

Swiss Re’nin yayınladığı “(Jeo) politikanın gölgesinde büyüme: Küresel ekonomi ve sigorta piyasası görünümü 2025-2026” Sigma raporuna göre toplam küresel sigorta primleri 2025 ve 2026 yıllarında yıllık %2,6 oranında büyüyecek. Bu büyümenin ana yönlendiricisi ise %3’lük büyüme beklenen hayat sigortası. ›S.26



Türkiye’nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

ŞUBAT 2025 YIL: 40 / SAYI: 555 AYDA BİR YAYINLANIR



KAHRAMANMARAŞ DEPREMİ’NİN ARDINDAN:

Sigorta deprem sonrası iyileşmenin anahtarı

6 Şubat 2023 tarihinde Kahramanmaraş merkezli meydana gelen depremlerin ardından 2 sene geçti. 7.7 ve 7.6 büyüklüğünde iki şiddetli sarsıntıyı kapsayan bu büyük deprem, sadece bölgeyi değil tüm Türkiye’yi derinden etkiledi. Deprem sonrası sigorta sektörü, hızlı hasar ödemeleriyle maddi kayıpların telafisinde ve yeniden inşa sürecinde kritik bir rol üstlendi. Bu depremle afetlere karşı hazırlıklı olmanın önemi bir kez daha ortaya çıkarken, sigorta bilincinin artırılması gelecekteki riskleri azaltmanın anahtarı olarak öne çıkıyor.

Kahramanmaraş depremleri, Türkiye’nin deprem riski yüksek bölgelerindeki yapılaşma, afet yönetimi ve sigorta bilinci konularındaki eksikliklerini ne yazık ki acı şekilde bir kez daha ortaya koydu. Aktif fay hatlarıyla dolu bir coğrafyada bulunan ülkemizde, deprem bir gerçek ve her an hazırlıklı olunması gereken bir tehdit. Ülkemizde afet sonrası toparlanma sürecinde sigorta sektörünün oynadığı kritik rolü artırmak ve bireyleri afetlere karşı daha bilinçli hale getirmek, gelecekteki riskleri azaltmak için hayati önem taşıyor. ›S.20-25



312 KM MENZİLLİ ELEKTRİKLİ BYD ATTO 2

45.1 kWh kapasitesindeki bataryasıyla 312 km menzil vadeden BYD Atto 2, gücünü öne konumlandırılan 174 beygirlik tek elektrik motorundan alıyor. ›S.32



KAYIP ALFABE

Sergi, Güneştekin’in hafıza ve göç nesneleri, üstkurmaca yapılar ve malzeme müdahaleleriyle makro ve mikro ölçekleri birleştirdiği disiplinlerarası işlerini bir araya getiriyor. ›S.35





KAPSAYICI SİGORTA SOSYAL EŞİTSİZLİKLERE ÇÖZÜM SUNUYOR

Sektöre dair raporlarıyla önde gelen düşünce kuruluşlarından biri olan Cenevre Derneği’nin kapsayıcı sigortayı ele aldığı raporu, kapsayıcı sigortanın sosyal eşitsizlikleri azaltmada ve dezavantajlı gruplara koruma sağlamada kilit bir rol oynadığını ortaya koyuyor. ›S.12



Kaliforniya’nın Los Angeles şehrinde başlayan orman yangınları, eyalet tarihinin en yıkıcı felaketlerinden biri haline gelerek dünya gündemine oturdu. Kaliforniya eyaleti, 40 yıldır gördüğü en yıkıcı kış yangınlarından biriyle karşı karşıya. Ekonomik kayıpların 150 milyar dolara ulaşabileceği tahmin ediliyor. ›S.16



SİGORTACI GAZETESİ UYGULAMASI ÜCRETSİZ

Sigortacı Gazetesi’nin yeni sayılarına ve 10 yıllık arşivine ister bilgisayarınızdan ister tabletinizden veya telefonunuza yükleyeceğiniz uygulamamızdan ulaşabilirsiniz.

APP STORE GOOGLE PLAY

AXA TÜRKİYE CEO’SU YAVUZ ÖLKEN’E YENİ GLOBAL SORUMLULUK

AXA Türkiye CEO’su Yavuz Ölken, 1 Şubat 2025 tarihi itibarıyla mevcut görevlerine ek olarak AXA International Markets Veri ve Yapay Zekâ Lideri rolünü üstlenecek. Ölken, bu yeni görevinde AXA International Markets’a bağlı ülkelerin veri ve yapay zekâ konularında yapacakları aksiyonlar konusunda danışmanlık verecek. ›S.3



“2025 SİGORTACILIĞIN DÖNÜŞÜM YILI OLACAK”

Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, sigorta sektörü açısından 2025 yılı öngörülerini paylaştı. Yaşar, 2025 yılının Türk sigorta sektörü için dönüşüm yılı olacağını, sektörün yeni yılda teknik kârlılığa daha fazla odaklanacağını ifade etti. ›S.9



ZURICH TÜRKİYE NN HAYAT’I SATIN ALDI

NN Hayat ve Emeklilik’in Zurich Sigorta Grubu Türkiye’ye satışıyla ilgili süreç, SEDDK ve Rekabet Kurulu onaylarının alınması ve hisse devrinin yapılması ile tamamlandı. Zurich Sigorta Grubu Türkiye CEO’su Yılmaz Yıldız, “Türkiye, Zurich Grubu açısından yatırımlar için öncelikli bir ülke. Bu satın alımla Türkiye’ye güvenimizin altını bir kez daha çiziyoruz” dedi. ›S.32

GENERALİ SİGORTA’NIN YENİ GENEL MÜDÜRÜ OĞUZ KARAHANÇER

Generali Sigorta’nın Genel Müdürlüğüne Oğuz Karahançer atandı. Yeni görevine ilişkin değerlendirmede bulunan Karahançer, “Generali Sigorta’nın takım kaptanı olmaktan büyük onur duyuyorum. Acentelerimiz ile birlikte yeni başarı hikâyelerine imza atacağımızdan hiçbir şüphem yok” diye konuştu. ›S.32



Bireysel Özel Sağlık Sigortası

AXA SİGORTA

Değişen ihtiyaçlara özel oluşturduğumuz yeni
AXA Bireysel Özel Sağlık Sigortası ürünlerimiz ile
3 farklı anlaşmalı kurum ağı imkânı sayesinde
herkese özel sağlık hizmeti sunuyoruz.

"Herkese Özel" Sağlık Sigortası

Geniş Kapsamlı Check-Up Hizmeti

Başvuru Formu Gerektirmeyen **Hızlı Teklif Süreci**

İsteğe Bağlı Olarak Eklenebilecek **Yurt Dışı Teminatları**

axasigorta.com.tr

Poliçe kapsamındaki anlaşmalı kurumları incelemek için **karekodu okutabilirsiniz**



Allianz'dan Türkiye'den ilk "sürdürülebilir" sertifikalı kasko

Allianz Türkiye, sürdürülebilirlik vizyonu çerçevesinde sektöründe bir ilki daha gerçekleştirdi ve kasko ürününü Türkiye'nin ilk sürdürülebilir sertifikalı kaskosu olarak tescil ettirerek müşterileriyle buluşturdu. Allianz Türkiye'nin kasko ürünü, dünyada mevcut olan en kapsamlı ve detaylı sürdürülebilirlik taksonomi düzenlemesi olan AB Taksonomisi kriterleri ve Allianz Grubu Sürdürülebilir Değer Yaratma Modeli'nin tüm gerekliliklerini karşılayarak "sürdürülebilir ürün" sertifikasını aldı. Allianz Türkiye CEO'su Tolga Gürkan, "İyiden mükemmele doğru gitme hedefiyle çalıştığımız bu süreçte işimizi sürdürülebilirlik prensiplerine uygun şekilde dönüştürmek için kararlı adımlar atmaya devam ediyoruz. Köklü değişimlerin yaşandığı bu yeni dünya düzeninde attığımız her cesur adımın bize, çevremize, sürdürülebilirliğin garantörü olan sektörümüze ve toplumumuza değer katması en büyük önceliğimiz. Bu vizyonla hayata geçirdiğimiz SuSo (Sustainable Solution – Sürdürülebilir Çözüm) projemiz kapsamında kasko ürünümüzün tümünün Türkiye'de bir ilk olarak AB Taksonomisi kriterlerini karşılayarak "sürdürülebilir ürün" olarak sertifikalandırılması bizim için büyük bir gurur kaynağı" dedi.

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 - Şubat 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.

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken'e yeni global sorumluluk

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, 1 Şubat 2025 tarihi itibarıyla mevcut görevlerine ek olarak AXA International Markets Veri ve Yapay Zekâ Lideri rolünü üstlenecek. Yavuz Ölken, bu yeni görevinde AXA International Markets'a (IMA) bağlı ülkelerin veri ve yapay zekâ konularında yapacakları yatırımlar ve aksiyonlar konusunda danışmanlık verecek.

AXA Türkiye, sigorta sektöründe yapay zekâdan büyük veri analizine kadar geniş bir yelpazede teknolojiyi etkin şekilde kullanarak öncü bir konumda yer alıyor. Yenilikçi yaklaşımı sayesinde şirket, AXA International Markets ülkeleri arasında teknolojide de liderliğini sürdürüyor. Bu başarının bir göstergesi olarak AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, AXA International Markets bünyesindeki ülkelere veri ve yapay zekâ alanlarında danışmanlık yapmak üzere görevlendirildi.

Veri ve yapay zekâ alanında başarılı projelere ve girişimlere imza atan AXA Türkiye, AXA International Markets organizasyonu için öncü ve yol gösterici olacak. Liderliği ve stratejik vizyonuyla diğer ülkelere de ilham kaynağı olan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, yeni rolünde cesur ve adil yaklaşımıyla veri ve yapay zekânın sunduğu tüm potansiyeli açığa çıkararak, global ekipleri ileriye taşımaya hazırlanıyor.



AXA Türkiye CEO'su ve AXA International Markets Veri ve Yapay Zekâ Lideri Yavuz Ölken ise yeni görevi ile ilgili duyduğu heyecanı şu sözlerle ifade etti: "AXA Türkiye olarak, yıllardır dijitalleşme ve yenilikçi teknolojilere öncelik vererek sektörde fark yaratan yatırımlar gerçekleştirdik. Veri ve yapay zekâ dönüşümüne yönelik projelerimiz, grup içinde bağlı olduğumuz AXA International Markets bünyesindeki diğer kuruluşlar için önemli bir örnek oluşturuyor. Biz AXA'da, sürdürülebilirlik ve teknoloji odaklı bir geleceğin hem müşterilerimize hem de sektörümüze daha fazla değer katacağına inanıyoruz. Yeni görevimle birlikte, bu vizyonu daha geniş bir ölçekte hayata geçirme fırsatına sahip olmaktan mutluluk duyuyorum."

Neova Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı hizmete sundu

Neova Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası alanında fark yaratıyor. Neova Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, yalnızca yatarak tedavi güvencesiyle sınırlı kalmıyor; ayakta tedavi ve ek teminatlarıyla her ihtiyaca uygun çözümler sunuyor. Sigortalılar için titizlikle hazırlanan 6 farklı plan seçeneği, bireylerin sağlık ihtiyaçlarına tam anlamıyla yanıt verecek şekilde tasarlandı. Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası alanındaki artan talebe yanıt verebilmek amacıyla detaylı bir müşteri deneyimi araştırması gerçekleştirdiklerini belirterek, "Sağlık en önemli ihtiyaçlarımızın başında geliyor. Bu alanda müşterilerimizin beklentilerinden hareketle Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı en doğru şekilde sunabilmek için araştırmalar yaptık.



Neslihan Neciboğlu

Müşteri deneyimi projesi başlatarak bu alandaki gerçek ihtiyaçları belirledik. Ürün geliştirme sürecine başlamadan önce, müşteri ve iş ortaklarımızın motivasyonlarını anlamaya odaklanan kapsamlı bir müşteri deneyimi çalışması gerçekleştirdik. Bu sayede, onların ihtiyaç ve beklentilerini doğru analiz ederek, en uygun ürünü sunmayı hedefledik. Sağlık sigortası alanındaki müşteri deneyiminin çok hassas olduğu bilinciyle hareket edip "Vatandaşlar sağlıkta sigorta şirketlerinden ne bekliyor?" sorusuna cevap aradık. Türkiye'nin birçok yerinde yüz yüze mülakatlar yaparak beklentileri ortaya çıkardık. Bu araştırma sonunda ise müşterilerimizin ihtiyaçlarına aradıkları çözümleri sunan Neova TSS ile sektördeki geniş kapsamlı sigortamızı hizmete sunduk" dedi.



Yeni yılın ilk yemeğinde Maher Holding ile buluştuk

Ocak ayı köşe yazarları yemeğimiz için yazarlarımız ve misafirimiz Maher Holding yöneticileri ile Ulus 29'da bir araya geldik. Misafirlerimiz Maher Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı (CEO) Levent Uluçeçen, Maher Holding Yönetim Kurulu Üyesi Gökay Erdemoğlu, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, Corpus Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Uğur Doğan, Corpus Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi Adnan Kışla, Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, MHRGYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz, QC İnşaat Genel Müdürü Kemal Gülmez, QC İnşaat Genel Müdür Yardımcısı Emir Murat Kan, Quick Hayat Genel Müdür Vekili Volkan Terzioğlu, Q Pay Genel Müdürü Onur Baran Çağlar, QCar Genel Müdürü Barış Sezen, Valde Genel Müdürü Azak Yaşar Kurt oldu. 2025'in ilk yazarlar yemeği güneşli bir günde sıcak ve samimi bir sohbet eşliğinde gerçekleşti. **Feyza Kırmızı**

Sağlığım DOĞA'da portalı şimdi daha hızlı

Doğa Sigorta, "Sağlığım DOĞA'da" portalı ile sağlık sigortalarındaki iş süreçlerini kolaylaştırırken, verimliliği de artırıyor.



