmelidir. Teminat dışında kalan hallere (teminat istisnalarına) ilişkin genel şartlardaki düzenleme sigorta teminatının devre dışı kalmasını sigorta ettirenin veya sigortalının (veya eylemleri bunların eylemiyle bir tutulan kişilerin) belirli bir davranışına bağlamış olduğu takdirde, bunun artık bir istisna hükmü olarak değil fakat sözleşmesel görev (yükümlülük) şeklinde değerlendirilmesi ve TTK 1449 hükmüne tabi tutulması uygun görülebilir. Nitekim öğretide bu yolda güçlü bir eğilim mevcuttur. **"Sözleşmede öngörülen yükümlülüklerin ihlali"** başlığını taşıyan TTK 1449 şöyledir:

(1) Sigortacıya karşı yerine getirilmesi gereken ve sözleşmeden doğan bir yükümlülüğün ihlali hâlinde, bu Kanunda ve diğer kanunlarda yer alan özel düzenlemeler hariç olmak üzere, sigortacının sözleşmeyi kısmen



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

yerinden ayrılması- I

veya tamamen feshederek ifadan kurtulabileceğine ilişkin hükümler, ihlalde kusur bulunmaması hâlinde sonuç doğurmaz.
(2) İhlal kusura dayandığı takdirde, durumun öğrenildiği tarihten itibaren bir ay içinde kullanılmayan fesih hakkı düşer; meğerki, Kanun farklı bir süre öngörmüş olsun.
(3) Sigortacı ihlalin, rizikonun gerçekleşmesine ve sigortacının yerine getirmesi gereken edimin kapsamına etki etmediği durumlarda, sözleşmeyi feshedemez.
Görüldüğü gibi bu hükmün uygulanabilmesi için "kusur" ve "nedensellik" koşullarının gerçekleşmiş olması gereklidir. Üzerinde durduğumuz halde nedensellik rizikonun gerçekleşmesi bakımından değil, görev (yükümlülük) ihlalinin sigortacının ediminin kapsamına etkisi bakımından önem taşıyacaktır. Ayrıca vurgulayalım ki, TTK 1449(1) hatalı bir düzenleme içermekte ve sigorta sözleşmesinde taraflarca "sigortacının sözleşmeyi tamamen veya kısmen feshederek edim yükümlülüğünden (ifadan) kurtulabileceğini" kararlaştırmış olacaklarını varsaymaktadır. Sigorta sözleşmelerinde bu şekilde kaleme alınmış bir hükme rastlamak kanımızca çok uzak bir olasılıktır.
Taraflar bunun yerine, sigortacının önerisi doğrultusunda, fesihten hiç söz etmeksizin, "göreve aykırılık saptanmış olduğu takdirde, rizikonun meydana geldiği durumlarda sigortacının tazminat ödemeyeceğini" öngörürler. Bu sebeple, TTK 1449'un gerçekleşmeyecek bir olasılığa (sigorta sözleşmesinde sigortacının ancak fesih hakkını kullandığı takdirde meydana gelen rizikoyu karşılamakla yükümlü olmaktan kurtulacağı yolunda hüküm bulunmasına) endekslenmiş olması uygun bir çözüm değildir. Bununla birlikte, göreve aykırılığın riziko gerçekleşmeden önce belirlendiği durumlarda sigortacının sözleşmeyi fesih hakkının bulunması yerinde bir çözümdür. Bu nedenle TTK 1449(1)'deki "feshederek ifadan kurtulma" anlatımını riziko öncesindeki safhaya ilişkin bir düzenleme olarak değerlendirmemiz ve TTK 1449'da yer alan kusur ve nedensellik koşullarını da taraflarca sözleşmesel görev (yükümlülük) kararlaştırılmış olan bütün hallerde sigortacının bu görevin ihlaline dayanabilmesi için gerçekleşmesi lazım gelen koşullar olarak kabul etmemiz doğru olacaktır.
Sürücünün kaza yerinden haklı sebep mevcut olmaksızın ayrılması TTK 1449 kapsamında bir görev (yükümlülük) ihlali olarak nitelenirse, KSGŞ m.A.5.10'daki düzenlemenin,
• TTK 1449'da öngörülen kusur ve nedensellik şartları gerçekleşmişse geçerli sayılması (teminat dışı hale ait genel şart hükmünün sözleşmesel görev öngören bir hüküm imiş gibi kabul edilmesi ve kusurlu ihlal varsa ve sigortacının bu ihlâl nedeniyle edim yükümlülüğü ağırlaşmışsa sigortacı lehine uygulanması),
veya
• TTK 1449 hükmü de emredici nitelikte olduğundan ve sigorta ettiren/sigortalı aleyhine sözleşmeyle değiştirilemediğinden, genel şart hükmünün bu emredici düzenlemeye (kusur ve nedensellik koşulunu içermemesi yönünden) aykırılık nedeniyle doğrudan geçersiz sayılması ve hiç dikkate alınmaması arasında bir tercih yapılması lazım gelecektir.
Son olasılıkta (KSGŞ m.A.5.10'un tümüyle geçersiz sayılması), sigortacının tamamen aleyhine bir sonuç meydana gelecek ve KSGŞ m.A.5.10 sözleşmeye hiç yazılmamış kabul edilecektir. O zaman ispat yükü üzerinde olan sigortacının kaza anında aracın sürücü belgesine sahip olmayan veya alkol yahut uyuşturucu etkisi altında olan ve kazayı da bu yüzden yapmış bulunan bir sürücü tarafından sevk edilmekte olduğunu kanıtlaması gerekecektir.
İlk olasılıkta (KSGŞ m.A.5.10 hükmünün istisnalar arasında yer almasına rağmen bir sözleşmesel görev (yükümlülük) hükmü sayılarak sözleşmesel görevlere ilişkin TTK 1449'da aranan kusur ve nedensellik şartlarına tabi kabul edilmesi olasılığında) ise, sigortacı sürücünün kaza yerinden ayrılmasının kusurlu olduğunu ve bu yüzden edim yükümlülüğünün olumsuz etkilendiğini ortaya koymadıkça ödeme sorumluluğundan kurtulamayacaktır. Çünkü kural olarak görev ihlaline dayanmak isteyen sigortacının bunun uygulanma koşullarının somut durumda gerçekleşmiş bulunduğunu ispat etmesi gerekmektedir.
Üzerinde durulması lazım gelen bir diğer husus da şudur: Acaba sürücünün kaza yerinden ayrılmış bulunması sigortacıya TTK 1447 uyarınca ödeme yapmaktan kaçınma hakkını verir mi? **"Bilgi verme ve araştırma yapılmasına izin verme yükümlülüğü"** başlıklı TTK 1447 aşağıdaki gibidir:
(1) Sigorta ettiren, rizikonun gerçekleşmesinden sonra, sözleşme uyarınca veya sigortacının istemi üzerine, rizikonun veya tazminatın kapsamının belirlenmesinde gerekli ve sigorta ettirenden beklenebilecek olan her türlü bilgi ile belgeyi sigortacıya makul bir süre içinde sağlamak zorundadır. Ayrıca, sigorta ettiren, aldığı bilgi ve belgenin niteliğine göre, rizikonun gerçekleştiği veya diğer ilgili yerlerde sigortacının inceleme yapmasına izin vermekle ve kendisinden beklenen uygun önlemleri almakla yükümlüdür.
(2) Bu yükümlülüğün ihlal edilmesi sebebiyle ödenecek tutar artarsa, kusurun ağırlığına göre tazminattan indirim yapılır.
TTK 1447(1) sigorta ettirenin kendisinden beklenebilecek her türlü bilgi ve belgeyi sigortacıyla paylaşması ve sigortacının (rizikoya ilişkin) inceleme yapmasına izin vermesi gerektiğini öngörmekte ve ayrıca makul (uygun) önlemleri alması lazım geldiğini hükme bağlamaktadır.
Zarar sigortası niteliğindeki sigorta sözleşmelerinde sigortacının üstlendiği tazminat ödeme borcu, sigortacı tarafından önceden her yönüyle bilinen bir borç değildir. Tersine, sigortacı çoğu halde rizikonun gerçekleştiğinden habersizdir ve bu gelişmeyi ancak sigorta ettirenin yapacağı bildirimle öğrenir. Bununla birlikte, rizikonun gerçekleştiğinin öğrenilmesi tek başına sigortacının ödeme yapması için yeterli değildir. Sigortacı, rizikonun teminat kapsamında gerçekleşmiş olduğunu, sigorta ettirenin (veya başkası lehine sigortada sigortalının) tazminat almayı tamamen veya kısmen engelleyen (rizikoyu kasten gerçekleştirmek veya görevlere (yükümlülüklere) aykırı davranmış olmak gibi bir davranışının bulunmadığını ve riziko sebebiyle meydana gelen zararın tutarını saptamadıkça tazminat ödeme edimini yerine getirmeyecektir. Nitekim TTK 1427(2) sigortacının tazminat ödeme borcunun "rizikonun gerçekleşmesinden ve rizikoyla ilgili belgelerin sigortacıya verilmesinden sonra sigortacının edimine ilişkin araştırmaları bitince" muaccel (talep edilebilir) hale geleceğini hükme bağlamaktadır.
Bu çerçeve içinde, kaza ile ilgili belge ve bilgiler arasında kaza anındaki sürücünün kimliğini ortaya koyan belgelerin de bulunduğu ve sürücünün olay yerinden uzaklaşmış olmasının bu belgelerin veya delillerin elde edilmesini engellediği, bu yüzden de sigortacının ediminin kapsamının sağlıklı (gerçeğe uygun) şekilde belirlenmesinin önlenmiş olduğu sonucuna varılabilir. Bu takdirde sigortacı, TTK 1447(2) uyarınca "ödeyeceği tazminat tutarının arttığı" varsayılarak "kusurun ağırlığı oranında" indirim uygulama hakkına sahip olacaktır. Ancak TTK 1447'nin uygulanmasında bazı zorluklarla karşılaşılabilecektir. Özellikle sigortacının göreve (yükümlülüğe) aykırılık yüzünden ödeyeceği tutarın artmış olduğunu kesin biçimde kanıtlaması pek mümkün görünmemektedir. Sigortacı yalnızca böyle bir olasılığın mevcut olduğunu ortaya koyabilecek ve karine olarak bu olasılığın gerçekleşmiş bulunduğunun kabul edilmesi gerektiğini savunacaktır. Öte yandan ne oranda indirim uygulamaya hakkı olacağı da ayrı bir sorundur. Bütün bunlar göz önünde tutulduğunda, TTK 1447 hükmünün de sigortacıya sürücünün kaza yerinden haklı sebep olmaksızın ayrılmış bulunması halinde "tazminat yükümlülüğünden kurtulmuş sayılma" olanağını (en azından sigortacının arzu edeceği oranda) sağlamadığı sonucuna varmak doğru olur.
Bazı yargı kararlarında sigorta ettirenin sigortacıya -rizikonun gerçekleştiğini bildirme ve gerçekleşen rizikoya ilişkin bilgi ve belge verme külfeti kapsamında TTK 1446 ve TTK 1447 uyarınca- bildirdiği (ve dava sırasında da tazminat talebini dayandırmış bulunduğu) olguların aksi sigortacı tarafından ispatlandığında, kanıt yükünün yer değiştirmiş (yeniden sigorta ettirene dönmüş) olacağı ve sigorta ettirenin gerçek durumu ortaya koyarak teminattan yararlanabileceği kabul edilmektedir. Bu kararlarda benimsenen çözüme göre, kaza sırasında aracı kullandığı öne sürülen kişinin gerçek sürücü olmadığı sigortacı tarafından ispatlanırsa, sigorta ettirene yeni bir şans verilebilecek ve kendisi işin doğrusunu ortaya koyarak -sigorta korumasından yararlanma için aranan diğer bütün koşulların da gerçekleşmiş olduğu varsayımında- tazminat almaya hak kazanmış sayılabilecektir. Mesela, alkol etkisiyle kazayı yapan ve olay yerinden uzaklaşmış bulunan sigorta ettiren daha sonra aracı başkasının kullanmakta olduğunu öne sürmüş fakat sigortacı bu savı çürüterek kaza anında aracın sigorta ettirenin yönetimi altında olduğunu kanıtlamışsa, sigorta ettiren bu defa -mesela- can kaygısıyla korktuğu için uzaklaştığını ispat etmeyi deneyebilecek ve bunda başarılı olursa tazminat alabilecektir. Bu örnekte, sigorta ettiren sigortacıya başlangıçta bilerek yanlış bilgi aktarmıştır. Kasten yanıltıcı bilgi vermiş bir sigorta ettirene sonradan durumu düzeltme olanağının tanınmasının yerindeliği ise tartışmaya açıktır.
Yukarıdaki açıklamalar ışığında kanımızca KSGŞ'nda değişiklik yapılarak
• Sigortacının tazminat ödeme borcunun kaza sırasında aracı yönetmekte olan sürücünün kim olduğunun saptanmış ve belgeye bağlanmış olması koşuluna tabi tutulmasının
• Sürücünün kaza sonrasında gerekli yazılı belgeler oluşturulmadan olay yerinden ayrılmış olması halinde sigorta teminatının işlerlik kazanmasına engel bir durumun varlığının kabul edileceğinin
• Bununla birlikte, sigorta ettiren tarafından,
o sürücünün belge oluşturulmadan kaza yerinden ayrılmış olmasının zorunlu bulunduğu ve ayrıca
  o kaza sırasında aracı yönetimindeki sürücü olduğu belirtilen kişinin sigorta korumasından yararlanmayı tamamen veya kısmen engelleyen şekilde alkol veya uyuşturucu etkisi altında olmadığı kanıtlanırsa sigortacının tazminat ödeme borcunun yerine getirilmesi gerekeceğinin öngörülmesi yararlı olacaktır.