Teknolojinin sunduğu yenilikçi çözümlerle sigorta sektöründe öncü adımlar atmaya devam eden Doğa Sigorta, "Sağlığım DOĞA'da" portalı ile sağlık sigortalarındaki iş süreçlerini kolaylaştırırken, verimliliği de artırıyor.

Dijital dünyanın hızına ayak uyduran, kullanıcı dostu arayüzüyle dikkat çeken "Sağlığım DOĞA'da" portalı Tamamlayıcı Sağlık Sigortalılarına ve sigortalı adaylarına kaliteli hizmet sunarken, sektörün dinamik ihtiyaçlarını cevaplayan özellikleri ile kaliteyi daha da yukarılara çekmeyi hedefliyor.

Doğa Sigorta, "Sağlığım DOĞA'da" portalının sunduğu hızlı, güvenilir ve kesintisiz hizmet anlayışıyla, iş ortağı acentelerinin rekabet gücünü artırmayı ve operasyonel süreçlerini optimize etmeyi de planlıyor.

Sağlığım Doğa'da ile teklif alma süreçlerinden poliçe düzenlemeye, sistem özelliklerinden pratik ipuçlarına kadar ihtiyaç duyulacak her şeye tek ekranda birden fazla plan ve fiyat seçenekleri ile ulaşılmakta.

'PROJE VE YATIRIMLARIMIZ DEVAM EDECEK'



Coşkun Gölpınar

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Sağlığım DOĞA'da" portalındaki yenileme ile başlayan çalışmaların süreceğini, portal süreçlerinin iyileştirilmesi ve zamana ayak uyduracak hıza kavuşması için diğer tüm ürünlerde de yenilemelerin yapılacağını iletti. Teknoloji ve dijitalleşmeye verdikleri önem ile Doğa Sigorta'nın 2025 yılında bu yönde proje ve yatırımların süreceğini bildirdi.

Doğa Sigorta Sigortalı Sadakat Programı ile sadık sigortalılarına ayrıcalıklar sunuyor

Doğa Sigorta, bir süredir üzerinde titizlikle çalıştığı, müşterilerinin ihtiyaç ve beğenilerine göre planlanan özel bir program olan Doğa Sigorta Sigortalı Sadakat Programı ile sadık sigortalılarına ayrıcalıklar sunuyor.

Doğa Sigorta müşteri memnuniyetine verdiği önem ve öncelikle 2025 yılına sigortalıları için avantajlı bir Sadakat Programı ile başladı.

Doğa Sigorta Sigortalı Sadakat Programı ayrıcalıkları, Doğa Sigorta'nın bir süredir üzerinde titizlikle çalıştığı, poliçe sahiplerinin ihtiyaç ve beğenilerine göre planlanan özel bir program.

Doğa Sigorta'nın tamamlayıcı sağlık, konut, ferdi kaza, KOBİ ve kasko ürünlerinde en az 3 kez yenileme yapan müşterileri bu programdaki ayrıcalıklardan faydalanmaya hak kazanırken, Doğa Sigorta Acenteleri de bu imkanlardan faydalanabiliyor.

Doğa Sigorta bu program özelinde kendisinden vazgeçmeyen müşterileri için seçkin markalar ile çok özel indirim anlaşmaları gerçekleştirdi. Giyimden elektroniğe, seyahatten restoranlara, hobiden kozmetiğe geniş marka seçkisi ile farklı indirim olanakları içeren program; hayatının, sevdiklerinin ve elindeki maddi kıymetlerin değerini bilen Doğa Sigortalılara adeta bir teşekkür niteliğinde.

Bu imkanları kullanma hakkı olan sigortalılar ve acenteler, kampanyalar hakkında gerekli bilgi ve yönlendirmelere www.dogasigorta.com üzerinden ulaşabilirken, aldıkları indirim kodları veya hediye çeklerini fırsatın geçerli olduğu markalarda kullanabilecekler.

Müşteri memnuniyeti alanında yıllardır ödüllere layık görülen Doğa Sigorta, bu yıl da en büyük yatırım ve projelerini müşteri ve acenteleri için kolaylık ve fayda sağlamak amacıyla planlıyor.

Sayısı 2 bine ulaşan acentesi ve yüz binlerce sigortalısı ile Doğa Sigorta, Doğa Sigortalı olmanın farkını yaşatıyor.



Bedeninizi de zihninizi de rahat ettiren sigorta...

Baştan Aşağı Tamamlayan Sağlık Sigortası!

Ray Sigorta'dan alacağınız Baştan Aşağı Tamamlayan Sağlık Sigortası ile artık hem fiziksel sağlığınız hem de ruhsal sağlığınız güvence altında.



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

TARSİM 2024 Yılı Genel Değerlendirme Toplantısı gerçekleştirildi

Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Dr. Ahmet Bağcı, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut Menteş, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Osman Yıldız, SEDDK Başkan Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hande Hatunoğlu Kurtulan, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim



Kurulu Üyesi Kamil Özdemir, SEDDK Aracılar ve Özellikli Kuruluşlar Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Işıl Şekerci Konya ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü, TARSİM'in İstanbul'daki Genel Müdürlüğü'nde gerçekleştirilen 2024 yılı Genel Değerlendirme Toplantısı'nda bir araya geldi.

Tarım sigortaları hakkında geleceğe yönelik stratejik hedeflerin paylaşıldığı toplantıda Dr. Ahmet Bağcı ve Davut Menteş, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin 2024 yılı değerlendirmesi ve 2025 yılına yönelik planlanan yeni çalışmalar hakkında bilgiler aldı.

Tarım sigortalarında 2025 yılı yenilikleri üreticilerin hizmetine sunuldu

İklim değişikliğinin etkilerine bağlı olarak, şiddeti ve frekansı artan risklere karşı üreticileri korumak için kendini sürekli olarak yenileyen TARSİM, tarım sigortalarında 2025 yılı yeniliklerini üreticilerin hizmetine sundu.
Bu kapsamda Devlet Destekli Tarım Sigortaları'nda 2025 yılı itibarıyla uygulamaya alınan yeniliklerden bazı öne çıkanlar şu şekilde oldu:

• Bitkisel Ürün Sigortası'nda, Tarım ve Orman Bakanlığı'nın hayata geçirdiği tarımsal üretim planlaması kapsamında olan ürün ve lokasyonlarda poliçe primi üzerinden %10 oranında Tarımsal Üretim Planlaması İndirimi uygulamaya alındı.

• Tarım ve Orman Bakanlığı'nın hayata geçirdiği tarımsal üretim planlaması kapsamında olan süt havzası ve besi havzası illerinde yetiştirilen büyükbaş hayvanlarda, poliçe primi üzerinden %10 oranında Tarımsal Üretim Planlaması İndirimi uygulamaya alındı.

• Sözleşmeli olarak tarımsal üretim yapan gerçek veya tüzel kişilere ait ürünlerin sigorta edilmesi halinde, poliçe primi üzerinden %5 olarak belirlenmiş olan Sözleşmeli Üretim İndirimi; Bitkisel Ürün Sigortası branşında %15'e ve Hayvan Hayat Sigortası branşlarında ise %10'a çıkarıldı.

• Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından, su kısıtının belirlendiği bölgelerde, Bakanlıkça belirlenen kriterlere uygun üretim yapan üreticilere poliçe primi üzerinden %10 Su Kısıtı Desteği İndirimi uygulamaya alındı.

• Yağlık ayçiçeği ürünü, yeni yıldan itibaren Köy Bazlı Verim Sigortası ile TARSİM güvencesi altına alındı.

• Köy Bazlı Verim Sigortası'nda, Devlet Prim Desteği oranı %60'tan %70'e çıkarıldı.



• Gelir Koruma Sigortası'nda, mevcut durumda kapsamda olan "buğday" ürününe ilave olarak, "arpa" ürünü de teminat kapsamına alındı.

• Sera Sigortası'nda da yeni uygulamalar üreticilerin hizmetine sunuldu. Risk kategorisine göre; fırtına ve hortum teminatı alamayan seralar için, isteğe bağlı olarak "fırtına ve hortum" riskleri ek prim karşılığında sunulmaya başlandı.

• Büyükbaş Hayvan Hayat Sigortasında; 20 ay ve üzeri dişi süt sığırlarının sigortalandığı yeni bir tarife olan Dar Kapsamlı -2'de "Yavru Atma" riski teminat kapsamına alındı ve Devlet prim desteği %50'den %60'a çıkarıldı.

• Birinci derece Tarımsal Örgüt Belgesi almaya hak kazanmış tarımsal amaçlı birlik ve kooperatiflere üye üreticiler için %5 oranında üyelik indirimi yapıldı.

• Bitkisel Ürün Sigortası'nda, geyik zararı riski teminat kapsamına alındı.

• Bitkisel Ürün Sigortası'nda, mantar ürünü teminat kapsamına alındı.

• İpek Böceği Sigortası teminat kapsamına alındı.

TARSİM 'Yakınsama Girişimi Türkiye Ulusal Başlangıç Çalıştayı'na katıldı

Tarım ve Orman Bakanlığı, Birleşmiş Milletler Gıda Sistemleri Koordinasyon Merkezi ve Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO) iş birliğinde, İstanbul'da "Yakınsama Girişimi Türkiye Ulusal Başlangıç Çalıştayı" gerçekleştirildi.
Çalıştay'a; Tarım ve Orman Bakanlığı Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Genel Müdürü Ferhat Çolak, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Kilci, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü, Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO) Türkiye Temsilci Yardımcısı Dr. Ayşegül Selışık ile ulusal ve uluslararası kuruluşların temsilcileri ve akademisyenler katılım sağladı.
Çalıştay'ın ilk gününde, "Sürdürülebilir Tarım İçin Sigorta" başlıklı sunum gerçekleştiren Genel Müdür Bekir Engürülü katılımcılara, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi ve uygulamaları ile Sistem'in ülkemizde yaygınlaştırılmasına yönelik yapılan çalışmalar hakkında bilgilendirmelerde bulundu ve sigortanın tarımın sürdürülebilirliği için çok önemli bir mekanizma olduğunu vurguladı.





TARSİM'den Mersin'deki paydaş kurumlara ziyaret

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'de paydaş kurum ziyaretleri gerçekleştirdi.
TARSİM Heyeti, Mersin İl Tarım ve Orman Müdürü Erdem Karadağ, Tarım Kredi Kooperatifleri Mersin Bölge Müdürü Seyithan Kartbaba ve Mersin Akdeniz Ziraat Odası Başkanı Musa Yılmaz'ı ziyaret ederek, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'ne ilişkin beklentilerin tespit edilmesi ve sigortanın yaygınlaştırılarak, penetrasyon oranının artırılması yönünde yapılabilecek çalışmalar hakkında karşılıklı bilgi alışverişinde bulundu.

Sigortacılıkta yapay zekâ: Geleceği şekillendiren güç



Sigortacılıkta yapay zekânın, yalnızca bir teknoloji değil, aynı zamanda sektörü baştan sona değiştirecek stratejik bir araç olduğunu belirten Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, "Koru Sigorta olarak, teknolojiyi yenilikçi bir vizyonla kucaklıyor ve geleceğin sigortacılığını bugünden inşa etmek için çalışıyoruz" dedi.

Sigorta sektöründe yapay zekâ etkisi hakkında açıklamalarda bulunan Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, "Teknolojideki değişim o kadar hızlı ilerliyor ki, artık kendini de aşarak her şeyi şekillendirme ve değiştirme gücüne dönüştü. Her şey değişim halindeyken sigorta sektörünün de bu dönüşümden payını alacak olmasını düşünmemek olmaz. Geleneksel yöntemlerin yerini yenilikçi yaklaşımlar alırken, sigortacılıkta yapay zekânın etkisi, sektörün geleceğini şekillendiren en önemli faktörlerden biri haline geliyor. Bu hızlı dönüşüm, yalnızca operasyonel süreçlerde verimliliği artırmakla kalmıyor; aynı zamanda sigortalılarımızın beklentilerini aşan çözümler sunmayı ve daha kişiselleştirilmiş hizmetler geliştirmeyi mümkün kılıyor. Sigorta sektöründe 15'inci yılına giren Koru Sigorta, teknolojinin bu değişim gücünü benimseyerek, geleceğin sigortacılığını bugünden inşa etmeye odaklanıyor" ifadelerini kullandı.