Yukarıda ele aldığımız sürücünün kaza yerinden haklı bir sebebe dayanmaksızın ayrılmış olması kasko sigortasından başka motorlu araçlarla ilgili zorunlu trafik sigortası (ZTS) ve isteğe bağlı trafik sigortası (kısaca İMM olarak tanımlanan sigorta) bağlamında da sorunlara yol açmaktadır. ZTS ve İMM bağlamında karşılaşılan sorunlara ayrı bir yazıda değineceğiz.

"Sigortacılığın istikrarlı büyümesi ve ilerlemesi vazgeçilmez ilkemiz"

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut Menteş, "Yıl Sonu Söyleşileri" kapsamında değerlendirmelerde bulundu. Menteş, finansal dayanıklılık ve piyasa disiplini kapsamında son 1 yılda önemli adımlar atıldığını belirtti. Tüm süreçlerin faaliyet izniyle başlaması sebebiyle ilk olarak sektöre giriş sermayesinin 8 kata yakın artırılarak yatırım bankaları seviyesine çıkarıldığını belirten Menteş, riskli branşlarda mali güçle uyumlu üretim sınırlamaları getirildiğini ifade etti. SEDDK Başkanı Menteş, mali bünye ve sermaye yeterliliği ölçümlemelerine ilişkin likiditeyi önemseyen sıkılaştırıcı düzenlemelere gidildiğine dikkati çekerek, sözlerini şöyle sürdürdü: "Şirketlerin iç sistemleri ve bağımsız denetim standartlarına yönelik önemli düzenlemeler yapıldı. 70'in üzerinde gözetim ve denetim dosyası tamamlanarak piyasa disiplinine ve mali bünye kriterlerine uymayanlara zamanında ve gerekli müeyyideler uygulandı, gözetim faaliyetlerimizin teknolojik destekle geliştirilmesi kapsamında adeta bir sigortacılık EDS mekanizması tesis edilerek sektörel ve dönemsel anomalilerin anında tespiti mümkün hale getirildi, sigortacılığın en önemli fonksiyonu olan hasar süreçlerinin iyileştirilmesi ve disipline edilmesi için mevzuat çalışması başlatıldı. Şirketlere stres testi uygulatılarak katastrofik risklere karşı önlemler gözden geçirildi. Sigortacılık Kanunu'nun mali bünye, şahsi sorumluluk ve Güvence Hesabı'na ilişkin maddelerinde reform niteliğinde değişiklikler öngören taslak tamamlandı ve uluslararası raporlama standartlarındaki değişime uyum süreci başlatıldı. Bir risk yönetim sanatı olan sigortacılığın istikrarlı bir şekilde büyüyerek ekonomimize sağladığı teminat, likidite ve tasarrufun artırılması için sektörün finansal dayanıklılık ve piyasa disiplini içinde ilerlemesi vazgeçilmez ilkemizdir."

Menteş, Zorunlu Afet Sigortası'nda (ZAS) son aşamaya gelindiğini belirterek, "20'den fazla ülke uygulaması taranmış, çok sayıda ülke ile görüşme ve toplantılar yapılmış, sektör paydaşlarının görüşleri alınmış ve elbette ülkemiz gerçekleri de dikkate alınarak bir taslak model oluşturulmuştur. Modele son şeklinin verilmesi için ilgili paydaşlarla çalışmalar devam etmektedir" dedi.

Hepiyi Sigorta 2025 yılı strateji ve hedeflerini paylaştı

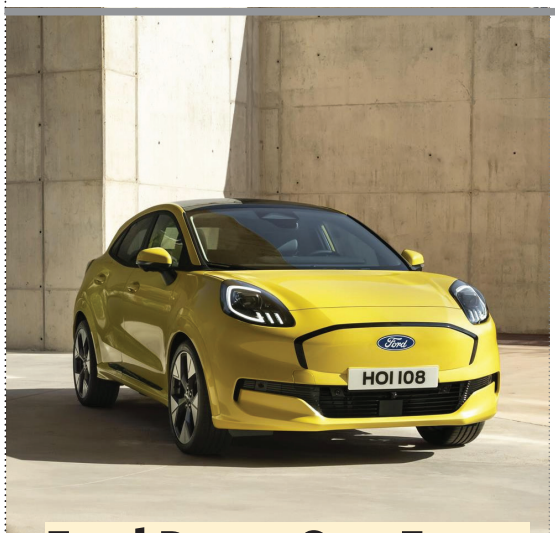
Hepiyi Sigorta, 13-15 Aralık tarihleri arasında Sapanca'da düzenlediği organizasyonla 2025 yılı strateji ve hedeflerini ele aldı. Etkinlikte, 2024 yılının performansı değerlendirilirken geleceğe yönelik hedefler ve yol haritaları detaylıca konuşuldu. Organizasyona 160'a yakın Hepiyi Sigorta çalışanının yanı sıra Doğan Holding CEO'su ve üst düzey yöneticileri de katıldı. Etkinliğin ikinci gününde, Genel Müdür Yardımcılarının katılımıyla bir panel düzenlendi. Panelde; operasyonel verimlilik, hasar süreçleri, müşteri odaklılık, tarife yapısı ve dijital sigortacılık gibi pek çok önemli konu ele alındı. Panelin ardından Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç, sunumunu gerçekleştirdi. Soru-cevap oturumunda ise çalışanlar, üst düzey yöneticilere sorularını sorma fırsatı buldu. Organizasyon, gala yemeği ve Motto Orkestrası'nın muhteşem performansıyla unutulmaz bir finale sahne oldu. Hepiyi Sigorta çalışanları, keyifli müzik eşliğinde hem eğlenme hem de 2025 yılına yönelik motivasyonlarını tazeleme fırsatı buldu.





Honor 300 50 megapiksel selfie kamerasına sahip

Honor 300, 6,7 inç 120 Hz 4.000 nit OLED ekrana sahip ve gücünü Qualcomm Snapdragon 7 Gen 3 işlemciden alıyor. Sony IMX906 sensörlü 50 megapiksel selfie kamerasına sahip telefonun arkasında, 1/1,56 inç Sony IMX906 sensöre ve OIS'e sahip 50 megapiksel geniş açı ve 12 megapiksel ultra geniş açı kameralar bir araya getiriliyor. Kutusundan Android 15 tabanlı MagicOS 9.0 ile çıkan telefonda, 100W hızlı şarj destekli 5.300 mAh batarya bulunuyor. Parmak izi sensörü optik olarak ekranına entegre edilen telefon, 2,5 cm'den makro çekebiliyor.



Ford Puma Gen-E
13.1 kWh/100 km enerji tüketimiyle dikkat çekiyor

Puma Gen-E, tam şarjla 376 km'ye kadar menzil sunarak uzun yolculukların ulaşılabilir olmasını sağlarken, 523 km'ye kadar şehir içi menziliyle günlerce şarjsız şehir içi yolculuk yapma imkanı tanıyor. Hızlı şarj cihazına bağlandığında, yüzde 10-80 arası bir şarj doluluğu yalnızca 23 dakikada tamamlanabiliyor. Ayrıca, etkileyici 8 saniyelik 0-100 km/s hızlanma süresiyle Puma ST'ye meydan okuyor. Elektrikli Puma Gen-E, sadece 13.1 kWh/100 km enerji tüketimiyle sınıfının en verimli araçlarından biri olarak dikkat çekiyor.