KORU SİGORTA'NIN DİJİTAL DÖNÜŞÜM YOLCULUĞU

Sigorta sektöründe 15 yıllık köklü bir geçmişe sahip olan Koru Sigorta'nın, her zaman müşteri memnuniyetini merkeze alan bir yaklaşım sergilediğini belirten Yılmaz, "Sigortalılarımızın güvenini ön planda tutan, hızlı ve erişilebilir hizmetler sunmayı ilke edinmiş bir şirket olarak, teknolojiyi işimizin her alanına entegre ediyoruz. Teknolojiyi hizmetlerinin ayrılmaz bir parçası haline getiren şirketimiz, dijitalleşme ve yapay zekâ yatırımları ile sektörde fark yaratmaya devam ediyor. Yapay zekâ teknolojilerinin gücünü arkamıza alarak, sigortalılarımıza sadece poliçe hizmeti sunmuyor; onların hayatlarına değer katmayı hedefliyoruz. Yapay zekânın getirdiği veri analitiği, risk değerlendirme ve hasar yönetimi gibi alanlardaki devrimsel yeniliklerle süreçlerimizi daha hızlı, şeffaf ve etkili hale getiriyoruz. Yapay zeka teknolojisi, bu yolculuğumuzda hem bir rehber hem de güçlü bir destek aracı olacaktır" ifadelerine yer verdi.

'YAPAY ZEKÂ İLE TEKNOLOJİ VE İNSANI BİRLEŞTİRECEĞİZ'

Yapay zekâ teknolojilerinin sunduğu imkânların, sigorta sektöründe büyük bir dönüşüm yarattığını vurgulayan Yılmaz, "Ancak bu dönüşümün merkezinde hâlâ 'insan' yer alıyor. Koru Sigorta olarak, teknolojiyi sigortalılarımızın hayatını kolaylaştıran bir araç olarak görüyoruz. Amacımız, sigortalılarımızın beklentilerini en üst düzeyde karşılayan, onların yaşamlarına değer katan çözümler sunmaktır. Teknoloji bizim için bir amaç değil, insanlara fayda sağlayan bir araçtır. Dijitalleşme yolculuğumuzda, 'insan dokunuşunu' kaybetmeden teknolojiyi işlerimize entegre ediyoruz" şeklinde konuştu.

'ETİK VE AHLAKİ DEĞERLERE ÖNCELİK VERECEĞİZ'

Teknolojinin gücünün büyük sorumlulukları da beraberinde getirdiğini vurgulayan Yılmaz, "Koru Sigorta olarak yapay zekâ teknolojilerinde şeffaflık, adalet ve insan onuruna saygı ilkelerini her zaman önceliklendiriyoruz. Teknolojinin sağladığı gücü sorumluluk bilinciyle kullanarak sigortalılarımızın haklarını ve mahremiyetini korumayı temel değerlerimizden biri haline getiriyoruz. Teknolojiyi sorumlu bir şekilde kullanarak, sigortalılarımızın haklarını her zaman en üst düzeyde korumayı taahhüt ediyoruz" şeklinde konuştu.

GELECEĞE YÖNELİK STRATEJİLERİMİZ

Sigortacılıkta yapay zekânın yalnızca bugünü değil, geleceği de şekillendiren stratejik bir araç olduğunu ifade eden Yılmaz, Koru Sigorta'nın, bu farkındalıkla hareket ederek sektörde yenilikçi vizyonuyla ilerlemeye devam edeceğini belirtti.

Yılmaz, bu doğrultuda hedeflerini şöyle sıraladı:

"• Kişiselleştirilmiş hizmetler ile müşteri memnuniyetini artırmak,
• Verimlilik odaklı teknolojiler ile süreçleri daha hızlı ve şeffaf hale getirmek,
• Etik değerlere bağlı kalarak, güvene dayalı bir hizmet anlayışını güçlendirmektir."

Sigortacılıkta yapay zekânın, yalnızca bir teknoloji değil, aynı zamanda sektörü baştan sona değiştirecek stratejik bir araç olduğunun altını çizen Yılmaz, sözlerini şöyle noktaladı: "Koru Sigorta olarak, teknolojiyi yenilikçi bir vizyonla kucaklıyor ve geleceğin sigortacılığını bugünden inşa etmek için çalışıyoruz. Hedefimiz, sektörde fark yaratmaya devam ederken, sigortalılarımızın güvenine layık olmak ve onlara hayatlarını kolaylaştıran çözümler sunmaktır."





Gaziantep'in Nurdağı ilçesinde, Quick Sigorta tarafından yaptırılacak olan Quick Sigorta Mahmut Erdemoğlu Tarım Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ve Quick Sigorta Mine Erdemoğlu Öğrenci Yurdu için protokol töreni düzenlendi.



Quick Sigorta'dan eğitime ve tarıma iki önemli destek projesi

Gaziantep'in Nurdağı ilçesinde, Quick Sigorta tarafından yaptırılacak olan Quick Sigorta Mahmut Erdemoğlu Tarım Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ve Quick Sigorta Mine Erdemoğlu Öğrenci Yurdu için protokol töreni düzenlendi.
15 Ocak 2025'te Gaziantep'in Nurdağı ilçesinde Gaziantep Valiliği'nin fuaye salonunda gerçekleştirilen protokol töreniyle, Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mine Erdemoğlu tarafından yapılacak 16 derslikli Tarım Meslek Lisesi ve 100 kişilik öğrenci yurdu projelerinin detayları kamuoyuyla paylaşıldı.
Törene Gaziantep Valisi Kemal Çeber, Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, Maher Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mine Erdemoğlu, Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, Maher Holding Yönetim Kurulu Üyeleri Gökay Erdemoğlu ve Türkay Erdemoğlu, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, İl Milli Eğitim Müdürü Dr. Erdal Kılınç, İl Tarım ve Orman Müdürü Mehmet Karayılan ile protokol üyeleri katıldı.
Protokol töreninde konuşan Mahmut Erdemoğlu, depremin ardından bölgedeki gençlerin eğitimine ve tarım sektörüne katkıda bulunacak bir meslek lisesi yapma kararı aldığını söyleyip şunları ekledi: "Tarım ihtisas meslek liseleri, tarım ve hayvancılığın yoğun olduğu bölgelerde, gençlerimize iş kaygısı olmadan bir gelecek sunma anlamında büyük önem taşıyor. Ayrıca çevre ilçelerden gelen öğrencilerimizin barınma ihtiyacını karşılayacak olan yurt binasıyla bu projeyi daha kapsamlı hale getirdik. Rabbimin bize sunduğu imkanlar çerçevesinde bu tür eserlerin sayısını artırmayı hedefliyoruz. Bugün burada imzalanan protokollerle hem bölgemiz hem de ülkemiz adına önemli bir adım atmış olmanın mutluluğunu yaşıyoruz." Gaziantep Valisi Kemal Çeber, konuşmasında bu okulun bölgenin tarımına hizmet edeceğine dikkat çekerken Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin ise tarımın önemine vurgu yaptı ve bu projenin Nurdağı'nda teori ile pratiği birleştirerek büyük fark yaratacağını dile getirdi.



Soldan sağa; Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, Gaziantep Valisi Kemal Çeber, Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu protokolü imzaladılar.



PROJENİN KAPSAMI

Quick Sigorta Mahmut Erdemoğlu Tarım Meslek Lisesi'nde, tarımsal uygulama atölyeleri, sera alanları, tarım alet ve makinaları uygulama atölyeleri, büyükbaş ve küçükbaş hayvan sağlığı ve yetiştiriciliği alanları, padoklar, yemlikler, klinik uygulama laboratuvarları yer alacak. Quick Sigorta Mine Erdemoğlu Öğrenci Yurdu ise 100 öğrenciyi ağırlayacak. Proje kapsamındaki her iki bina da Gaziantep Üniversitesi'ne ait 470 dönümlük bir uygulama arazisi üzerinde konuşlanacak.

QCAR Mobilite Mardin'deki 3'üncü şubesini açtı

Maher Holding'in en dinamik iştiraklerinden QCAR Mobilite, 2025'e hızlı bir giriş yaparak 18 Ocak'ta Mardin'deki 3'üncü, Türkiye genelindeki 16'ncı şubesini açtı. Artuklu'da hizmete giren yeni şubenin sahibi ise Quick Sigorta acentesi SZR Sigorta'dan Şeyhmus Sezer oldu.



Maher Holding'in en genç şirketlerinden QCAR Mobilite, 27 Ocak 2025'te açtığı Başakşehir şubesiyle birlikte Mayıs 2023'te faaliyetlerine başladığı günden bu yana 17'nci şubesine ulaşmış oldu. Maher Holding'in finansal market ekosisteminin de en güçlü ayaklarından biri olan QCAR Mobilite, bu ay içinde Mardin'deki 3'üncü, toplamda ise 16'ncı şubesini açmıştı. 17'nci şubesinin sahibi ise Quick Sigorta acentesi 360 Sigorta'nın sahibi Kurtuluş Sayla oldu. Yeni şube, QCAR Mobilite'nin sektördeki etkinliğini daha da artırırken, Başakşehir sakinlerine özel hizmetler sunacak.

Şubenin açılışına Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, QCAR Genel Müdürü Barış Sezen, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, Mardin Ticaret Odası Başkanı Hatip Çelik'in yanı sıra çok sayıda acente ve basın mensubu da katıldı.
Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, açılışta yaptığı konuşmada şunları söyledi: "QCAR Mobilite, Maher Holding'in finansal market ekosistemindeki yenilikçi rolüyle sektöre önemli katkılar sunuyor. Sigorta acentelerimizin bu ekosistemdeki aktif rolü, QCAR'ın büyüyen yapısına önemli bir destek sağlıyor. Mardin'de açılan yeni şubemizle birlikte, bölge halkıyla olan bağımızı daha da güçlendirmekten mutluluk duyuyoruz. Bu adım, Türkiye genelindeki büyüyen varlığımızın ve müşteri odaklı yaklaşımımızın bir kanıtı niteliğinde."
QCAR Mobilite olarak 2025'e iddialı bir giriş yaptıklarını belirten QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen ise sözlerine şöyle devam etti: "Hedefimiz, yenilikçi hizmet anlayışımızı daha geniş bir coğrafyaya yayarak Türkiye'nin her köşesine ulaştırmak. Araç kiralamanın ötesine geçerek, müşterilerimize hem bireysel hem de kurumsal seviyede yenilikçi çözümler sunuyoruz. Her yeni şube, bu yolculuğumuzun önemli bir kilometre taşıdır."
QCAR Mobilite'nin Mardin'de 3'üncü şubesi olan SZR Sigorta sahibi Şeyhmus Sezer ise Mardin'in turizm açısından araç kiralama potansiyeline dikkat çekerken bu ihtiyacı karşılamak için Mardin'de 20'den fazla araç ve personel ile hizmet vereceklerini, QCAR Mobilite'nin şehre çok yakıştığını belirtti.







Ahmet Yaşar: "QCAR Mobilite, İstanbul Kayaşehir, Konya, İskenderun, Adapazarı ve İstanbul Havalimanı'nda yeni açılışlarla büyümeye devam edecek."

YIL SONUNA KADAR HEDEF 100 ŞUBE

Geçtiğimiz Aralık ayında Mardin'in Midyat ve Kızıltepe ilçelerinde açılan yeni şubelerin ardından hizmete giren Artuklu şubesi, 2025'in ilk şubesi oldu. QCAR'ın Mardin'deki bir sonraki durağı ise Prof. Dr. Aziz Sancar Havalimanı olacak. QCAR Mobilite, büyümeye odaklandığı bu yılda Konya ve İstanbul'da da yeni şubeler açmaya hazırlanıyor. Yeni şubelerle birlikte, QCAR Mobilite'nin hedefi Türkiye genelindeki hizmet noktalarının sayısını yılı sonuna kadar 100'e ulaştırmak.

Türkiye genelindeki hızlı büyümesini sürdüren QCar Mobilite, Mardin'in Midyat, Kızıltepe ve Artuklu ilçelerinde geniş bir katılımla 3 yeni şube açılışı gerçekleştirdi.

“2025 sigortacılığın dönüşüm yılı olacak”

Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, sigorta sektörü açısından 2025 yılı öngörülerini paylaştı. Yaşar, 2025 yılının Türk sigorta sektörü için dönüşüm yılı olacağını vurguladı.



Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, 2025 yılının Türk sigorta sektörü için dönüşüm yılı olacağını, sektörün yeni yılda teknik kârlılığa daha fazla odaklanacağını söyledi. Ahmet Yaşar, sigorta sektörü açısından 2025 yılı öngörülerini paylaştı. “2025 yılı, Türk sigorta sektörü için dönüşüm yılı olmaya aday” diyen Yaşar, sektörün, doğal afetlere hazırlık, dijitalleşme ve ürün çeşitliliği gibi alanlarda ilerleme kaydederken; ekonomik değişimler karşısında dengeyi sağlamak zorunda kalacağını vurguladı.

Asgari ücretteki artışın, özellikle trafik branşı, sağlık ve işveren sorumluluk sigortalarında maliyet artışlarına yol açabileceğine de değinen Yaşar, bu durumun sigorta primlerinin yeniden düzenlenmesini gerektireceğini ve hem sigortalılar hem de sigorta şirketleri açısından maliyet yönetiminin önemli hale geleceğini kaydetti.

Ahmet Yaşar, Merkez Bankası’nın faiz indirim politikasına girmesinin ise sektör için karmaşık etkiler yaratabileceğini söyleyerek, “Düşük faiz ortamı, mali gelirlerin azalmasına neden olacak, bu da sektörü teknik kârlılığa yani esas faaliyet kârlılığına daha fazla odaklanmaya itecektir. Bununla birlikte faiz oranlarının düşmesiyle gelen ekonomik büyüme, sigortacıların iş hacmini artırabilir ve yeni pazarlar yaratabilir. Sigorta şirketleri, bu ortamda talep artışını karşılayacak ürün ve hizmetlerle büyümeyi destekleyebilir, aynı zamanda dijitalleşme ve inovasyon fırsatlarını değerlendirebilir. Bu durum, sektörün uzun vadeli sürdürülebilirliğini ve kârlılığını olumlu yönde etkiler” dedi.