Hyundai'den yeni bir MPV hamlesi: 225 Beygirlik STARIA hibrit

1.6 litrelik T-GDI benzinli motorla kombinlenen 1.49 kWh'lik batarya, 225 beygir güç üreten STARIA, her iki motorun birleşimiyle beraber toplamda 225 beygir güç ve 367 Nm gibi yüksek bir tork sunuyor. "4,2 inç TFT Gösterge Bilgi Ekranı" ve "10,25 inç Dokunmatik Ekranlı Bilgi Eğlence Sistemi" ile öne çıkan STARIA, "Elektronik Vites Paneli" ile satışa sunuluyor. "Dur Kalk Özellikli Akıllı Hız Sabitleme Kontrolü" ve FCA-JT (Ön Çarpışma Önleme Asistanı (Kavşak Dönüş Desteği)" sunan otomobilde "LKA (Şeritte Kalma Asistanı)", "ISLA (Akıllı Hız Limit Asistanı)" ve "LFA (Şerit Takip Asistanı)" gibi özellikleri de standart olarak sunuyor.



Toyota GR Supra A90 Final Edition
570 Nm tork üretiyor

Karbon fiber rüzgarlık başta olmak üzere agresif gövde parçalarıyla dikkat çekmeyi başaran Toyota GR Supra A90 Final Edition, gücünü BMW'den alınan 3.0 litrelik turbo destekli bir altı silindirli motordan alıyor. Bu motor 429 beygir güç ile 570 Nm tork üretiyor ve altı ileri manuel şanzımanla kombinleniyor. Gücü doğrudan arka lastiklere aktaran GR Supra A90 Final Edition, yapılan iyileştirme çalışmaları sayesinde standart GR Supra'dan 94 beygir daha güçlü ve 70 Nm kadar ekstra tork getiriyor. Artan performansa bağlı olarak normalden daha güçlü Brembo frenler ile donatılan spor otomobil, etkileyici jantlarını yüksek yol tutuşuna sahip Michelin Pilot Sport Cup 2 lastiklerle sarıyor.





Maserati GranTurismo 110 Anniversario sadece 110 adet üretilecek

Efsane markanın 110. yaşına özel olarak Maserati GranTurismo 110 Anniversario adı verilen bir elektrikli araç hazırlandı. Maserati GranTurismo 110 Anniversario, doğrudan tamamen elektrikli Folgore modelini temel alıyor. Markanın 110. yaşına özel hazırladığı için sadece 110 adet üretilecek araç, Rame Folgore ve Blu Inchiostro isimli iki farklı renk seçeneğiyle alınabilecek. Bundan önce markanın "Fuoriserie" özelleştirme programı kapsamında Maserati GranCabrio Folgore Tignanello hazırlanmıştı.



Honda, hastanedeki çocuklar için Haru isimli bir robot hazırladı

Spesifik olarak Honda Research Institute tarafından hazırlanan Haru, yapay zeka destekli şirin bir robot. İspanya'nın Sevilla kentindeki Virgen del Rocío üniversite hastanesinde görücüye çıkarılan Haru, şirket tarafından bir "sosyal robot" olarak tanımlanıyor. Masaüstüne konumlandırılacak şekilde tasarlanan Haru, şirketin açıklamasına göre hastanedeki çocukların duygusal ve bilişsel değerlendirmelerin yapılmasında hastanenin nöropsikologlarına yardımcı oluyor. Tedavi görenlerle doğrudan iletişim kurma amacına sahip olan robot, çocuklara sağlanan zihinsel ve fiziksel rehabilitasyon programlarını destekliyor.

Oyuncu monitörü MSI MPG 322URX 240 hz yenileme hızına sahip

Güçlü özelliklere sahip OLED oyuncu monitörü MSI MPG 322URX tanıtıldı. Model, DisplayPort 2.1 UHBR20 desteğine sahip. MSI MPG 322URX, 31,5 inç boyutundaki QD OLED panelinde 3840×2160 piksel çözünürlük sunuyor. OLED olduğundan gerçek siyahlar ve canlı renkler sağlayan ürün, 240 hz yenileme hızına ve 0,03 ms tepki süresine sahip. Bölgesel olarak 1.000 nit maksimum parlaklıklığa sahip monitör, DisplayPort 2.1 UHBR20 üzerinden 80 GBit/s veri aktarımı yapabiliyor. Aynı zamanda 2 adet HDMI 2.1 ve 98W güç aktarımı yapabilen bir USB-C portuyla donatılan ürün, NVIDIA G-Sync ve AMD FreeSync teknolojilerine tam destek veriyor. Fiyatı bin 176 dolar.



Yeni OPPO A3 Dayanıklılık güvenilirlik ve olağanüstü oyun deneyimi

Günlük kullanımda uzun ömürlü ve güvenilir bir deneyim sunmak için dayanıklı materyallerle tasarlanan OPPO A3, En Üst Düzey Şok Direnci (MIL-STD 810H), IP54 suya ve toza karşı dayanıklılık sertifikalarıyla kullanıcılara her koşulda güven veriyor. A3'ün çift temperli cam ve dayanıklı kasa yapıları, düşmelere ve darbelere karşı yüksek koruma sağlıyor. OPPO A3, Snapdragon® 6s 4G Gen1 mobil platformu ile güçlü performans sunarken, 8GB RAM 128GB depolama alanı sunan A3, ColorOS 14'ün Trinity Engine özelliği, kullanıcı deneyimini optimize ederek oyun ve çoklu görev performansını artırıyor.



DASK Koordinatörlüğü görevine *Özgür Bülent Koç* atandı

DASK Koordinatörlüğü görevine, Türk Reasürans I. Genel Müdür Yardımcısı Özgür Bülent Koç atandı. Yapılan açıklamada, Özgür Bülent Koç'un yeni göreviyle birlikte, DASK'ın stratejik hedeflerini ileriye taşımayı hedeflediği dile getirildi.



Özgür Bülent Koç kimdir?

1975 yılında Ankara'da doğan Koç, ortaokul ve lise eğitimini Bursa Erkek Lisesi'nde tamamladıktan sonra 1996'da ODTÜ Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. İş hayatına 1996'da Risk Mühendisi ve Reasürans Uzmanı olarak başlayan Koç, 2009'da Neova Sigorta'da kurucu Genel Müdür olarak görev almıştır. Koç, 1 Ağustos 2024'ten beri Türk Reasürans I. Genel Müdür Yardımcılığını yürütmektedir.

Gökhan Koca Garanti BBVA Emeklilik genel müdürü oldu

Garanti BBVA ve iştiraklerinin üst yönetiminde gerçekleşen değişiklikler doğrultusunda Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer Garanti BBVA Filo Genel Müdürü olurken, Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürlüğü görevini ise BBVA Holding'te KOBİ Bankacılığı Global Sorumlusu olan Gökhan Koca üstlenecek. Atamalar, iç süreçlerin ve yasal izinlerin tamamlanmasını takiben gerçekleşecek.



Gökhan Koca kimdir?

Gökhan Koca, Orta Doğu Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği ve Boğaziçi Üniversitesi Yönetici İşletme Yüksek Lisans (MBA) mezunudur. Kariyerine Garanti BBVA'da Müfettiş olarak başlamış, ardından bankacılık sektöründe çeşitli liderlik pozisyonlarında görev almıştır. Gökhan Koca, finans dünyasında 20 yılı aşkın deneyime sahiptir.

Gulf Sigorta yolculuğuna GIG Sigorta olarak devam edecek

GIG Sigorta, gerçekleştirdiği relansman etkinliğinde, şirketin yeni bir döneme adım attığı duyurdu. 2017 yılında Türkiye pazarındaki yolculuğuna Gulf Sigorta adıyla başlayan şirket, bu etkinliği bundan sonraki yolculuğunda GIG Sigorta olarak ilerleyeceğini duyurduğu anlamlı bir buluşma olarak tanımlıyor. Etkinliğe, ana hissedarı Gulf Insurance Group ve bağlı olduğumuz grup Fairfax Financial Holding'in üst yönetimi, Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Sigorta Bilgi Merkezi (SBM) ve Milli Re gibi önemli kurumların temsilcileri, sektörel ve ulusal basından misafirler, iş ortaklarının üst düzey yöneticileri ile banka, broker ve acentelerden oluşan dağıtım kanallarından yaklaşık 450 davetli ağırlandı.

Kiler Holding Generali Sigorta'nın %90,5'ini devraldı

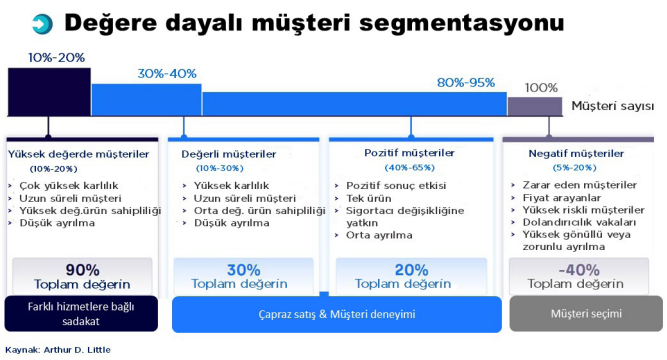
Kiler Holding ve grup şirketlerinden Ekol Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı Generali Sigorta'nın Türkiye operasyonlarını devraldı. Hisse devir işlemi, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) ve Rekabet Kurumu'nun (RK) izinleri ardından kapanış işlemleri ile resmen tamamlandı. Kiler Holding Yönetim Kurulu Başkanı Nahit Kiler, devir işlemi ile ilgili şunları söyledi: "150 yıldır Türkiye'de faaliyet gösteren Generali Sigorta'yı devralmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Bu adımımız, finans alanındaki büyüme hedeflerimizin önemli bir parçası. Türkiye'nin dört bir yanında sahip olduğumuz ticari birikim ve geniş müşteri kitlemizle sigorta sektöründe hızlı yol alacağımıza inanıyoruz. Marka yapılanma süreci sonrasında hedefimiz, her geçen gün büyüyecek müşteri kitlemize daha güvenilir, daha yenilikçi ve daha sürdürülebilir çözümler sunmak."



DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Müşteri segmentasyonunda “Kurumsal Müşteri” nin önemi!

SİGORTANIN sahiplendirilmesinde, her risk türü için derin bir anlayış geliştirmek ve elde edilecek kazançları optimize etmek için, farklı iş kollarında geliştirilen satış modelleri üzerine çalışmalar yapılmaktadır. Bu modellemelerin başlangıcında öncelikle yapılması gereken, müşterilerin nasıl segmente (Bölümleme yöntemiyle tanımlama) edileceğidir. Bu bağlamda sigorta satıcılarının bildiği en önemli şey: Sigorta müşterilerinin getirdiği değer hiçbir şekilde eşit değildir kabullenmesidir. Satışlardan elde edilen deneyimlere göre müşterilerin %10-%20'si bir işletmenin değerinin %90'ını oluştururken, %5-%20'si toplam değerin %40'ına kadarını negatif yönde etkiler. Bu bölümleme satış departmanları için önemli bir fırsata yol açar. Çünkü müşterilerin segmentlere ayrılması; her segmentin davranışı hakkında daha kapsamlı bir anlayış edinilmesine ve bu içgörülerin satışın daha verimli sonuçlanmasına destek olur. Başka bir deyişle, segmentasyon kaynakların en kârlı müşterilere yönlendirilmesine yardımcı olurken, diğer taraftan yüksek potansiyelli müşterileri belirleyerek yeni satış girişimleri geliştirilmesine yardımcı olan bir iş modeli ortaya çıkarır. Çünkü, segmentasyon açık, anlaşılması kolay ve belirli müşteri ihtiyaçlarına göre uyarlanmış özelleştirilmiş bir değer önerisi yaratır. Örneğin, çoğu sigorta şirketinde müşteriler: Büyük müşteriler, kurumsal müşteriler, özel müşteriler, bireysel müşteriler gibi farklı gruplara bölünerek kendi içinde değere dayalı bir müşteri segmentasyonu oluşturulur. Bunların özelliklerini de açıklayacak şekilde oluşturduğum tablo aşağıdaki şekilde değerlendirmenize sunulmuştur.



Kaynak: Arthur D. Little

Bu tabloyu yorumladığımızda elde edilecek en önemli çıkarımın, büyük müşterilerin segmentasyonunda satış stratejilerinin daha etkili ve verimli bir şekilde uygulanabilmesi açısından oldukça önemli bir çalışmanın yapılması gerekliliğidir. Özenle yapılacak bir bölümlendirme, şirketlerin büyük müşterilerini daha iyi anlayarak ihtiyaçlarına uygun çözüm sunmalarını ve uzun vadeli iş ilişkileri geliştirmelerini sağlar. Bu sürecin şirketlerin satış stratejileri üzerindeki temel faydalarını değerlendirdiğimizde aşağıdaki başlıkları öne çıkarabiliriz.

1. Kaynakların Verimli Kullanımı
2. Kişiselleştirilmiş Çözümler
3. Satış Stratejilerinin Hedeflenmesi
   - Stratejik Müşteriler
   - Büyüme Potansiyeline Sahip Müşteriler
   - Riskli Müşteriler
4. Gelir Artışı
5. Müşteri İlişkilerinin Güçlendirilmesi
6. Risk Yönetimi
7. Pazar Fırsatlarının Belirlenmesi

Sonuç olarak, büyük müşterilerin segmentasyonu hem satış süreçlerinin optimizasyonu hem de müşteri memnuniyetinin artırılması açısından kritik bir rol oynar.

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



ŞEBNEM FERAH 15 Kasım 1996 tarihinde ‘Kadın’ adlı ilk solo albümünü Raks Müzik’ten yayınladı. 30 Haziran 1999’da ‘Artık Kısa Cümleler Kuruyorum’ adlı 2’nci albümünü çıkaran Şebnem Ferah, ‘Mayın Tarlası’ şarkısıyla listelerde ilk sıralarda.

YERLİ

1. Mayın Tarlası - **Şebnem Ferah**
2. Silinmez - **Mansur Ark**
3. Sen Bilmezsin - **Debüblüman**
4. Ama Yine Sen- **Burak Bulut**
5. Halbuki - **Yalın**
6. Önümüz Yaz - **Simge**
7. Canın Beni Çekti - **Melike Şahin**
8. Sevmeyi Denemedin - **BLOK3**
9. Doldum - **Ahiyan**
10. Mevzu Derin - **Soner Sarıkabadayı**

Kaynak: Spotify



WHAM! George Michael ve Andrew Ridgeley ikilisi tarafından kurulan grup, 1980’lerin en başarılı pop gruplarından biriydi. 4 yıl içerisinde 30 milyondan fazla albüm satışı gerçekleştiren ikili, 1986’da The Edge of Heaven single’ı ile yollarını ayırdı.

GLOBAL

1. Last Christmas – **Wham!**
2. All I Want for Christmas Is You – **Mariah Carey**
3. Rockin’ Around The Christmas Tree – **Brenda Lee**
4. Die With A Smile – **Lady Gaga, Bruno Mars**
5. APT. – **Rose, Bruno Mars**
6. That’s So True – **Gracie Abrams**
7. Luther – **Kendrick Lamar**
8. Jingle Bell Rock – **Bobby Helms**
9. Santa Tell Me – **Ariana Grande**
10. Let It Snow! Let It Snow! Let It Snow! – **Dean Martin**

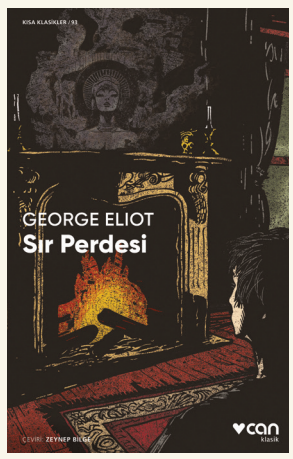
AKTÜEL / KİTAP

Sarayın Gözleri Fabrizio Casaretto



Sarayın Gözleri, bizi Osmanlı’nın ilk fotoğrafhanelerinden biri olan Sébah&Joaillier’nin kurucularından Sébah ve Joaillier aileleriyle, 1800’lerde İstanbul’da makarna üretip satmaya başlayan Casaretto ailesinin hikâyesine konuk ediyor. Bu aile öyküsünün yazarı olan Casaretto, büyükannesinin konuştuğu bir video kaydından yola çıkarak aile tarihçesini araştırıp, araştırmakla kalmayıp onları birer roman karakterine dönüştürüyor. Sarayın Gözleri, bize paha biçilemez bir kültür hazinesi miras bırakan Sébah&Joaillier Fotoğrafhanesi ile 200 yıldır varlığını bu şehirde sürdüren Casaretto ailesinin yer yer duygusal, yer yer şaşırtıcı anılarıyla bezeli, başka bir “bu topraklar” hikâyesi...

Sır Perdesi George Eliot



Sır Perdesi, kehanet vizyonlarıyla lanetlenmiş bir adamın acılar içindeki ruhunu mercek altına alıyor. Hassas kahraman Latimer, kendisini toplumdan soyutlayan ve derin bir melankoliye yol açan uğursuz bir durugörüye sahiptir. Önsezileri yoğunlaştıkça, Latimer kehanette bulunduğu kaderinden kaçmak için mücadele eder. Eliot, Sır Perdesi’nde her zamanki gerçekçiliğinden uzaklaşarak romantik, trajik hatta doğaüstü denebilecek bir anlatıcı yaratıyor. Döneminin frenoloji ve manyetizma gibi sözde bilimlerinden etkilenen Eliot’ın tek bilimkurgu eseri sayılan bu uzun öykü, insan ruhunun kuytu köşelerini yokluyor ve hayatın kader, beklenti, bilinmezlik, ölüm gibi karanlık ve gizemli yanlarını sorguluyor.

Sanditon Jane Austen



Sanditon, Jane Austen'ın 1817’de kaleme aldığı, sağlık sorunları nedeniyle bitiremediği son romanı. Yazar, günümüzde de çokça mustarip olduğumuz bir “mutenalaştırma” hikâyesi anlatır. Birkaç yıl öncesine kadar küçük, gösterişsiz bir balıkçı kasabası olan Sanditon yatırımcıların dönemin modasına aynı zamanda sağlık turizmine uygun hale getirmek için çalıştıkları bir sahil kasabasıdır. Anlatının merkezinde Sussex'li bir taşra beyefendisinin kızlarından en büyüğü Charlotte Heywood da yer alıyor. Kasaba kendini yeniden keşfetmeye çalışırken, Charlotte Heywood da oranın sakinleri arasında yeni bir başlangıç yapmaya çalışır.

SERGİ/MÜZE/GÖSTERİM/KONSER



BİR KOLEKSİYONER HİKÂYESİ

Taviloğlu Koleksiyonu'nun 52 yıllık serüvenini İstanbul'un 7 önemli kültür mekânında sanatseverlerle buluşturan sergi, yeni yılda da ziyaretçilerini ağırlamaya devam edecek. Küratörlüğünü Derya Yücel ve Marcus Graf'ın üstlendiği 2 bin 438 eserden oluşan sergi, 30 Mart 2025'e kadar sanatseverleri ağırlayacak.



DOLU KADEHİ TERS TUT

2014 yılında Uğurhan Özay ve Mürsel Oğulcan Ava tarafından kurulan alternatif müziğin sevilen gruplarından Dolu Kadehi Ters Tut, bağımsız müzik sahnesindeki yükselişini sürdürüyor. Grup, 1 Şubat Perşembe akşamı saat 21.00'de Zorlu PSM Turkcell Sahnesi'nde müzikseverlere eşsiz bir gece yaşatmaya hazırlanıyor.



SEK SEK / BİR BEYOĞLU SEKMESİ

Akbank Sanat, Aralık 2024 – Mayıs 2025 tarihleri arasında gerçekleşecek bu mimarlık seminerleri dizisi ile izleyicilerini disiplinlerarası bir yolculuğa davet ediyor. Program, Aralık ayında "Pasajlar" belgeseli gösterimi ile başladı. Seri kapsamında ilerleyen aylarda yokuşlar, avlular ve ikâmetgâhlar gibi temalar da mercek altına alınacak.