Sigortacılıkta sürdürülebilirliği tehdit eden unsurların ortadan kaldırılması için regülasyonlar ve sektör iş birliğinin sorunun çözümünde kritik bir role sahip olduğunu belirten Yaşar, “Uzun vadede, daha öngörülebilir bir hasar yönetim modeli, standartlaştırılmış hesaplama kriterleri oluşturulması gereklidir ve teknoloji kullanımı, kamunun sahip çıktığı mevzuat düzenlemeleri ile alternatif uyuşmazlık çözümleri ve evrensel tahkim mekanizmaları gibi önlemler, maliyetlerin kontrol altına alınmasına yardımcı olabilir” dedi.

'SEKTÖRÜN 10 YILLIK YOL HARİTASI DA ÖNEMLİ'

TSB olarak 2025-2030 yıllarını kapsayan strateji planı hazırlığı yaptıklarını hatırlatan Yaşar, “Bu plan, yalnızca TSB’nin değil, Türk sigorta sektörünün de önümüzdeki 5 yıllık yol haritası olarak değerlendirilebilir. Stratejinin temelinde, sigortalılık oranlarının artırılması, depreme karşı hazırlık, sürdürülebilirlik ve eğitim gibi öncelikli konular yer alıyor. Bu alanlarda atılacak adımlarla, sektörün hem toplumsal fayda sağlayan hem de daha kapsayıcı bir yapıya kavuşması hedefleniyor” şeklinde konuştu.

Arama Konferansı’ndan çıkan 10 yıllık yol haritasının da önemine dikkat çeken Yaşar, sözlerini şöyle sürdürdü: “Bu kapsamda değişen demografik yapı göz önünde bulundurularak yaşlı bireyler için özel çözümler sunacak yaşlı bakım sigortası hayata geçirilecek. Aynı zamanda sigorta fiyatlaması, tüketici davranışlarının analizi ve pazarlama stratejileri gibi alanlarda yapay zekâ teknolojilerinden yararlanılacak.

Bu sayede sektör, daha verimli ve hedefe yönelik çözümler üretebilecek. Gelecekte sigorta hizmetleri, beş farklı jenerasyona hitap edecek şekilde çeşitlendirilecek. Sigortalıların kendi risklerine özel çözümler talep etmesiyle birlikte kişiselleştirilmiş ürünler daha fazla ön plana çıkacak. Sağlık sigortası tarafında ise uzun süreli ürünler geliştirilirken, kronik hastalıklara yönelik özel sigorta seçenekleri sunulacak. Sağlık hizmetlerinde erken teşhis ve müdahale süreçleri desteklenerek bireylerin yaşam kalitesinin artırılması hedeflenecek. Ek olarak, sosyal güvenlik sistemine destek olacak şekilde Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ne geçiş yapılacak. Devlet katkısıyla teşvik edilen Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yaygınlaştırılarak, kamunun sağlık yükünün hafifletilmesi planlanıyor. Zorunlu sigortalarda sigortalılık oranlarının artırılması, sektörün öncelikli hedeflerinden biri olacak. Ayrıca, iklim değişikliğine karşı tarım sektörünü koruma amaçlı sigorta ürünleri daha etkin hale getirilecek.”



Quick Art Space, Desen Halıçınarlı’nın 4’üncü solo sergisine ev sahipliği yapıyor

Desen Halıçınarlı’nın “Palas Pandıras” başlıklı solo sergisi Nergis Abıyeva küratörlüğünde 10 Ocak - 1 Nisan 2025 tarihleri arasında Quick Art Space’te gerçekleşiyor. Sanatçının 2012- 2024 yılları arasında ürettiği resim, gravür, üç boyutlu nesne ve enstalasyon gibi farklı türlerde yapıtları arasından yapılan seçki, İstanbul’un kent dokusuna ve bellek mekânlarına odaklanıyor. 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. İstanbul’un ve İstanbul’da yaşayanların aceleciliğini, pürtelaş hallerini ifade eden başlık, Halıçınarlı’nın sürece yayılan ve katmanlı üretimiyle zıtlık oluşturuyor.



Soldan sağa; Maher Holding CEO’su Levent Uluçeçen, Küratör Nergis Abıyeva, Sanatçı Desen Halıçınarlı, Maher Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mine Erdemoğlu.

Otomotivde 2024: 0 km’de hormonlu 2. elde dalgalı ama istikrarlı rekorlar yılı



Quick Finans’in SmartIQ iş birliğiyle yayınladığı 2. El Oto Raporu’nun 2024 yılının genel değerlendirmesine ait verilerinin yer aldığı yılın son sayısında, sektöre dair önemli trendler paylaşıldı.

2024 yılı otomotiv pazarı, getirilen yeni kurallar, regülatif kararlar ve buna bağlı olarak 0 km’deki agresif kampanyalar nedeniyle hareketli bir yılı geride bırakırken, satış adetleri açısından 2023 yılı zirvesini az bir fark ile aşarak yeni bir rekorla kapandı. 0 km otomobil ve hafif ticari pazarında 2024 yılında toplam 1 milyon 238 bin 509 adet araç satışı gerçekleşirken 2023 yılına göre artış oranı %0,5 oldu. 2. el oto pazarında ise, TÜİK tarafından yayınlanan verilere göre noterlerden yapılan devir adedi ilk defa 7 milyonu aştı.

Sektör yıla Kızıldeniz’in kapanması nedeniyle tedarik ve arz sorunları ile başladı. Buna karşın, araç bulunamama endişeleri 2. elde talebin artmasına ve araç fiyatlarını yükselmesine neden oldu. Ancak sonrasında, 0 km otodaki ÖTV muafiyeti ve Genel Güvenlik Paketi regülasyonuna bağlı agresif kampanyalar 2. el oto satışlarını olumsuz yönde etkiledi.

Özellikle yaz aylarında, geçmiş dönemde fiyatlar üzerinde oluşan köpüğün kalkmasına karşın, 0 km araç kampanyaları ve bulunabilirliğin artmasıyla birlikte, 0 km araç ile 2. el oto fiyatları arasındaki makasın tekrar daralmasının da etkisiyle, 2. el oto satışları beklentileri karşılayamadı. Yılın kalan bölümünde ise, 0 km otoda agresif kampanyaların yavaşlaması ile birlikte, yıl sonuna doğru faizde indirim beklentisine rağmen, 2. el otoda dalgalı ama istikrarlı bir artış trendindeki satışlar dengeye ulaştı.

Sigorta dünyasında dijital dönüşümün başarı hikâyesi: SFS InsureE Health+

SFS olarak sektöre sadece yenilik getirmekle kalmadıklarını, aynı zamanda yeni standartlar belirlediklerini belirten SFS Grup Müdürü Engin Fikir, "SFS InsureE Health+ ürünümüz, sigorta sektörünün dijitalleşme ihtiyacına doğru bir cevap olurken, aynı zamanda yeni iş birlikleri ve başarı hikâyelerine kapı aralamaktadır" dedi.

2024 yılı sonu verilerine göre, hayat dışı sigorta prim üretiminin 740 milyar liraya ulaştığını; bunun %18,5'lik bir payını 136 milyar lira ile sağlık sigortalarının oluşturduğunu belirten SFS Grup Müdürü Engin Fikir, "Sigorta yaptıran kişi sayısı 15 milyona yaklaşırken, dijitalleşme ve teknoloji odaklı çözümler, sektörün geleceği için vazgeçilmez bir unsur haline gelmiştir. SFS, toplam sağlık prim üretimi 9 milyar liralık bir pazar payına ulaşmış ve sektörde %6,5'lik bir pay elde etmiştir. Özellikle "SFS InsureE Health+" gibi yenilikçi ürünler, bu büyümeye önemli katkı sağlamıştır. SFS olarak, uzun yıllara dayanan bilgi birikimimizi ve teknoloji altyapımızı zengin bir dijital sigortacılık ekosistemi inşa etmek için kullanıyoruz. Sektör, akademik dünya, ve fintech ekosistemi ile önemli iş birliklerini her geçen gün artırarak genişletmekteyiz" ifadelerine yer verdi.

EMAA SİGORTA İLE YENİ BİR DÖNEM

EMAA Sigorta ile gerçekleştirdikleri entegrasyon projesi hakkında konuşan Fikir, "EMAA Sigorta ile yeni bir pencere daha açmanın gururunu yaşıyoruz. EMAA Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz başarılı entegrasyon projesi, sigortacılık süreçlerinde dijitalleşmenin gücünü bir kez daha ortaya çıkarmıştır. Hasar süreçleri de dijitalleştirilerek operasyonel verimlilik artmış ve müşteri memnuniyeti bir üst seviyeye taşınmıştır. SFS InsureE Health+ ile web tabanlı, yönetimi kolay ve hızlı entegrasyon yapısı ile sigorta şirketlerinin üretim süreçlerini, hasar takibini, tahsilat ve tazminat işlemlerini tek bir ekrandan yönetebilmelerini sağlıyoruz. Ürünün 7/24 erişilebilen platformunun, sektördeki tüm kullanıcılar için pratik ve kolay bir kullanıcı deneyimi sağlayacağını düşünüyoruz. Kullanıcı dostu ara yüzü, modüler yapısı, sağladığımız yapay zekâ destekli dijitalleşmiş sağlık sigortacılığı hizmetleri ve hızlı entegrasyon özellikleri platformun öne çıkan özellikleridir. Sigorta şirketi, acenteler, brokerlar ve sağlık sigortası alanında hizmet sağlayan tüm kurumların operasyonel verimliliğinin artırılması amaçlanmıştır. EMAA Sigorta ile gerçekleştirilen başarılı entegrasyon projesi, dijital dönüşümün sektördeki önemini bir kez daha gözler önüne sermiştir. Bu başarı hikayesi, sigorta şirketlerinin operasyonel etkinliğini arttırırken, müşteri memnuniyetini de yeni bir seviyeye taşımıştır" dedi.

DİJİTALLEŞMENİN GÜCÜ

Fikir, bu yeni yapı sayesinde elde edilen başlıca kazanımları şu şekilde sıraladı:
"✔ Sağlık sigortası tazminat süreçleri, modern ve hızlı yazılım çözümleriyle uçtan uca optimize edildi.
✔ Sigorta şirketlerine göre özelleştirilebilen .NET tabanlı modüler yapılar başarıyla uygulandı.
✔ EMAA Sigorta, SFS InsureE Health+ ile hem bireysel hem de aile için özel olarak tasarlanmış Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) paketleri ve üretim, hasar, web servis entegrasyonları yapıldı.
✔ Yakın zamanda Özel Sağlık Sigortası (ÖSS) ve "grup üretim" yapısı devreye alınmış olacaktır. On binlerce sigortalısı olan gruplar için kullanıcılar kendi iç süreçlerini yönetiyor olacaktır.
✔ İlaç provizyonları yakın zamanda online verilebilir olacaktır.
✔ SFS InsureE Health+ ile bir aile için özel olarak tasarlanmış Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) paketleri kolayca müşterilerin beğenisine sunulmuştur.
✔ Sağlık tazminat sürecinin online olarak TPA entegrasyonun durması veya olağanüstü durumlarda hastanelerle manuel olarak yürütülebilmesi seçeneği sunulmuştur. Bu yeni kurgu ile sağlık sektörüne tazminat süreçlerinde hız ve esneklik sağlandı."

GELECEĞE DOĞRU YENİ ADIMLAR

"SFS olarak, sektöre sadece yenilik getirmekle kalmıyor, aynı zamanda yeni standartlar belirliyoruz" diyen Fikir, sözlerine şöyle devam etti: "SFS InsureE Health+ ürünümüz, sigorta sektörünün dijitalleşme ihtiyacına doğru bir cevap olurken, aynı zamanda yeni iş birlikleri ve başarı hikâyelerine kapı aralamaktadır.
Ürünümüz, sağlık sigortacılığının ağırlıklı olarak acente (%57) ve broker (%27) kanalıyla yürütüldüğü mevcut pazarda, bu üretim kanallarının taleplerine ve ihtiyaçlarına göre tasarlanmıştır. Özellikle acenteler için geliştirdiğimiz hızlı teklif ekranları sayesinde, poliçe satış süreçlerini uçtan uca yönetebilme imkânı tanımaktayız. Sahada önemli üretim payı olan acente/broker kanalı ihtiyaçlarına göre şekillendirilmiş daha birçok kullanım kolaylığı sağlayan özellik sunmaktayız. SFS InsureE Health+ ile kurumlar, bir aile için özel olarak tasarlanmış Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) paketlerini kolayca müşterilerinin beğenisine pazara sunabiliyor. Sistemde elementer sigortacılık faaliyetlerine devam ederken, sağlık hasar süreçlerindeki operasyonel faaliyetlerin de sigorta şirketlerinin bünyesinde devam ettirilmesine yönelik çalışma yapılabilmesi de mümkün olabilmektedir. Bağımsız provizyon sürecinin manuel olarak yürütülmesi, online sistemin yedeklenmesi, olağanüstü hal durumlarında provizyon sisteminin offline olarak çalışması gibi konuların şirketler için güçlü bir özellik olacağını düşünüyoruz. Globalde de yükselen trend olan parametrik sigortacılık çalışmalarının güzel bir örneği olan sektör ve müşteri beklentilerini harmanlayıp oluşturduğumuz uygulamamız, Türkiye'de sağlık sektöründeki sigorta şirketlerine rekabet üstünlüğü kazandıracaktır. Şirketlere özel know-how ve iş süreçlerinin terzi usulü uyarlanması noktasında ve kullanıcı ara yüzlerinin alt katmandan bağımsız birebir firmanın istediği özelliklerle kişiselleştirilebilmesi mümkün olmaktadır. Esnek yapı ürünün ticari yönünü de artıracaktır. Parametrik sigortacılık yapısı da özelikle kişiselleştirilmiş prim





fiyatlandırması gibi süreçler için önemli bir altyapı omurgası oluşturmaktadır. Açık sigortacılık kavramı tüm dünyada olduğu gibi SFS'nin stratejik yatırım ürünlerinde de önemli yer tutmaktadır. SFS'nin dinamik kural motoru, parametrik tanımlanabilen iş süreçleri, kullanıcıların iş akışlarını ve yetki yönetimlerini kolayca yapılandırmalarına olanak sağlamaktadır. Bu yapı ile sigorta şirketleri, pazara daha hızlı giriş yapabilmekte, rekabetçi ve talebe uygun yeni ürünleri doğru konumlandırma yöntemleriyle geniş kitlelere sunabilmektedir. Ülkemizdeki ve dünyadaki sektör trendlerine, regülasyonlara ve kullanıcı beklentilerine hızlıca adapte olabilme yeteneğine sahip olmaktadır. İhtiyaçlar doğrultusunda olabildiğince fazla sağlık branşını destekleyen kompozit ürün yapısı ile sigorta sektörünün bütün paydaşlarına yönelik bütünleşik stratejiler sunmaya devam edecektir. İş süreçlerindeki sürtünme noktaları minimize edilerek, müşterilerimizin rakiplerine göre rekabet avantajı kazanmaları sağlanacaktır.
Özellikle yazılım üreten teknoloji şirketlerinde yazılımın kullanıcıya ulaşma süresinin de giderek daha fazla önem kazandığı ortamda, ürün/hizmetlerimizi kullanıcıya ulaştırdıktan sonra ise değişim yönetimini etkin yapmaya çalışarak tüm paydaşlarımıza katma değer üretmeyi ön planda tutuyoruz. Bu süreçleri başarıyla yürütebilen şirketlerin ve yazılım ürünlerinin pazarda önemli rekabet avantajı sağladığını görüyoruz.SFS olarak, gelecekte de bu teknolojileri kullanarak sektördeki liderliğimizi sürdürmeyi hedefliyoruz.
Yasal düzenleme veya pazar dinamikleri gereği müşterisine ilk ulaşan olmak için zamanla yarışan sigorta şirketlerinin çözüm ortağı SFS, sigorta sektörünün ihtiyaçlarına uygun teknolojik çözümleri ilk sağlayan şirket olmaya devam edecektir."



Uçaklar neden kaza yapıyor?

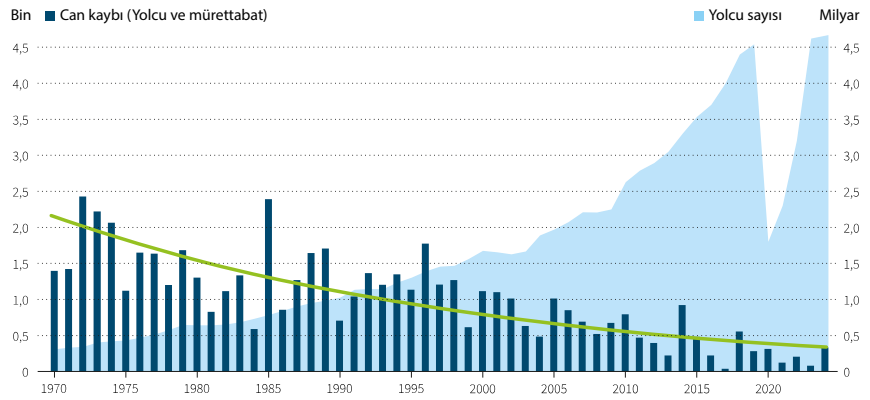
Sivil havacılık sektörü geçtiğimiz yıl yaşanan kazalarla çok kez gündeme geldi. Ortalamaların üstünde seyreden kazalar çok sayıda can kaybına neden oldu. Uçak kazaları pilot hatası, teknik arızalar, hava şartları, uçuş kontrol sistemlerindeki eksiklikler, hava trafik kontrolündeki yanlış iletişim veya yanlış kule talimatları gibi birçok sebepten meydana gelebiliyor.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

Geçtiğimiz yıl sivil havacılık sektöründe meydana gelen kazalar ortalamaların üstünde seyretti. Özellikle sivil havacılıkta güvenlik konusu kafalarda soru işaretleri yarattı. Peki, uçak kazalarının sıklığının artmasının sebepleri neydi? Bu soruyu yanıtlamadan önce 2024 uçak kazası istatistiklerine bir bakalım.

Alman Hava Taşımacılığı Birliği'nin (BDL) ön verilerine göre 2024 yılında gerçekleşen 17 sivil havacılık kazasında 334 kişi hayatını kaybetti. Bu sayı 2023 yılında yaşanan 80 uçak kazasını 4'e katlıyor. Ancak BDL, uzun vadeli trendde ölüm sayıları azalırken yolcu sayısının arttığına dikkat çekiyor. 70'lerde bir uçak kazasında ölme ihtimalinin 264 binde 1 iken geçen yıl 13 milyonda 1 olduğunu söyleyen BDL, geçtiğimiz yıl uçmanın 70'lerde uçmaktan 53 kat daha güvenli olduğunu vurguluyor.

Sivil havacılık can kaybı ve küresel yolcu sayısı gelişimi



2024'ÜN EN BÜYÜK UÇAK KAZALARI

2024 yılının en büyük sivil havacılık kazaları Güney Kore, Brezilya, Azerbaycan, Nepal, Tayland, Kanada, Japonya ve Singapur'da gerçekleşti. Şimdi yaşanan kazalara yakından bakalım:

GÜNEY KORE:

29 Aralık 2024'te Tayland, Bangkok'tan havalanan Jeju Air'e ait 7C2216 sefer sayılı yolcu uçağı, Güney Kore'nin başkenti Seul'deki Muan Havalimanı'nda iniş takımları kapalı bir şekilde gövdesi üstüne indikten sonra duvara çarptı. 179 kişinin hayatını kaybettiği kazadan sadece 2 kabin görevlisi kurtuldu. Bu kaza, Güney Kore'nin en ölümcül kazası olarak kayıtlara geçti.

BREZİLYA:

11 Ağustos 2024'te Voepass'e ait iç hat uçuşunu gerçekleştiren 2283 sefer sayılı yolcu uçağı, Cascavel'den Sao Paulo'ya uçuşu gerçekleştirirken Sao Paulo eyaletinin kuzeyindeki Vinhedo şehrindeki bir yerleşim yerine düştü. Kaza sonucu 62 kişi hayatını kaybetti. Uçağa yetişemeyen 10 yolcu ise şans eseri kazadan kurtuldu.

AZERBAYCAN:

25 Aralık 2024 tarihinde Azerbaycan Hava Yolları'na ait yolcu uçağı Bakü'den Rusya'nın Grozny kentine uçuşunu gerçekleştirirken Rus hava savunma sistemi tarafından vuruldu. Uçak, acil inişe geçtiği Kazakistan'ın Aktau kentine düştü. Uçaktaki 39 kişi hayatını kaybederken 29 kişi kazadan sağ kurtuldu.

NEPAL:

Nepal'in Katmandu şehrinden Pokhara'ya doğru uçuşa geçen Saurya Havayolları'na ait uçak, kalkış sırasında pistten çıkarak düştü. 24 Temmuz 2024'te meydana gelen kazada 1'i mürettebat olmak üzere başka bir uçağı tamir etmek için Pokhara şehrine giden 17 teknisyen hayatını kaybetti. Pilot ise kokpitin gövdeden kopması sayesinde faciadan tek kurtulan kişi oldu.

TAYLAND:

Thai Flying Service Co'ya ait Cessna Caravan C208B tipi uçak (9 koltuk sayısına sahip, 980 km menziliyle 2,5 saate kadar uçuşlarda kullanılan bir Turboprob uçak), Suvarnabhumi'den Trat'a uçarken Bangkok'un 100 km güneydoğusunda düştü. 23 Ağustos'ta meydana gelen kazada 9 kişi hayatını kaybetti.

KANADA:

Rio Tinto's maden şirketi çalışanlarını taşıyan Northwestern Air uçağı, 23 Ocak'ta Fort Smith yakınlarında düştü. 4 yolcu, 2 mürettebat kazada hayatını kaybederken sadece 1 yolcu kurtuldu.

JAPONYA:

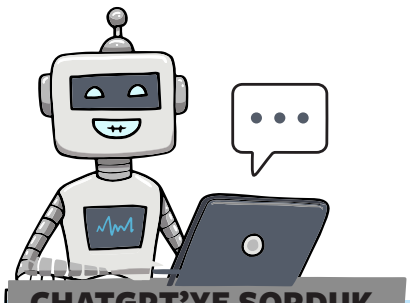
Japonya'nın başkenti Tokyo'da bulunan Haneda Havalimanı pistinde yolcu uçağı ile sahil güvenlik uçağı çarpışarak pistte alev aldılar. 2 Ocak'ta gerçekleşen kazada yolcu uçağındaki 379 yolcu ile mürettebat güvenli şekilde tahliye edilirken sahil güvenlik uçağındaki 6 kişiden 5'i hayatını kaybetti, pilot ise yaralı kurtuldu.

SİNGAPUR:

Londra-Singapur seferini yapan Singapur Havayolları'na ait Boeing 777-300ER tipi yolcu uçağı, 21 Mayıs'ta Myanmar hava sahasında şiddetli türbülansa girdi. Yolcular ve mürettebatın kabinde savrulduğu olayda 1 kişi kalp krizi nedeniyle hayatını kaybetti, 104 kişi yaralandı. Uçak, Tayland'ın başkenti Bangkok'a acil iniş yapmak zorunda kaldı.

KAZALAR NEDEN OLDU?

Uçak kazaları birçok sebepten meydana gelebiliyor. Bu kazaların sebepleri arasında pilot hatası, teknik arızalar, hava şartları, uçuş kontrol sistemlerindeki eksiklikler, hava trafik kontrolündeki yanlış iletişim veya yanlış kule talimatları gibi çeşitli faktörler bulunuyor. Ek olarak iklim değişikliği nedeniyle artan türbülans da uçuş güvenliğini azaltan faktörlerden biri. 29 Aralık 2024'te meydana gelen Güney Kore uçak kazasında hava güvenliği uzmanı David Learmount'a göre, bu kadar çok insanın hayatını kaybetmesinin nedeni iniş değil, uçağın pist sonunun hemen ötesinde çok sert bir engelle çarpışması. Pist etrafındaki yapılar da uçuş güvenliği konusunda dikkat edilmesi gereken başlıklardan biri.



CHATGPT'YE SORDUK

Uçak kazalarının neden gerçekleştiğini ChatGPT'ye de sorduk. İşte bize şu cevabı verdi:

"Uçak kazalarının sebepleri şunlar olabilir:

1. İnsan Hatası: Pilot, hava trafik kontrolörü ya da bakım personelinin yaptığı hatalar.

2. Teknik Arızalar: Uçağın motor, hidrolik sistem veya elektriksel arızaları.

3. Hava Koşulları: Fırtına, yoğun sis, şiddetli rüzgar veya buzlanma.

4. Yolcu Hataları: Uçuş güvenliğine müdahale eden yolcular.

5. Bakım Eksiklikleri: Uçağın periyodik bakımının aksatılması.

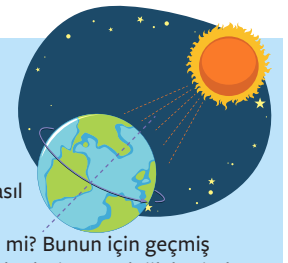
6. Uçuş Planlama Hataları: Hatalı güzergah, hız veya irtifa seçimleri.

7. Kötü Havaalanı Koşulları: Pist uzunluğu, zemin durumu veya navigasyon eksiklikleri.

8. Yetersiz Eğitim: Pilot veya uçuş ekibinin yetersiz eğitim alması.

9. Yapısal Hatalar: Uçak tasarımındaki hatalar veya malzeme zayıflıkları. Kazaların çoğu birden fazla faktörün birleşiminden kaynaklanır."