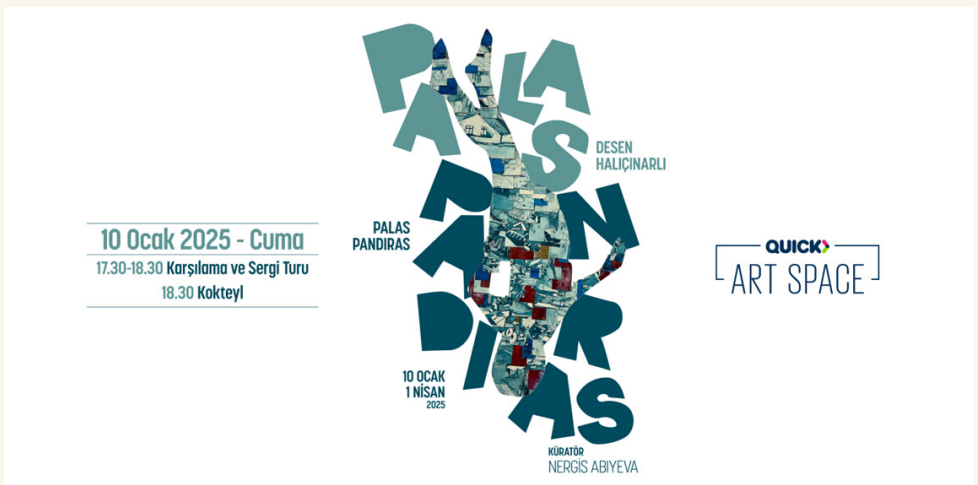
DUMAN

Grunge etkilerini Türk halk ezgileriyle harmanlayan Türk rock müziğinin ikonik grubu Duman, 11 yıl aradan sonra yepyeni albümleri "Kufi" ile müzikseverlerle buluşuyor. Grup, 17 Ocak akşamı Zorlu PSM Turkcell Sahnesi'nde Türk rock müziği hayranlarına unutulmaz bir gece yaşatmaya hazırlanıyor.



YENİ TÜRKÜ

"Bana Bir Masal Anlat Baba", "Sezenler Olmuş" ve"Aşk Yeniden" efsanevi eserleriyle nesilleri birbirine bağlayan Yeni Türkü, dinleyicilerine Ege ve Akdeniz ruhuyla yoğrulmuş büyüleyici bir gece yaşatmaya hazırlanıyor. Grup, barış ve sevgi temalarını merkezine alan şarkıları ile 24 Ocak'ta Zorlu PSM Turkcell Platinum Sahnesi'nde dinleyicileriyle buluşacak.



PALAS PANDIRAS Desen Halıçınarlı'nın 2012- 2024 yılları arasında ürettiği resim, gravür, üç boyutlu nesne ve enstalasyon gibi farklı türlerde yapıtlarından oluşan solo sergisi Nergis Abıyeva küratörlüğünde 10 Ocak – 1 Nisan 2025 tarihleri arasında Quick Art Space'te gerçekleşecek. Çoğu izleyicilerle ilk defa buluşacak yapıtların yer aldığı sergide, mimari teknik çizim ya da fotografik tasvirlerden ziyade, belirli alanlarda katmanların iç içe geçtiği melez binaların ve müstâkil mekânların birbirine bağlandığı yarı hâyâli bir kent dokusu karşımıza çıkıyor.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Eskiye rağbet olsa

"ESKİYE rağbet olsaydı, bitpazarına nur yağardı" diye bir söz hatırlıyorum. Her şeyin yenisinin daha değerli olduğunu anlatan bir söz. Ekonomik durumun iyi olduğu dönemlerde söylenmiş olmalı. Şimdilerde öyle mi? Bitpazarına nur yağacak seviyede bir alış veriş oluyor mu bilmiyorum ama toplum olarak ihtiyaçların ikinci el piyasalarından karşılandığı bir dönemi yaşıyoruz.

Her şey, ama her şey eskiyor. Makineler eskiyor, eşyalar eskiyor, binalar eskiyor. En önemlisi biz eskiyoruz.

Gönül, tabii ki her şeyin yenisinden yana. Eskilerin yenileriyle değiştirilmeleri lazım. Paranız varsa eskiyen malınızı mülkünüzü yenilemeniz mümkün; yoksa doğru bitpazarına, nur yağdırmaya...

Eskiciler taş mı yesin?

Eskiyen bazı şeylerin şöyle veya böyle bir şekilde değiştirilmesi mümkün. Mesleğimizde de örnekleri var. Sigortacılıkta "Eskisi Yerine Yenisi Klozu" ile bazı branşlarda zarar gören malın aynı kalitedeki malla ikame edilmesi söz konusu edilebiliyor. Hem de eskime payı (amortisman) düşülmeden.

Ama bir de değiştirilemeyen eskiler var. En başta biz geliyoruz. Yıllar eskiyor ve eskiyen yıllar bizleri hızla eskitiyor. Gelin de yenileyin bakalım... Her halde eskime payı en yüksek olan varlık, biz insanlarız. Her geçen yıl, bedenen ve ruhen hızla eskiyoruz, ama amortismana tabi olarak. Belli bir yaştan sonra hayatta kalabilmek ancak bir amorti.

İşte bir yılı daha eskittik, bir yıl daha eskidik de diyebiliriz. Bazı değerler var ki eski olmaları daha önemli. Eski dostlar gibi, eski alışkanlıklar gibi. Onlardan hiç vazgeçmeyelim. Biz de "Eskisi Yerine Yenisi Klozu" anlayışı içinde Yeni Yılı karşılayalım ve her gününü sağlık ve mutluluk içinde tamamlayalım.

Yeni yılda eski alışkanlıklarımızı değiştirmemiz zor. En azından iyilerini koruyup kendimizi yenilemek için gayret gösterelim.

Yeni yılla ilgili öyle cafcaflı laflar edecek değilim. Alın size birkaç öneri; bir kısmı benden bir kısmı da alıntı.

Yeni yılda;

Yeni dostlar edinmek için çok umutlanmayın; en azından eskilerini kaybetmemeye çalışın, unuttuklarınızı hatırlayın.

Her gün en az yarım saat yürüyün ve etrafınıza gülümseyin. En az üç kişinin gülümsemesine yardımcı olun. Gülümseme en iyi sakinleştiricidir.

Her gün kendinize en az 10 dakikalık bir zaman ayırın; sessiz kalmaya çalışın az konuşun, çok dinleyin.

Kendinizi çok ciddiye almayın. Merak etmeyin başkaları da zannettiğiniz kadar önemli değildir.

Hayat başkalarından nefret etmek için çok kısadır; israf etmeyin, affedin gitsin.Kendinizle ve geçmişinizle barışık olun.

Her tartışmadan haklı çıkmaya çalışmayın, başkalarının da haklı olabileceğini kabul edin.

Bebekleri gıdıklayın. Dost bir kediyi veya köpeği okşayın.

Kendinizi, bütün soruların cevabını bilmekle yükümlü hissetmeyin. Bazı şeyleri de bilmeyin canım.

Kendi kendinize, nerede eski günler, her şey daha güzeldi demekten vazgeçin.

Nüktedan olun. Başkaları ile değil ama kendinizle gırgır geçin.

Bir şarkıyı ıslıkla çalmayı öğrenin. Kendi kendinize şarkı.

Kağıttan bir uçak yapıp uçurun.

Benim gibi yapın arada bir şiir okuyun. Özellikle Can Yücel'i.

Daima daha iyisini yapmaya çalışın, ama mükemmeliyetçi olmayın.

Özür dilemeyi gerektirecek davranışlardan kaçının ama gerekiyorsa özür dilemekten çekinmeyin.

Bol bol teşekkür edin.

Başkaları dilemeden, siz onlara iyi günler dileyin.

Acelesiz yaşayın; daha önümüzde yaşanacak çok güzel günler var.

İşte size yeni yılda eski köye yeni adet. Eskisi İçin Yenisi yani.

Hiç olmazsa bir kısmını uygulayabilme umuduyla hepimize iyi bir yıl dilerim.

Yeni Yıl hepimize sağlık, mutluluk, huzur ve bereket getirsin

Umarım bu yılı da tamamlama fırsatını buluruz.

İstanbul, 19 Aralık 2024



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Nerede çokluk...

BUNDAN 30 yıl önce bir kooperatif konusu nedeniyle sık sık Beylikdüzü'ne giderdim. Derken bir gün o güzergahın üzerinde bir kanatçı açıldı. Kısa sürede popüler oldu ve bunu görenler hemen yanına yeni kanatçılar açmaya başladılar. İnanamayacaksınız ama birkaç yılda bir düzine kanatçı açıldı o bölgede. Sonuç mu? Kısa sürede tamamı kepenk kapattı!

Bundan 25 yıl önce yaşadığım bölgeye taşındım. Az sayıda insan ve az sayıda esnaf/işletme ile sessiz ve huzurlu bir kasaba yaşantısı idi bizimkisi. Sonra işler değişmeye başladı. O gün tek olan banka şubesi bugün 8-9 oldu. Yine tek olan market sayısı bugün çevredekilerle birkaç düzineyi aştı. Nüfus birkaç binken bugün 25-30 bin belki. Sonuç mu? Şehir merkezinde ne trafik varsa burada da var, her kalabalık semtte görülen sabırsızlık, gürültü, bencillik ve saygısızlık burada da hüküm sürmeye başladı.

Bundan 8 yıl önce Yavuz Sultan Selim Köprüsü açıldı. Evden Şile'ye 45 dk'da gideriz artık dedik, gittik de birkaç kez o sürede. Ama sonra işler değişti. Evden çevre yoluna ulaşımda trafik oldu, köprüde ve yollarda araç sayısı arttı ve son aylarda birkaç kez dur-kalklı durumlar bile ortaya çıktı dört şeritli otoyolda. Sonuç mu? Olağanüstü bir şey olmadığında hala azami 1 saatte gidiyoruz Şile'ye ama bu gidişle o süre de kademeli olarak artacak.

Çok seslilik, çok renklilik vs. olumlu kavramlar ama çok kalabalık, hem de plansız ve düzensiz bir ortamda karmaşa ve kaos demek. Düzensizlik ve bencillik de bunun hemen sonrası.

Sayı hoş görülebilir eşiği aştıktan sonra yönetim zorlukları da beliriyor. Ne resmi makamlar, ne kurumlar veya sivil toplum örgütleri ne de bireyler işin içinden çıkamıyorlar.

Böyle olunca da bireyler arasındaki ilişkiler bozuluyor, etkileşimler azalıyor ve çoğunluk kalabalıklar içinde yalnız yaşamlara itiliyor.

Benzer bozulmalar kurumlarda da yaşanıyor. Kuruluşundan beri yaptığı işin yanına popüler, moda ya da kısa vadede yüksek getiri vaat eden, moda veya teşvikli iş kollarını ekleyen kurumlar bir süre sonra odaklarını yitiriyorlar, tepkiler yavaşlıyor veya zorunlu olarak öncelik belirlemeye başlıyorlar ve sonuçta tüm işlerindeki ortalama performansları dramatik şekilde azalıyor. Çünkü yaratıcılık ve üretkenlikleri törpüleniyor; çünkü genelde bir avuç insanın elinde tuttuğu yönetim bunca farklı iş koluna aynı anda yetişemiyor.