"Tutulma sonrasında deprem ve uçak kazalarında artış gözükmekte"



Yazarlarımızdan Astrolog Cansın Adalı uçak kazaları ve astroloji bağlantısını şöyle yorumladı: "Astrolojinin popülerleşmesi ile nasıl etkin kullanılabileceğine dair soru işaretleri arttı. Yani sağlıklı öngörülerle büyük felaketler önceden tahmin edilip önlenebilir mi? Bunun için geçmiş dönem boyunca yaşanan yangın, deprem, uçak kazaları gibi felaketlerin astrolojik haritaları çıkartılıp karşılaştırmalar yapılmıştır. Fakat öncelikle şunu hatırlamak gerekir ki, astrolojide öngörülerin doğruluk oranı %60 ila %70 arasındadır. Ve tek bir koşula dayanmak yerine (Uranüs Boğa burcundayken şöyle olur, Güneş – Plüton ile kavuşunca böyle olur gibi) birden fazla astrolojik verinin değerlendirilmesi ile öngörüler oluşturulur. Bilim insanları ısrarla Güneş tutulmaları ile deprem ve uçak kazaları arasındaki bağlantıyı reddetmektedir. Fakat oransal olarak bakıldığında tutulma sonrasında deprem ve uçak kazalarında artış gözükmektedir. Astrolojik olarak stelyum yani bir burçta 3'ten fazla gezegenin toplandığı zamanlarda da kazalarda artış tespit edilmiştir. Jenerasyon gezegenlerinin (Uranüs, Neptün, Plüton) retroları, önemli açıları ve dereceleri de uçak kazalarının tarihlerine bakıldığında dikkat çekmektedir. Yine de astrolojik olarak "şöyle bir açı/konum gerçekleşirse kaza olur" gibi bir önermede bulunamayız."

Kapsayıcı sigorta sosyal eşitsizliklere çözüm sunuyor

Cenevre Derneği'nin kapsayıcı sigortayı ele aldığı raporu, kapsayıcı sigortanın sosyal eşitsizlikleri azaltmada ve dezavantajlı gruplara koruma sağlamada kilit bir rol oynadığını ortaya koyuyor. Rapora göre, düşük gelirli bireylerden göçmenlere, birçok grup için erişilebilir ve uygun fiyatlı sigorta çözümleri, finansal kapsayıcılığı artırabilir.



Cenevre Derneği, Gelişmiş Ekonomilerde Kapsayıcı Sigorta: Toplumdaki Gerginlikleri Hafifletmek başlıklı raporu yayımladı. Rapora göre, küresel finansal kriz, COVID-19 pandemisi ve son dönemdeki enflasyonist şokların ardından, gelişmiş ekonomiler artan sosyal eşitsizlikler ve zayıflayan sosyal güvenlik ağları gibi zorluklarla karşı karşıya. Bu durumun bir sonucu olarak, politika yapıcılar ve düzenleyiciler gibi kilit sektör paydaşları, dezavantajlı gruplara koruma sağlamak için kapsayıcı sigortayı bir çözüm olarak değerlendiriyor.

Rapora göre, kapsayıcı sigorta, finansal kapsayıcılığın temel bir unsuru olarak, sosyo-ekonomik veya sosyo-demografik durumdan bağımsız olarak temel finansal hizmetlere erişimi garanti altına almayı hedefliyor. Sigorta, bireylerin ve hanelerin yoksulluğa düşmesini veya yeniden yoksulluğa sürüklenmesini engelleyerek sosyal eşitsizliği azaltabilir. Göçmenler için özel teminatlar sunmak veya geleneksel sosyal sigorta sistemlerinin bıraktığı boşlukları doldurmak gibi özel yaklaşımlar ise sosyo-ekonomik entegrasyonu güçlendirebilir.

KAPSAYICI SİGORTA AÇIKLARI VE İHTİYAÇLAR

Sigortada kapsayıcılık tartışmaları, koruma açıkları kavramıyla yakından ilişkili. Risk koruma açıkları, sağlık giderleri, doğal afetler veya siber riskler gibi konularda bireylerin, hanelerin ve işletmelerin yeterli sigorta korumasına sahip olmadığı alanlara işaret eder. Bu açıklar, küresel çapta trilyonlarca dolarlık karşılanmamış koruma ihtiyacını ortaya koyuyor.

Sigorta koruma açıkları ise ekonomik olarak uygun ve mümkün olan kapsam ile gerçek sigorta kullanım oranı arasındaki farkı ifade eder. Kapsayıcılık açıkları ise sigorta pazarlarından dışlanmış veya yeterince hizmet alamayan sosyo-ekonomik gruplara, özellikle de düşük gelirli bireylere odaklanır. Bu açıklar, genellikle bir referans nüfusuna kıyasla değerlendirilir. Kapsayıcı sigorta, bu gruplara yönelik erişilebilir ve uygun fiyatlı ürünler sunarak onların ihtiyaçlarına özel çözümler geliştirmeyi hedefler.

Bununla birlikte, sigortada kapsayıcılık konusunda uluslararası düzeyde karşılaştırılabilir ve kapsamlı veriler sınırlı. Sigorta şirketleri genellikle prim hacimleri ve diğer finansal metrikleri raporlamayı tercih ederken, belirli bir dönemde geçerli olan sigorta poliçelerinin sayısını veya bu poliçelere sahip bireylerin demografik kırılımını açıklamıyor. Bu durum, sigorta sektöründe kapsayıcılığı ölçmeyi zorlaştırıyor.

Kapsayıcı sigortadaki eksiklikleri daha iyi anlamak için Cenevre Derneği, 2024'ün 2'nci çeyreğinde 7 gelişmiş ekonomiyi kapsayan bir küresel müşteri anketi gerçekleştirdi. Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, İspanya, Birleşik Krallık ve ABD'de 28 binden fazla hanenin katıldığı ankette; yaşlılar, Z kuşağı, kronik hastalar, serbest meslek sahipleri, düşük gelirli bireyler ve göçmenler olmak üzere 6 demografik grup detaylı olarak incelendi.

SİGORTA SAHİPLİĞİ VE AÇIKLAR

Ankete katılanların %85'i en az bir isteğe bağlı sigorta ürününe sahip olduğunu belirtti. En yaygın ürünler motorlu taşıt ve konut sigortası olurken, kritik hastalık ve gelir koruma sigortası en az tercih edilenler arasında yer aldı. Düşük gelirli bireyler, Z kuşağı ve göçmenler ise referans nüfusa göre daha az sigorta sahibi, bu da kapsayıcılık açıklarını ortaya koyuyor.

Sigorta sahipliği oranı açısından, %78 ile ABD en düşük seviyeyi gösterdi. Öte yandan, %92 ile Fransa en yüksek orana sahip. Fransa'da yaşlıların %66'sının özel sağlık sigortası bulunuyor ve bu oran diğer ülkelerden açık ara yüksek. Bunun bir nedeni, kamu sağlık sigortasındaki (Securité Sociale) eksiklikler olabilir. Birleşik Krallık'ta düşük gelirli bireylerin %70'i sigortalı, bu oran küresel ortalamanın üzerinde. Bu durum, rekabetçi bir piyasada düşük maliyetli esnek ürünlerin yaygınlığını yansıtıyor.

Japonya, Z kuşağı arasında en düşük sigorta sahipliği oranına sahip. Bu durum, genç yetişkinlerin düşük maaşlarının yanı sıra aileleriyle yaşamaya devam etme eğilimlerinin yüksek olmasından kaynaklanabilir. Almanya, %72 kişisel sorumluluk sigortası sahipliğiyle bu alanda lider konumda. Almanya'da bireyler, üçüncü şahıslara verdikleri zararın tüm maliyetinden yasal olarak sorumlu olduklarından, bu sigorta türü oldukça yaygın.

DAHA FAZLA SİGORTA İHTİYACI VE TERCİHLER

Japonya'da sigortalıların üçte biri, daha fazla sigortaya ihtiyaç duyduğunu belirterek bu alanda ilk sırada yer aldı. Almanya ise bu konuda en az talebe sahip ülke. Küresel olarak özel sağlık sigortası ve konut sigortası, en çok talep edilen ek sigorta türleri. Z kuşağı, özellikle ABD ve Japonya'da daha fazla sigorta talebinde bulunuyor. Sigortasız bireyler arasında sigorta talebi, yaşlılar için %21'den Z kuşağı için %35'e kadar değişiyor.

SİGORTA SAHİPLİĞİ ÖNÜNDEKİ ENGELLER

Fiyatların yüksekliği, tüm sosyo-demografik gruplar için en büyük sorun. Ancak, Z kuşağı arasında sigorta ürünlerini araştırmaya zaman ayıramama, özellikle Japonya, Almanya ve İspanya'da fiyat endişelerinden daha önemli bir faktör.

MÜŞTERİLERİN BEKLENTİLERİ

Katılımcılar, sigorta şirketlerinden 3 ana beklenti içinde: sigortayı daha uygun fiyatlı hale getirme, poliçe metinlerini daha anlaşılır kılma ve hasar süreçlerini iyileştirme. Kapsayıcı sigortanın önündeki

Cenevre Derneği'nin yayımladığı "Gelişmiş Ekonomilerde Kapsayıcı Sigorta: Toplumdaki Gerginlikleri Hafifletmek" başlıklı rapor, kapsayıcı sigortanın sosyal eşitsizliklerin azaltılmasında ve dezavantajlı gruplara koruma sağlamada önemli bir rol oynadığını vurguluyor. Raporda, finansal krizler, COVID-19 pandemisi ve enflasyonist şokların sosyal eşitsizlikleri derinleştirdiği ve kapsayıcı sigortanın finansal kapsayıcılığı artırabileceği belirtiliyor. Raporda, 2024'te 7 gelişmiş ekonomide 28 binden fazla haneyi kapsayan anket sonuçlarına da yer veriliyor.

Anket Bulguları

- Ankete katılanların %85'i isteğe bağlı bir sigorta ürününe sahip.
- ABD sigorta sahipliğinde en düşük, Fransa en yüksek oranı gösteriyor.
- Düşük gelirli bireyler, Z kuşağı ve göçmenler, diğer gruplara göre daha az sigorta sahibi.
- Sigorta sahipliğinin önündeki en büyük engel yüksek fiyatlar.

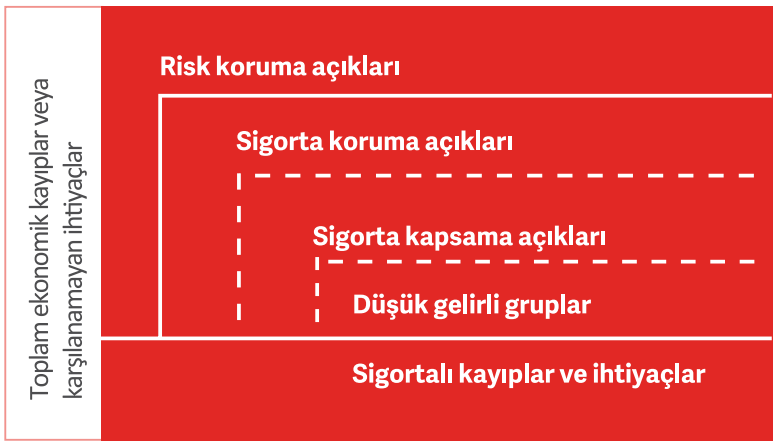
Kapsayıcı Sigortanın Engelleri ve Çözümleri

1. Bulunabilirlik: Çeşitli ürünlerin sınırlı olması.
2. Erişilebilirlik: Uzak bölgelerde dağıtım ve dijital uçurum.
3. Karşılanabilirlik: Yüksek prim maliyetleri.
4. Farkındalık Eksikliği: Düşük finansal okuryazarlık.

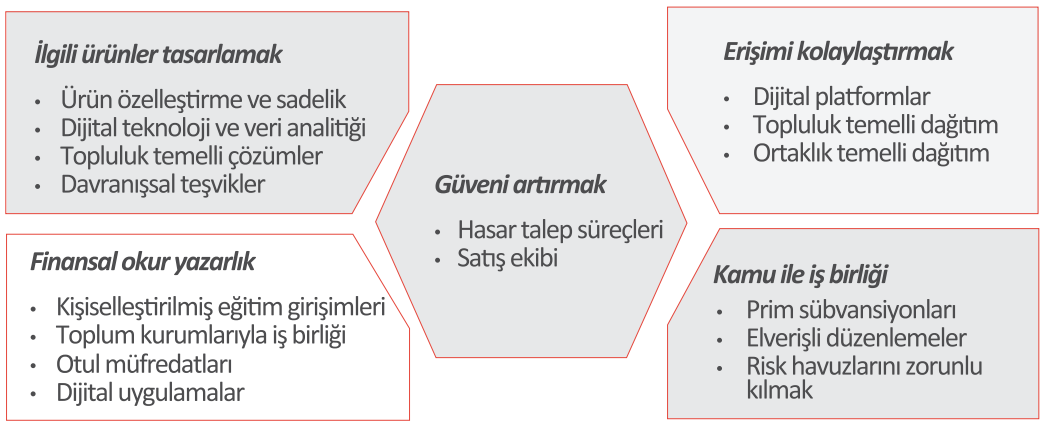
Kapsayıcı Sigortayı Geliştirmek İçin Öneriler

- Güven artırıcı önlemler ve uygun ürünler geliştirmek.
- Dijital platformlar ve toplum temelli yöntemlerle erişimi artırmak.
- Finansal eğitim programları düzenlemek.
- Kamu sektörüyle iş birliği yaparak yenilikçi ve destekleyici politikalar geliştirmek.

KORUMA AÇIKLARI VE SİGORTA KAPSAMA AÇIKLARI



KAPSAYICI SİGORTANIN POTANSİYELİNİ AÇIĞA ÇIKARMAK



engeller, 4 ana başlıkta ele alınıyor: Erişilebilirlik, bulunabilirlik, karşılanabilirlik ve farkındalık.