Bunca sınanmış, olumlu sonuç vermiş çözümler varken bunun tersine işler yapıp deneyimle inatlaşmak da tuhaf gerçekten. Nasıl ki bir AVM'de farklı iş kolları için önceden belirlenmiş mekan sayısı varsa mahalleler de böyle oluşmalı. Nasıl ki asırlık kurumlar en fazla 3-5 sektörde iş yapıyorlarsa yeni kurulmuş ve büyüyen gruplar da kendi güçlü alanlarını belirlemeli. Tüm yapı izinleri o bölgenin trafik, doğal kaynak, şebeke altyapısı ve atık yönetimi kapasitesine göre verilmeli.

Çünkü bunlar yapılmazsa o cazip vaatlerle bezenmiş yatırımlar önce çokluk, sonra ....., en sonunda da yokluk oluyor.

Nüfus ne olursa olsun herkesin çağdaş ve insanca yaşayabileceği kadar alan var bu ülkede. Ekonomi nasıl olursa olsun her bireyin temel gereksinimlerine erişimini sağlayacak sistemler ve altyapı da çoktan kurulmuş durumda.

Çok olan şeyler genelde hacmi olanlar, bina, insan, araç, para, mal vs gibi.

Az olanlar da daha çok beş duyuya hitap etmeyenler; akıl, öngörü, vicdan, sağduyu vs. gibi.

Bizim kuşak "azı karar çoğu zarar" ile yetişti ama günümüzde "fazla mal göz çıkarmaz" oldu gerçekler...

Ve çözülmesi gereken ana sorun "Ben", "Hemen", "Ne pahasına olursa olsun" sanırım.

Sağlıklı, mutlu, keyifli ve başarılı bir yeni yıl olsun herkes için.

Görüşmek üzere,

DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



Squid Game Sezon 2

Yönetmen: Hwang Dong-hyuk
Senaryo: Hwang Donh-hyuk
Oyuncular: Lee Jung-jae, Park Hae-soo, Wi Ha-joon
Türü: Gerilim
Platform: Netflix

İlk sezondaki kanlı oyunlardan kurtulduktan üç yıl sonra Gi-hun, Kore'den Amerika Birleşik Devletleri'ne gitmekten vazgeçer ve Mürekkep Balığı Oyunu'nun ürkütücü dünyasına geri dönmeye karar verir. Amacı artık sadece hayatta kalmak değil, oyunun kurallarını değiştirmektir. Hepsi de 45,6 milyar won'u kazanmaya kararlı yeni katılımcılarla birlikte Gi-hun, daha da karmaşık ve ölümcül zorluklarla yüzleşmek zorunda kalacaktır.



DRAM / DİZİ ●●●

Yüzyıllık Yalnızlık

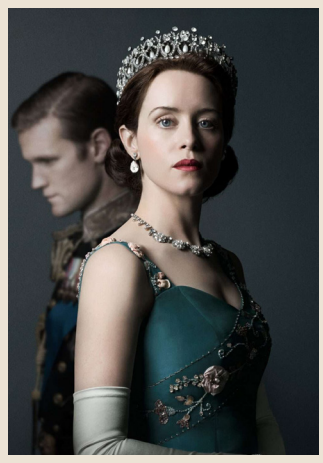
Ailelerinin itirazlarına rağmen evlenen José Arcadio Buendía ve Úrsula Iguarán adlı kuzenler, yeni bir ev arayışıyla köylerini terk ederek uzun bir yolculuğa çıkarlar. Arkadaşlarının ve maceraperestlerin eşlik ettiği bu yolculuk, tarih öncesi taşlarla dolu bir nehrin kıyısında, zamanın ötesindeki bir kasaba olan Macondo adını verdikleri ütopik bir kasabanın kurulmasıyla son bulur. Dizi, Netflix'te.



DRAM / DİZİ ●●●

Senna

Senna, Formula 1 Dünya Sürücüler Şampiyonası'nı 3 kez kazanan Brezilyalı yarış efsanesi Ayrton Senna da Silva'nın hayatına odaklanıyor. Dizide; Ayrton Senna da Silva'nın Ford Formula'da yarışmak üzere İngiltere'ye taşınması, Imola'daki San Marino Grand Prix'si sırasında gerçekleşen trajik kazası, Ayrton'un zaferleri, hayal kırıklıkları, sevinçleri ve hüzünleri gözler önüne seriliyor. Dizi, Netflix'te.



DRAM/ DİZİ ●●●

Crown (2. Sezon)

II. Dünya Savaşı'nın yarattığı yıkımın ardından İngiltere siyasi karışıklık içindedir ve bu zorlu dönemde tahta bir kadın geçmektedir. II. Elizabeth'in tahta geçmesi ile yeni bir dönem başlayacaktır. Kraliçe II. Elizabeth'in tahttaki ilk yıllarının perde arkasının konu edildiği ve siyasi rekabetler, aşk ve 20. yüzyılın ikinci yarısına şekil veren olayların anlatıldığı dizi, Netflix'te.



Yönetmen: Tunç Şahin
Senaryo: Uygar Şirin
Oyuncular: Ayça Arşin Turan, Furkan Andıç, Cem Davran
Türü: Romantik Komedi
Platform: Prime Video

39 Derecede Aşk

Göbek adı 'Dakiklik' olan Kumru, İstanbul'un koşuşturmacası ve kargaşasında kendini geliştiren hırslı ve başarılı genç bir avukattır. Fatih ise İzmir'de sakin bir yaşam süren bir adamdır. Yaşanan olaylar nedeniyle kendisini yeniden İzmir'de bulan Kumru, kariyerini ya zirveye çıkaracak ya da yere indirecek olan bir boşanma davasıyla ilgilenir. Bu sırada Kumru'nun yolu Fatih ile kesişir. Dava çekişmeli bir hal alınca Kumru ve Fatih, İzmir sokaklarında koşuşturmaya başlar.



KOMEDİ / DİZİ ●●●

Kamp Annesi

Patri, otoriter bir anne olarak, ergenlik çağındaki oğlu ile bağ kurmakta zorlanır. Oğlu, babasının yanına taşınmak istese de Patri, onu yanında tutmak için elinden geleni yapmaya kararlıdır. Oğlunun kendisini daha iyi anlaması ve onu kaybetmemek adına, oğluna ve arkadaşlarına bir kamp yolculuğu teklif eder. Bu kamp yolculuğu, oğlunun sevgisini kazanma çabasının bir parçasıdır. Dizi, Netflix'te.



KOMEDİ / DİZİ ●●●

İyi Niyet Yok

Lydia ve Paul, boş yuvalarından ayrılıp yeni bir hayat kurmaya karar verdiklerinde, Los Angeles'ın en gözde semtlerinden birinde bulunan muhteşem 1920'ler İspanyol tarzı villalarını satışa çıkarırlar. Ancak Lydia ve Paul'un çok iyi bildiği gibi, bazen hayallerinizdeki ev gerçek bir kabus olabilir. Paul ve Lydia geçmişten kaçmanın tek yolunun onunla yüzleşmek olduğunu fark ederler. Dizi, Netflix'te.



KOMEDİ / FİLM ●●●

Back in Action

Back in Action, CIA casusluğunu bırakıp bir aile kurmaya karar vermelerinin ardından gerçek kimlikleri ortaya çıkınca casusluk dünyasına geri dönmek zorunda kalan Emily (Cameron Diaz) ve Matt'e (Jamie Foxx)'a odaklanıyor. 10 yıl sonra ilk kez bu heyecan dolu hikâyede yeniden bir araya gelen Jamie Foxx ve Cameron Diaz'ın; yepyeni ve beklenmedik maceralara anlatıldığı film, Netflix'te.



SEMA TÜFEKÇİLER
sema.tufekciler@yuksektopuklar.org

2025 umutlarım!

SAVAŞLARIN bitmesi,
Çocukların güvenli bir dünyada büyümesi,
Öldürülmeyen çocuklar,
Kadınların aşağılanmadığı, dövülmediği ve adaletli bir dünyada yaşaması,
Trafikte sürücülerin birbirine karşı saygılı olması,
Doğaya ve hayvanlara katliam yapılmayan bir dünya,
Yerlere çöp atmayan ve tükürmeyen bir toplum,
Liyakatin önemli olduğu bir iş ortamı,
Adaletin terazisinin şaşmadığı bir hukuk düzeni,
Güçlü toplumun temel taşı olan eğitimin layığı ile yapılması,
Doktora, mühendise, inşaatçıya, avukata güven duyulan bir ortam,
Emeklinin maddi olarak sürünmediği bir sistem,
Gelecek kaygısı olmayan nesiller,
Laik ve demokratik bir yönetim,
Kontrol altında bir enflasyon,
Güler yüzlü bir toplum,
Umut dolu bir gelecek,
Dostlukların tüketilmediği ilişkiler,
Birbirini aldatmanın her yönden ayıp olduğu yürekler,
Gençliğe kucak açan kollar,
Beraber yürünecek aydınlık yollar,
Sevgi ile dolu kalpler,
Yalanın yasak olduğu diller,
Kuralları ihlal ederken, birini üzerken, bir şeye zarar verirken hicap duyan ruhlar,
Temiz eller,
Baş döndüren aşklar,
Sevgiye dönüşen aşklar,
Nefretsiz sevgiler,
Mis gibi kokan metrolar,
Sadakatle sahip çıkılan dostluklar,
Sahici ilişkiler,
Yalan dolansız sarılmalar,
Emek verenlerimizin cennete çevirdiği hayatlar,
Karşındakinin gözünde kendini gören gönüller,
Sevdiklerimize uçmaları için kanatlar,
Geri dönmeleri için kökler,
Yanımızda kalmaları için sebepler,
Travmaları atlatılmış bir olgunluk,
Geriye dönüp baktığımızda iki damla yaş ile gülümseyerek hatırlanacak anılar,
Tadına doyulmayan sohbetler,
Gıybetsiz lakırdılar,
Bereketli sofralar,
Sağlıklar, sıhhatler,
Bol kazançlar,
Kazancımızı harcayacak güzel vakitler,
Vaktimizin kıymetini anlayacağımız AN'lar,
Güzellikleri beraber göreceğimiz gözler,
Aydınlık yollar,
ATA'mızın izinden ayrılmayan ve,
Vicdanı hür bir nesil,
Tüm geride kalan yılları kıskandıracak kadar harika bir 2025 yılı diliyorum hepimize.
Bildiği gibi değil, istediğimiz gibi gelsin 2025!

“Teknolojimiz ve yeniliklerimizle üçüncü 10 yılımızda fark yaratacağız”

Sigorta müşterilerine sunulan en temel değer önerisi olan hasar hizmetleri İngilizce'de “moment of truth”, yani gerçeğin ortaya çıktığı an olarak ifade edilir. Müşteri deneyiminin en önemli parçası olan hasar süreçleri teknoloji, dijitalleşme ve müşteri beklentileriyle ciddi bir değişim içerisinde. Artık sadece oluşan maliyetin ödenmesi değil, çok daha fazlası bekleniyor sigorta şirketlerinden. Dijital uygulamalar ve yeni nesil teknolojilerle desteklenen, olası bir hasar veya arıza anıyla başlayan tüm süreci uçtan uca mükemmel müşteri deneyimiyle tasarlayan örnekleri görmeye başladık. Ayrıca güvenli sürüşü destekleyen önleyici hizmetler, araç sahibinin ihtiyaç duyduğu farklı hizmetleri sunan platform tarzı yapılar da öne çıkıyor.
Bu ayki konuğumuz, hasar hizmetleri alanındaki bu dönüşüm sürecinde sektör paydaşları ile işbirliği ve yol arkadaşlığı yapmayı hedefleyen Homer şirketinin kurucusu ve Genel Müdür Haluk Yeşilbayraktar. Homer'in üçüncü 10 yılı olarak tanımladıkları yeni dönemde fark yaratmasını bekledikleri yeni hizmetlerini, teknolojiye dayalı dijital çözümlerini ve müşteri odaklı yaklaşımlarını konuştuğumuz keyifli bir söyleşi oldu.



Hasar hizmetlerinde esas olanın sadece aracın onarımı değil, sürecin tamamında yaşanan müşteri deneyimi olduğunu belirten **Homer Genel Müdürü Haluk Yeşilbayraktar**, “Sigorta şirketlerinin müşterilerine mükemmel deneyimi ve uçtan uca çözümleri sunmaları için gerekli tüm dijital ve operasyonel süreçleri tasarladık, hazırlıklarımızı tamamladık. Üçüncü on yılımızda, sigorta şirketleriyle iş birliği halinde sektörde fark yaratan çözümler sunmak istiyoruz” dedi.

Haluk merhaba. Homer'i sektör paydaşları elbette tanıyor, ama yine de bugüne kadarki yolculuğun hikayesini kısaca konuşarak başlayalım istersen.
1990'lı yıllarda üzerinde düşünülmüş ve araştırması yapılmış bir proje Homer. Ama asıl yola çıkışımız 2003 yılında oldu. İlk 20 yılı tamamlanan bu yolculuğunu üçe ayırmak gerekir. İlk 10 yıl, sigorta şirketlerini merkeze alarak sorunlar ve çözümler üzerinde çalıştığımız dönem.
İkinci 10 yıl ise müşterileri ve diğer paydaş kurumları da merkeze alan bir iş modeline geçip, markalaşma sürecini başlattığımız dönem. Bu dönemde, sigorta şirketleri, filo şirketleri, kobiler ve bireysel araç sahipleri için maliyet ve onarım süreci yönetimi adına tüm çözümleri tek çatı altında sağlayan bir iş modeli ve alt yapıyı oluşturduk. Şimdi de, Homer'in üçüncü 10 yılına girdiğimiz heyecanlı bir aşamadayız.

Homer'i bir cümleyle nasıl tanımlarsın? Homer olarak odaklandığınız temel noktaları, sunduğunuz çözümler ve değer önerileri neler?
Sloganımız, “Gelir çeker tamir eder, Homer halleder!” Homer, araç sahiplerinin ihtiyaç duydukları hizmetleri Türkiye'nin her noktasında mobil olarak veya servis noktalarında alabilecekleri, sigorta ve diğer kurumlarla olan tüm süreçleri yönetebildikleri teknolojik, güvenilir ve çözüm odaklı bir sistemdir.
Temel odak noktamız güncel teknolojileri en iyi şekilde kullanarak araç sahibinin her koşulda yanında olmak, tüm teknik ihtiyaçlarını doğru maliyet ve yüksek kalitede sunmak. Diğer taraftan binek ve hafif ticari araçlar için her türlü hizmeti marka sorumluluğu ile verecek bir hizmet ağını oluşturmak, eğitmek ve yönetmek. Tek çatı altında çözüm odaklı ve güvenilir bir kurum olarak tüm onarım, yol destek hizmetleri ve yedek parça ihtiyaçlarını karşılıyoruz.

Hasar süreçlerine yönelik hizmet kalitesi, maliyet yönetimi ve müşteri deneyimi açısından sektör genelinde yoğun bir çaba var. Bu alanda Homer olarak gözlemleriniz, odak alanlarınız neler?
İnsanlar hayatın olağan akışında yaşadığı ve faydalı bulduğu deneyimleri diğer alanlarda da görmek istiyor. Sigorta hizmetlerinde konu sadece aracının onarımı değil bir bütün olarak yaşanan deneyimdir. Bu nedenle, biz sadece aracın teknik olarak tamirine değil bir bütün olarak araç sahibinin yaşayacağı deneyime odaklanıyoruz. Sigorta şirketlerinin müşterilerine mükemmel deneyimi ve uçtan uca çözümleri sunmaları için gerekli tüm dijital ve operasyonel süreçleri tamamladık. Şimdi sigorta şirketleriyle işbirliği yaparak, dijital entegrasyonları oluşturarak, bu dönüşümü başlatmak istiyoruz.

Başta elektrikli araçlar olmak üzere otomotiv endüstrisi de ciddi bir değişim içerisinde. Bu değişimin sigortacılık alanına, özellikle de hasar onarım süreçlerine ne tür etkileri olmasını bekliyorsun?
Aslında elektrikli araç bir yaşam tarzı değişikliği. Otomobile bakış açısı farklı olan bu kullanıcı profili onarım ihtiyaçları için de farklı yöntemler ve hizmetler isteyecektir.
Elektrikli araç, sigorta sektörü için gövde onarımı açısından farklı bir maliyet içermiyor. Öte yandan, batarya ve elektronik sistemler noktasında bir belirsizlik var. Ve maalesef bir kısmı gerçek olmayan şehir efsaneleri de sigorta sektörü için gereksiz maliyet oluşturma tehdidini içeriyor. Otonom araçlar ve bağlantılı araçlar ise çok daha önemle üzerinde durulması gereken bir konu. Araç kullanım davranışlarını kökten değiştiren bu yenilikler sigortalama prensiplerini de derinden etkileyecek. Sigorta şirketlerinin yeni nesil araçları yakından tanıması, bileşenlerini analiz etmesi ve ar-ge çalışması yapması gerektiği düşüncesindeyim. Bu noktada biz kendi çalışmalarımızı sürdürüyoruz ve bizim ile iş birliği yapmak isteyen tüm kurumlara kapımız açık.

Üçüncü 10 yıl olarak tanımladığın yeni döneme yeni bir kurumsal kimlikle giriyor Homer. Başlıca değişimler neler olacak? Gelecek yol haritanızda neler var?
Üçünü on yılımızda amacımız müşterilerin araçları ile ilgili sorunlarına çözüm bulduğu, bilinçli şekilde tercih ettiği bir “marka” olmak. Homer, dijital dünyada bireylerin aracıyla ilgili her türlü sorunu için çözüm ile arasındaki en kısa ve güvenilir yol olacak. Homer markasına yatırım yapmaya devam edeceğiz. Amacımız bireysel kullanıcıya kendimizi daha iyi ifade etmek.
Diğer taraftan daha nitelikli bir hizmet ağı için tüm servislerimizi yeniliyoruz, eğitiyoruz, daha konforlu ve daha donanımlı hale getiriyoruz. İş modelimizi, sunduğumuz hizmetleri ve hizmet ağımızı geliştiriyoruz. Mekanik ve bakım yönetimi konusunda geliştirdiğimiz alt yapı ile sigorta şirketlerine ürünlerini çeşitlendirme imkanı sunmak istiyoruz.
Ve en önemlisi de yazılımlarımızda çok önemli geliştirmeler yapıyoruz. Araçla ilgili her türlü ihtiyacınız için cep telefonuna bakmanız yetecek. HOMER dijital platformunun tüm paydaşların sistemleri ile tam bağlantılı olarak çalışması için hazırlanıyoruz.

Mobil platformunuz yakında kullanıma açılacak bildiğim kadarıyla. Nasıl bir kullanıcı kitlesini hedefliyorsunuz?
En temel güçlü kaslarımızdan birisi yazılım geliştirme kabiliyetimiz. Son 3 yıldır, kurumsal ve bireysel araç sahiplerinin her türlü hizmete erişebilecekleri bir uygulama ve CRM platformu üzerinde çalışıyoruz. Mobil uygulamamızı bu ay duyuracağız. Hedef kitlemiz, hayatın her alanında dijital ortamlardan faydalanan her kesimden insanlar. Çünkü bu bireyler için artık özne otomobil değil, mobilite. Asıl konu bir noktadan diğer bir noktaya en az maliyetle en güvenli ve konforlu şekilde ulaşmak. Motor kaputunu açıp bakarak araç almıyor artık bu insanlar, ön koltuğa oturup aracın ön gösterge paneli ve teknolojik becerilerine bakıyor.

Mobil platformun müşterilere sunduğu değer önerileri neler olacak?
Sigortalının ihbarda bulunma anından itibaren bilgi girişi dahi yapmadan sadece bir butona dokunarak tüm süreci yönetilebildiği bir dijital ortam hazırladık. Ana hedefimiz sigortalının hayatını kolaylaştırmak ve sigorta şirketinin daha verimli çalışması. Bu yeni platformda sigortalının defalarca çağrı merkezlerini araması gerekmiyor, yaşadığı olumsuzlukla uğraşırken, poliçesini bulmaya çalışması gerekmiyor ya da çağrı merkezinin sorularını cevaplamasına gerek kalmıyor. Tüm hasar süreçlerinin hızlı, doğru, şeffaf ve güvenilir bir şekilde, maliyet ekonomisi sağlayacak şekilde, doğru veri ve bilgi ile yürütülmesini sağlıyoruz.