Bulunabilirlik Sorunları

Farklı sosyo-demografik grupların ihtiyaçlarına hitap eden çeşitli sigorta ürünlerinin sınırlı olması, bulunabilirlik sorunlarına yol açıyor. Bu durum, genellikle bilgi asimetrilerinden kaynaklanıyor. Örneğin, riskli müşterilerin sigorta satın alma olasılığının daha yüksek olduğu "olumsuz seçim" veya sigortalı bireylerin daha az dikkatli davranış sergilediği "ahlaki tehlike" gibi sorunlar bu durumu tetikliyor. Sigorta şirketleri, doğru risk değerlendirmesi yapacak yeterli veri olmaması veya sıkı düzenlemeler nedeniyle belirli demografik grupları dışlayabiliyor.

Erişilebilirlik Engelleri

Erişilebilirlik sorunları özellikle coğrafi olarak uzak bölgelerde büyük bir engel oluşturuyor. Geleneksel dağıtım yöntemleri (acenteler ve brokerlar), bu aracılara erişimi olmayan bireyleri dışlayabiliyor. Dijital uçurum da bu sorunu derinleştiriyor; internet erişimi veya dijital okuryazarlığı olmayan bireyler, sigorta sağlayıcılarla çevrimiçi etkileşim kurmakta zorlanıyor.

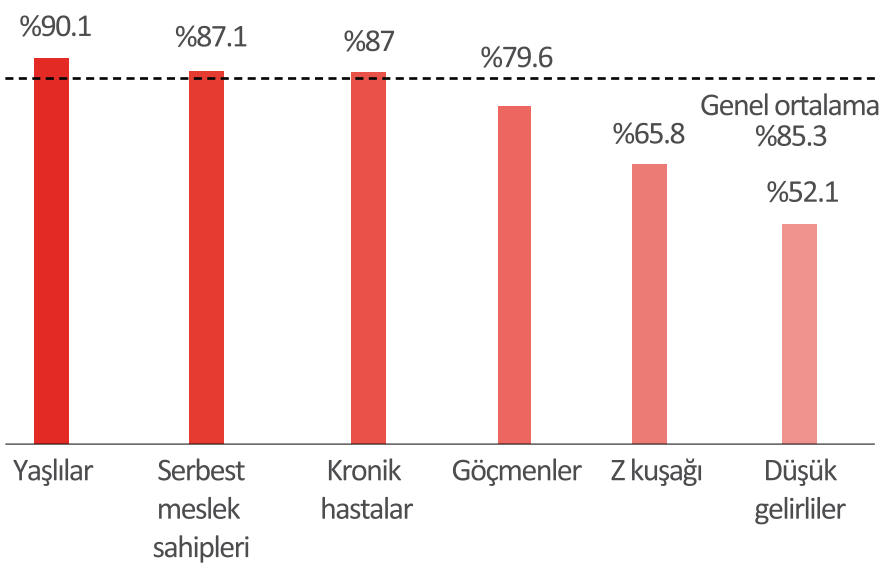
Karşılanabilirlik Sorunları

Sigorta ürünlerinin yüksek primleri, özellikle düşük gelirli haneler için büyük bir engel. Yüksek primlerin sebepleri arasında olumsuz seçim ve dağıtım maliyetleri yer alıyor. Ayrıca, bazı varlıkların (örneğin, taşkın riski altındaki bir ev) maliyetleri hakkındaki yanlış algılar, sigortanın karşılanabilirliği konusunda yanlış kanaatlere yol açabiliyor ve sigorta talebini daha da azaltıyor.

Farkındalık Eksikliği

Sigorta konusundaki farkındalık eksikliği, genellikle düşük finansal okuryazarlıktan kaynaklanıyor. Pek çok birey, sigortanın faydalarını anlamıyor veya olumsuz olayların gerçekleşme olasılığını küçümsüyor. Bu durum, kapsayıcılık açıklarını derinleştiriyor. Finansal okuryazarlık eksikliği, bireylerin prim ödemelerini kesin bir kayıp, gelecekteki tazminat ödemelerini ise belirsiz bir kazanç olarak algılamasına yol açarak sigorta satın alma kararını etkiliyor.

SİGORTALI OLAN KATILIMCILARIN ORANI, ALT GRUPLARA GÖRE



Not: Poliçe yüzdeleri, hayati öneme sahip hayat sigortasından daha isteğe bağlı mobil cihaz sigortasına kadar toplam 10 sigorta türünü yansıtıyor.

ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Rapora göre, sigorta sektörünün, bu engelleri aşmak için çok yönlü bir yaklaşım benimsemesi gerekiyor. Raporda bu yaklaşımlar şu şekilde ele alınıyor:

• **Güvenin artırılması:** Sigorta sağlayıcılarına olan güven, müşterilerin gelecekteki tazminat ödemelerine dair beklentilerini güçlendirerek işlem maliyetlerini azaltır ve karşılanabilirlik kaygılarını hafifletir. Dijital platformlar, özellikle hizmetten yeterince faydalanamayan gruplar için güven inşa edebilir.

• **Uygun ve erişilebilir ürünlerin geliştirilmesi:** Çeşitli ve dezavantajlı grupların ihtiyaçlarına hitap eden sigorta ürünleri sunulmalı. Bu ürünlerin özelleştirilmesi ve basitleştirilmesi, teknoloji, veri analitiği ve davranışsal teşviklerle desteklenebilir.

• **Erişim engellerinin azaltılması:** Dijital platformlar ve toplum temelli dağıtım yöntemleri, özellikle uzak bölgelerdeki bireyler için erişilebilirliği artırabilir. Yerel bağlamı iyi bilen acenteler, dezavantajlı gruplara ulaşmada kritik bir rol oynayabilir.

• **Finansal okuryazarlığın artırılması:** Belirli demografik gruplara yönelik finansal eğitim programları, toplum kurumları veya dijital platformlar üzerinden sunulabilir.

• **Kamu sektörü ile iş birliği:** Zorunlu sigorta sistemleri oluşturulması, yüksek riskli gruplar için prim sübvansiyonlarının tasarlanması ve yenilikçi, erişilebilir ürünleri destekleyen düzenlemelerin geliştirilmesi için kamu sektörüyle iş birliği yapılması büyük önem taşıyor. Rapora göre, kamu sektörünün dijital dağıtım kanallarını desteklemesi ve düzenleyici yeniliklere alan açması, sigortada kapsayıcılığı artıracak yenilikçi çözümler için kritik bir adım olarak değerlendiriliyor.

Samet Erden
samet@sigortacigazetesi.com.tr



Beklentilerinizi yüksek tutun!

Emeklilik gelir planları ile irat ürünlerinde esnek ve yenilikçi çözümler için size **Adendum yeter**!

Adendum



Ersnt&Young'ın yayınladığı raporda, sektörü yakın ve uzun vadede şekillendirecek ve sektör liderlerinin gündemini oluşturacak 5 tema vurgulanıyor. Rapora göre, büyümeyi şekillendirecek 5 stratejik temayı uygulayan şirketlerin gelecek yıllarda sektörde lider konuma geleceği ifade ediliyor.

Samet Erden
samet@sigortacigazetesi.com.tr

Sigorta sektörü liderlerine geleceği kazanmaları için 5 stratejik tema

150'den fazla ülkede danışmanlık, kurumsal finansman, strateji gibi alanlarda faaliyet gösteren Ersnt&Young'ın (EY) yayınladığı rapora göre, büyümeyi şekillendirecek 5 stratejik temayı uygulayan şirketlerin gelecek yıllarda sektörde lider konuma geleceği ifade ediliyor.

Yayınlanan raporda, Avrupa sigorta sektörü iyi bir formda gözükürken, finansal sonuçların olumlu bir yörüngede ilerlediği, oranların önemli ölçüde iyileştiği ve genel olarak güçlü bir ödeme gücü sergilediği belirtiliyor. Bazı iş kollarında sertleşen pazar koşulları fiyatlama gücünü yeniden kazandırırken, yükselen faiz oranları da yatırım gelirlerine olumlu bir rüzgâr sağlıyor. Ancak, bugünkü olumlu koşullar gelecek başarılar adına bir garanti sunmuyor. Sektörün üst düzey yöneticileri ile yapılan anketlerde, yenilikçilik ve dönüşüme yönelik yatırımların devam etmesi konusunda bir fikir birliği olduğu gözlemleniyor. Bugün yaşanan tüm değişimlere rağmen, sektör liderlerinin önümüzdeki yıllarda daha fazla değişime hazırlıklı olunması gerektiğinin farkında olmasına dikkat çekiliyor.

YÖNETİCİLER İÇİN GÜNDEMİ BELİRLEYEN 5 TEMA

Bu rapor, sektörü yakın ve uzun vadede şekillendirecek ve sektör liderlerinin gündemini oluşturacak şu 5 temayı vurguluyor:

1. IFRS sonrası dünyada finans, risk ve aktüerya alanlarında operasyonel bir mükemmeliğe ulaşmak.
2. İlkelere dayalı risk yönetimi çerçeveleriyle yeni düzenleyici ortamda etkili bir şekilde yol almak.
3. Ürün yeniliğini sürdürmek için amacın gücünü ortaya çıkarmak.
4. GenAI ve ortaklıklarla insanları, yetenekleri ve kurum kültürünü yeniden canlandırmak.
5. İşletmeyi geleceğe yönelik yaratıcı bir şekilde yapılandırmak ve sermayelendirmek.

1- Finans, risk ve aktüerya alanlarında operasyonel mükemmelliğe ulaşmak

Raporda, IFRS 17'nin gerektirdiği muhasebe ve raporlama süreçlerindeki gerekli değişikliklerin ötesinde, sigorta şirketlerinin finans, risk, aktüerya ve verginin stratejik rolünü ve bu kritik işlevlerin en yüksek verimlilik ve etkinlikle nasıl organize edileceğini ve işletileceğini yeniden düşündüğü belirtiliyor. Kurumsal Sürdürülebilirlik Raporlama Direktifi (CSRD) ve BEPS 2.0 dahil olmak üzere düzenleyici değişiklikler, maliyet ve rekabet baskılarıyla birlikte bu birimleri birbirine bağlayan verilerin ve süreçlerin entegre edilmesi, senkronize edilmesi ve optimize edilmesine büyük önem veriyor. IFRS 17'nin hayata geçirilmesinin, sigorta şirketlerinin başarıyı tanımlama, hedeflere ulaşma konusunda ilerlemeyi ölçme ve veri kullanarak karar alma yöntemlerini hem iç hem de dış süreçlerde derinden etkileyeceği ifade ediliyor.
Performans yönetimi üzerindeki etkiler – başarıyı tanımlama, hedeflere karşı ilerlemeyi ölçme ve karar almak için veri kullanma yöntemleri – hem iç hem de dış düzeyde derin olacak. Tüm paydaşların IFRS 17 metriklerinin anlamını ve ortaya çıkan yeni anahtar performans göstergelerini (KPI) tam anlamıyla kavraması zaman alacak. Finans liderleri, özellikle iç veri kaynaklarını sorgulayan iş birimlerinde güven oluşturmak için, iş dünyasındaki meslektaşlarıyla yakın iş birliği yapma zorunluluğuyla karşı karşıya kalacak. Tahminlerin doğruluk ve yetkinlik düzeyini artırmak, hem finans departmanına hem de şirketin genel iş performansına önemli katkılar sağlayacağı vurgulanıyor.
Raporda, IFRS sonrası dünyada finans, risk ve aktüerya alanlarında operasyonel bir mükemmeliğe ulaşmak için üst düzey yöneticiler ve yönetim kurulları için temel eylemler şöyle sıralanıyor:

1. Yeni muhasebe standartları ve raporlama rejimlerinin incelikleri ve nüansları hakkında kurumsal uzmanlığı derinleştirin.
2. Finans, risk, aktüerya ve vergi alanlarındaki veri kümelerinin entegrasyonu ve standardizasyonu ile süreçlerin dijitalleştirilmesine öncelik verin.
3. Yatırımcılar ve analistlerle etkileşim kurarak yeni kriterler hakkındaki anlayışlarını şekillendirin ve performansa ilişkin bağlam sağlayın.
4. Kullanıcıların yeni verileri ve ölçütleri keşfetmelerini ve tahmin yeteneklerini geliştirmelerini sağlamak için GenAI tabanlı ve veri görselleştirme araçlarını dağıtın.