Dijital platform ile neler değişecek? Hangi yeni özellikler gelecek?
Bu uygulama ile üyelik sistemini başlatacağız. İhtiyaç anında araç sürücüsüne anında ulaşmamızı ve görüntülü görüşmemizi sağlayan bir ortam geliştirdik. Uygulama üzerinden kaydedilen araçlar için üretici fabrika bilgilerine ulaşma, hızlı teklif alma ve randevu oluşturma imkanı getirdik. Gelen tüm talepler CRM sitemi üzerinden takip ediliyor ve otomatik cevaplanıyor. Araç sahibi onarımdaki dosyası ile ilgili tüm iletişimi buradan yürütebilir, önceki onarımlarına, dosya detaylarına ulaşabilir. En önemlisi, tüm süreçlerin dijital takibinin yapılması ve tüm hizmetlerin Homer markası altında veriliyor olmasıdır.

OKAN UTKUERİ
okan@utkueri.com



EKOSİSTEMDEN HABERLER



Aviva online sigorta şirketi Direct Line'ı satın alıyor

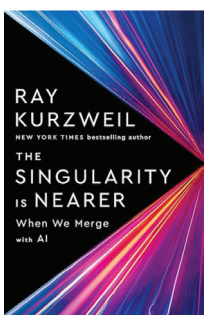
İngiliz sigorta devi Aviva, online ve telefon ile sigorta ürünleri satan rakibi Direct Line şirketini 4,6 milyar dolar bedelle satın alacağını duyurdu. Bu satın alım sonrası, oto ve konut sigortaları alanında %20'nin üzerinde pazar payı ile İngiltere'nin en büyük oyuncusu olacak.

Online sigorta alanında İngiltere'nin öncü şirketleri arasında yer alan Direct Line, 1985 yılında sadece telefon üzerinden sadece oto sigortaları satmak üzere yola çıktı. İlk yıl 80 bin oto sigorta poliçesi satmayı başaran Direct Line, şu anda online ve telefon ile oto, konut, pet, seyahat, hayat gibi pek çok bireysel sigorta ürünü satıyor.

10 bin çalışanı bulunan Direct Line, bir süredir yürüttüğü finansal toparlanma sürecinin parçası olarak Kasım ayında 550 çalışanını işten çıkarmıştı. Aynı zamanda, tarihinde ilk defa bu yıl Direct Line ürünlerinin karşılaştırma sitelerinde yer alması kararı alındığını duyurulmuştu.

AYIN ÖNERİLERİ

KITAP: RAY KURZWEIL | SINGULARITY IS NEARER



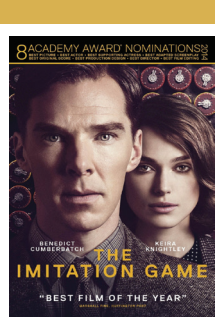
2005 yılındaki ilk kitabındaki gelecek öngörülerinin pek çoğu doğru çıkan Ray Kurzweil, bu yeni kitabında insan hayatını sonsuza dek değiştirecek olan teknolojinin üstel büyümesini inceliyor. Yaşamımızı kökten etkileyecek değişimlerle birlikte biyoteknoloji, nanoteknoloji konularını ve yapay zekânın potansiyel tehlikelerini de ele alıyor.

TED TALK: MUSTAFA SÜLEYMAN | AI NEDİR Kİ ZATEN?

Yapay zekâ ile gerçekte ne yaratıyoruz? Yapay zekâ ne işe yarayacak? Microsoft AI CEO'su Mustafa Süleyman, TED Talk konuşmasında yapay zekânın geleceğine dair net ve yeni bir vizyon sunuyor. Ayrıca yapay zekânın gelişimine en yakın olanların bile işlerin tam olarak nereye gittiğini tanımlamakta zorlandığını itiraf ediyor.



FİLM: THE IMITATION GAME



2014 yılı yapımı bu film, II. Dünya Savaşı sırasında, İngiliz matematik dehası Alan Turing'in bir grup arkadaşıyla birlikte Alman enigma şifresini kırma çabasını anlatıyor. Modern bilgisayarların ve yapay zekânın ilk temellerini oluşturan bu keşif sürecini aktaran film, oyuncu kadrosu ve hikâyesiyle çok etkileyici.

2024'de hayal kırıklığı yaratan ürünler

Çip üretimi ve yazılım uygulamaları açısından 2024, yapay zekânın yılı oldu demek yanlış olmaz. Öte yandan, yapay zekâ kullanımının günlük hayata yayılması amacıyla lanse edilen yeni ürün ve cihaz denemeleri pek başarılı olmadı.



Humane AI: Yakanıza takılan bir broş şeklindeki bu cihaz, yapay zekâya dayalı pek çok işlemi yapabilmenize imkân vermek üzere tasarlandı. Yakanızdaki bu küçük cihaz fotoğraf çekebiliyor, video kaydedebiliyor, bu görüntüleri işleyebiliyor, sesli komutlarınızla belirli işlemleri yapabiliyor. Ekran olarak avuç içinizi kullanan cihaz, lanse edildiğinde ilgi çekmişti. Ama 700 dolarlık fiyatı ve vaat ettikleri fonksiyonları yerine getirememesiyle hayal kırıklığı yarattı.

Rabbit r1: Cep telefonunun yerine geçerek, özellikle yapay zekâ uygulamalarına dayalı birçok işlemi yapması hedeflenen Rabbit r1 cihazı ilk etapta ilgi çekmişti. 200 dolarlık fiyatla satışa sunulan cihaz, ilk hafta 130 bin adet sipariş aldı. Ancak sonrasında bu cihazın pek işlevsel olmadığı anlaşıldı ve bu ilgi çok çabuk söndü.



Vision Pro: Apple tarafından lanse edilen cihaz, Apple'ın uzun aradan sonra ilk inovatif yeni ürünü olarak büyük merakla bekleniyordu. Vision OS adlı kendi işletim sistemiyle çalışan ve kişiye özel üretilen cihaz ilk etapta büyük ilgi çekmişti. Ancak 650 gram ağırlığı, 3.500 dolar fiyatı ve baş ağrısı, baş dönmesi gibi yan etkileri nedeniyle çok fazla rağbet görmedi.



Yapay zekâ yarışının 2024 yılı kazananları

2024 yılına yapay zekâ damgasını vurdu. Bir yanda günlük hayatımıza giren yeni uygulamalar, bir yanda çip teknolojisindeki gelişmeler ve bir yanda da yeni mobil cihazlar yıl boyu konuşuldu. Teknoloji, ekonomi, iş gücü piyasası olmak üzere pek çok sektörde gündemin ana konusu yapay zekâ alanındaki gelişmelerdi. 2024 yılında öne çıkan ve parlayan başlıca şirketler şunlardı:

Nvidia: Yapay zekâ teknolojisine yönelik yarı iletken çip üretimi konusunda açık ara lider konumda olan Nvidia, 2024 yılında inanılmaz bir yükseliş gerçekleştirdi ve şirket değeri 3 trilyon doları aştı. Apple ve Microsoft ile birlikte dünyanın en değerli şirketi sıralamasında zirvedeki ilk 3 şirket arasında yer alıyor.

OpenAI: Bu alanın lideri olan OpenAI, en popüler ürünü ChatGPT ile önemli bir başarı elde etti. Yıl içinde ChatGPT ürününün farklı versiyonlarını lanse eden şirket, ayrıca metinden video üreten Sora ve görsel üreten DALL.E ürünleriyle de öne çıkıyor. Yıl içinde CEO Sam Altman'ın ayrılma ve sonrasında şirkete dönme kararı, eski kurucu ortaklardan Elon Musk ile yaşadıkları polemikler de gündemi sürekli meşgul etti.

Google: Geçtiğimiz yıllarda lanse ettiği "Bard" adlı ürününü "Gemini" ismiyle yeniledi ve yapay zekâ alanında ana markası olarak konumladı. Görsel üretme ve pek çok beceriye sahip Gemini platformu, mobil uygulama ve Android entegrasyonuyla akıllı telefonlarda kullanılmaya başladı. Ayrıca NotebookLM ve robotaksi Waymo gelişmeleri de ilgi topladı.

Anthropic: Teknoloji devleri arasındaki yapay zekâ yarışında sessiz sedasız ilerleyen Anthropic 2024 yılında lanse ettiği "Claude" adlı yapay zekâ modelinin yeni versiyonuyla dikkat çekti. Eski OpenAI çalışanları tarafından kurulan şirket özellikle "agentic" adı verilen, cihazlardaki diğer uygulamaları da kullanarak otonom karar alabilme yeteneğiyle öne çıkıyor.

2024 yılından yansıyanlar

- Bu yılın öne çıkan alanlarından birisi de insansı robotlar oldu. Yıl içinde Unitree G1, Boston Dynamics Atlas gibi dikkat çeken birçok yeni ürün tanıtıldı. Bireysel kullanıma uygun ve ev işlerine destek olacak insansı robotlar yakın gelecekte günlük hayatımıza girecek gibi görünüyor.
- Yapay zekâ alanında henüz somut adımları net olarak görülmeyen markalardan birisi Apple. Yıl içinde yapay zekâ ürünlerini "Apple Intelligence" markası altında toplayan şirket, Iphone16 ve iOS 18 ile bu özelikleri cebimizdeki telefonlara getirmeyi planlıyor. Ayrıca, uzun yıllardır uğraştığı elektrikli araç projesini bu yıl kapattığını açıklaması da ses getirdi.
- 2024 yılında takip edilen isimlerden birisi de Elon Musk oldu. Twitter satın alımı ve X markasına geçiş süreci uzun süre gündemi meşgul etti. Ayrıca; Tesla, xAI ve SpaceX bünyesindeki gelişmeler ve ABD başkanlık yarışındaki rolü çok konuşuldu.

%100 SİGORTALI KENTSEL DÖNÜŞÜM PAKETİ



GÜÇLÜ ŞİRKET YAPISI

BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI İLE %100 GÜVENCE

HER AŞAMADA DENETLENEN ŞEFFAF SÜREÇ

UYGUN FİNANSAL DESTEK

BİNA TAMAMLAMA SİGORTALI KENTSEL DÖNÜŞÜM

Kentsel dönüşüm sürecinin her aşamasını şeffaf, garantili tamamlayacak güçlü bir yapı herkesin beklentisi. Maher Holding şirketleri bu beklentiye cevap verecek bir güçbirliği yaparak tam güvenli bir sistem oluşturdu.

Artık güvenli evlerde güvenle oturmak mümkün. Siz de kentsel dönüşüm çözümlerimizle tanışın, hayalleriniz mutluluğa dönüşsün.

MHRGYO

QC İNŞAAT

QUICK SİGORTA

QUICK FİNANS

QUICK HAYAT