2- Yeni düzenleyici ortama uyum sağlamak

Raporun 2'nci maddesinde, sigorta şirketlerinin IFRS 17 dünyasına tam olarak yerleşmeden önce, ihtiyatlılık ve muhasebe konularına odaklanmaktan davranış ve dayanıklılığa vurgu yapmaya doğru belirgin düzenleyici bir değişime hazırlanmaları gerektiği belirtiliyor. Birleşik Krallık'taki tüketici yükümlülüğü, davranış konularına yönelik aciliyeti artırırken, benzer denetim faaliyetleri diğer Avrupa pazarlarında da yükselişte. Bu düzenleme, sigorta şirketlerinin müşteri değeri sağlama biçimlerini kanıtlamalarını gerektiriyor. Firmalar, risk yönetimi çerçevelerini yeni düzenlemelerin ilkelerini yansıtacak şekilde daha uygun hale getirmek için uyarlamak zorunda kalabilir. Artan düzenleyici denetimlere uyum sağlayamayan firmalar için davranış riski artabilir. Ancak tüketici yükümlülüğü, müşteri beklentilerini daha iyi anlamak ve değer sunmanın yenilikçi yollarını bulmak isteyen firmalar için aynı zamanda bir inovasyon fırsatı olabileceğini belirtiyor.
Dijital Operasyonel Dayanıklılık Yasası (DORA) ve Yapay Zekâ Yasası (AI Act) da firmaların riskleri belirleme, değerlendirme ve yönetme yaklaşımlarını gözden geçirmelerini zorunlu kılıyor. Düzenleyiciler, sigortacıların müşteri verilerini nasıl kullandıklarını, paylaştıklarını, koruduklarını ve yönettiklerini netleştirmelerini istiyor. Tüketicilerin bu uygulamalardan haberdar olup olmadıkları ve onay verip vermedikleri de önemli bir husus. Aynı durum yapay zekâ kullanımı için de geçerli; ilk öncelik adil, tarafsız ve sorumlu kullanım olmalı. İleriye dönük olarak, Finansal Bilgi Veri Erişimi (FIDA) önerisi ve Açık Bankacılık'taki ilerlemeler, sigortacılar için düzenleyici yükü daha da artıracak.
Raporda, ilkelere dayalı risk yönetimi çerçeveleriyle yeni düzenleyici ortamda etkili bir şekilde yol almak için üst düzey yöneticiler ve yönetim kurulları için temel eylemler şöyle sıralanıyor:

- Yeni düzenlemelere hazırlık olarak veri yönetimi ve paylaşım yeteneklerini geliştirin.
- Uyum yatırımlarını, iş açısından fayda sağlayabilecek yatırımlarla (örneğin, temel sistem modernizasyonu, teknoloji dönüşümü) uyumlu hale getirecek fırsatları belirleyin.
- Düzenleyicilerle proaktif şekilde iletişim kurun ve gelecekteki mevzuat ve düzenlemelerin şekillenmesine yönelik sektörel çalışmalara katılın.
- İş genelinde genişleyen yapay zekâ uygulamalarını yönlendirecek yönetişim modellerini düzenli olarak gözden geçirin ve iyileştirin.

3- Ürün inovasyonunu harekete geçirmek için amacın gücünü kullanmak

Sigorta şirketleri için "amaç" güçlü bir farklılaştırıcı potansiyeli taşıyor. Ancak pandemi sonrasında, sektörde tüketici

güveni ve sadakati azaldı. İyi bir güç olarak yeniden konumlanmak, sigorta sektörünün tüketici güvenini yeniden kazanmasının anahtarı olabilir.
Yeni hayat sigortası teklifleri ile birlikte, emeklilikle ilgili yeni düzenlemeler ve standartların, Avrupa genelindeki emeklilik tasarruflarındaki büyük açığı kapatmaya yardımcı olabileceği düşünülüyor. Hayat sigortası ürünleri, finansal refah ve güvenlik arayışındaki pazar talebini yansıtacak şekilde evrilirken, varlık ve servet yöneticilerinin daha bütünsel çözümler geliştirme çabalarıyla uyum sağlıyor.
Sektörün daha yüksek bir amacı benimsemesi, sigorta şirketlerini iklim değişikliği ve siber güvenlik gibi diğer koruma açıklarını ele almaya da teşvik edebilir. Büyük ticari sigortacılar ve reasürans şirketleri, enerji firmalarının yeşil operasyonlara ve enerji kaynaklarına geçişine finansal risk yönetimi ortakları olarak destek vererek daha sürdürülebilir bir ekonomiye geçişte önemli bir rol oynayabilir. Benzer şekilde, kurumsal bilançolarda toplam değerin %80'ine kadarını temsil eden ve bugün büyük ölçüde sigortasız kalan soyut varlıklar (örneğin patentler, fikri mülkiyet, yazılımlar) için teminat geliştirmek, amaca yönelik kârlılık elde etmenin başka bir yolu olarak öne çıkıyor. Sigortacıların, bu büyük koruma açıklarını öncelikli büyüme fırsatları olarak görmeleri gerekliliği ifade ediliyor.

Raporda, ürün yeniliğini sürdürmeye yönelik amacın gücünü ortaya çıkarmak için üst düzey yöneticiler ve yönetim kurullarına temel eylemler şöyle sıralanıyor:
• Amacınızın değişen müşteri ihtiyaçları ve piyasa dinamikleriyle nasıl uyum sağladığını inceleyin.
• ESG stratejilerinin uygulanmasını izlemek ve paydaşlara ilerlemeyi iletmek için doğru ölçütleri tanımlayın.
• Amacı operasyonlara ve ürün özelliklerine yerleştirmek için somut eylemler belirleyin.
• Daha bütünsel çözümler, hizmet paketleri ve daha geniş ürün yelpazesini desteklemek için ekosistem ortaklarıyla iş birliği yapın.
• Her deneyimi ve etkileşimi kişiselleştirmek için içgörüler ve araçlardan önemli ölçüde fayda sağlayabilirler.
GenAI'nin iş genelinde en iyi şekilde kullanılabilmesi için teknik çeviklik ve dijital yetkinliklerin artırılması gerekecek. Veri bilimi ve analitiği uzmanları, yapay zekâ mühendisleri, müşteri deneyimi tasarımcıları ve beta sigorta risk uzmanları gibi çok talep gören profesyonelleri bulmak – ve işe almak – zor ve maliyetli olmaya devam edecek. Ekosistemler, ortaklıklar ve diğer iş birlikleri, bu nadir yeteneklere daha kolay erişim sağlayabilir. Ancak bu tür iş birlikleri, stratejik ortak seçimi ve ilişki yönetimi gibi yeni beceriler de gerektirebilir.
Çalışanların GenAI ile belirli sınırlar içinde denemeler yapmalarını sağlamak ve daha açık iş birliğini teşvik etmek, teknoloji yatırımlarının deneylerin net politikalar çerçevesinde mümkün ve teşvik edildiğinden emin olmak için GenAI yönetim modellerini değerlendirin.
• En çok talep gören becerilere ve uzmanlığa erişimi sağlamak için alternatif kaynak sağlama stratejilerini inceleyin.
• Ortaklık ve ekosistem stratejileri ışığında mevcut yönetim uygulamalarını yeniden düşünün.

5- İşletmeyi geleceğe hazırlamak için yaratıcı sermaye yapılandırması ve kullanımı

Sigorta sektörü, özellikle Asya ve Orta Doğu'daki sermaye sağlayıcılar için cazip olmayı sürdürüyor. Alternatif sermaye modelleri artık ana akım haline gelmiş olsa da, yeni modeller ve yapılar düzenli olarak geliştiriliyor ve piyasaya sunuluyor.
İleri görüşlü sigorta şirketleri, sermaye kaynaklarını çeşitlendirme stratejilerinde yaratıcılıklarını ortaya koyuyor. Bazı firmalar, yatırımlar için sermayeyi serbest bırakmak amacıyla varlık satışlarına yöneliyor. Diğer sigorta şirketleri ise dijital dönüşümü finanse etmek, yeni iş modelleri geliştirmek (ekosistemler ve entegre çözümler dahil), tamamen yeni markalar oluşturmak ve müşteri yolculuklarını iyileştirmek için yenilikçi kurum modelleri ve ortaklıklar araştırıyor.
Sermaye yönetimi stratejilerindeki dinamikler, iş alanlarına göre değişiklik gösteriyor. Örneğin, hayat reasürans şirketleri, büyük sorumluluk sigortası alıcıları ve varlık yönetimi ortakları arasında "sidecar" anlaşmalarında artış görülüyor. Bu yapı, geleneksel olarak daha çok mal ve kaza reasürans şirketleri tarafından kullanılıyordu. Ancak, makroekonomik eğilimler ve piyasa güçlerinin birleşimi, 2025 ve sonrasında daha uzun vadeli riskler için "sidecar" anlaşmalarının genişlemesine işaret ediyor. Reasürans şirketleri kapasite artırma ihtiyacı duyarken, sermaye sağlayıcılar ise daha uzun vadelerde nispeten öngörülebilir, risk ayarlı getiriler elde etmek istiyor. Bu nedenle "sidecar" modelleri, her iki taraf için de kazançlı bir çözüm sunuyor.
Raporda, işletmeyi geleceğe yönelik yaratıcı bir şekilde yapılandırmak ve sermayelendirmek için üst düzey yöneticiler ve yönetim kurullarına temel eylemler şöyle sıralanıyor:
• Dijitalleşme, dönüşüm ve inovasyon için gerekli yatırımları finanse etmek üzere yeni sermaye kaynaklarını değerlendirin.
• Sermaye ortaklarını değerlendirirken, özellikle dünya çapındaki pazarlardaki büyük koruma boşluklarını kapatmaya yönelik olarak, ortak hedefler etrafında stratejik odaklanma ve uyum arayın .
• Uzun vadeli hedeflerle uyumlu olarak kurum yapılarının ve sermaye stratejilerinin nasıl düzenlenebileceğini inceleyin.

4- GenAI ve ortaklıklarla insan, yetenek ve kültürü yeniden canlandırmak

Sigorta sektörü, uzun süredir yetenek tabanını ve iş gücünü geliştirme konusunda zorluklar yaşıyor. Yaşlanan iş gücü, daha genç ve dijital olarak daha yetenekli çalışanlara doğru kademeli bir geçişe yol açtı – bu geçiş, üretken yapay zekânın (GenAI) ortaya çıkışıyla hızlanabilir. Aktüerler ve sigorta risk değerlendirme uzmanları işin merkezinde kalmaya devam ediyor ve yapay zekâ destekli süreçler oluşturmayı hedefleyerek veri yönetimi yeteneklerini genişletin ve zenginleştirin.

getirisini artıracaktır. Ancak, bu durum bazı kültürel değişiklikleri gerektirebilir – özellikle katı organizasyon şemalarına ve hiyerarşik yönetim tarzlarına sahip sigorta şirketlerinde. Raporlama hatları ve kâr-zarar sorumluluğu, yalnızca gelir artışını değil, müşteri değerini de izleyen daha bütünsel metrikleri yansıtacak şekilde yeniden düzenlenebilir.
Raporda, GenAI ve ortaklıklarla insanları, yetenekleri ve kurum kültürünü yeniden canlandırmak için üst düzey yöneticiler ve yönetim kurullarına temel eylemler şöyle sıralanıyor:
• GenAI'nin iş gücü üzerindeki etkisini, çalışan katılımı ve yetkilendirme artışının potansiyel faydalarını içerecek şekilde modelleyin.
• Alt seviyeden yukarıya doğru

SİGORTA SEKTÖRÜNÜN YAKIN GELECEĞİNİ ŞEKİLLENDİRECEK 5 STRATEJİK TEMA

İş modelinin yeni düşünce ve yeni yolları. Daha genç ve farklı yeteneklere sahip iş gücü. Müşteri memnuniyetine ve değerine önem veren hatta takıntı haline getiren amaç odaklı kültürler. Geliştirilmiş teknoloji, yaygın otomasyon ve dijital öncelikli operasyonlar. Daha esnek sermaye yapıları ve organizasyonları. Raporda bu yetkinliklerin Avrupa'daki her çalışanın çalışmak isteyeceği, ortakların katılmak istediği, müşterilerin iş yapmak istediği sigorta sektörü şirketlerin liderlerinin özellikleri olacağı ifade ediliyor. Daha da önemlisi, bu şirketler bugün aktif olarak çalışıyor ve büyüme ve inovasyon gündemlerini yürütmek için gerekli yetenekleri geliştirmek, etkili ortaklıklar kurmak ve gerekli operasyonel ve teknolojik temeli oluşturmak için cesurca yatırım yaptıkları aktarılıyor. Raporda sigortacılık sektörünün yakın geleceğini şekillendiren 5 stratejik temaya ise şu şekilde yer veriliyor:

1 GÜVEN VE ŞEFFAFLIK: Müşteriler, yatırımcılar ve düzenleyiciler nezdinde güven oluşturmak ve sürdürmek, sigorta şirketleri için kritik bir öneme sahiptir. Şeffaflık, bu güvenin temel taşlarından biridir.

2 YENİ RAKİPLERİN ORTAYA ÇIKIŞI: Dijital çözümler sunan InsurTech şirketleri ve diğer sigorta dışı kuruluşlar, sektörde rekabeti artırmaktadır. Sigorta şirketlerinin, rekabet avantajlarını korumak için inovasyona ve dönüşüme yatırım yapmaları önemlidir.

3 TEKNOLOJİK İLERLEMELER: Yapay zekâ ve özellikle üretken yapay zekâ (Gen AI) gibi teknolojilerin entegrasyonu, sigorta şirketlerinin operasyonel verimliliğini artırırken, müşteri deneyimini de iyileştirmektedir. Ancak, bu teknolojilerin güvenli ve etik kullanımı için güçlü yönetişim modelleri gereklidir.

4 EKONOMİK BELİRSİZLİKLER VE RİSKLER: Küresel ekonomik belirsizlikler ve artan riskler, sigorta şirketlerinin esnekliklerini ve dayanıklılıklarını test etmektedir. Bu zorlukların üstesinden gelmek için şirketlerin, risk yönetimi stratejilerini gözden geçirmeleri ve uyarlamaları gerekmektedir.

5 DEĞİŞEN MÜŞTERİ BEKLENTİLERİ: Müşteriler, daha kişiselleştirilmiş hizmetler ve bütünsel çözümler talep etmektedir. Sigorta şirketlerinin, bu beklentileri karşılamak için ürün ve hizmetlerini uyarlamaları gerekmektedir.





KALİFORNİYA'DA KONUT SİGORTASI KRİZİ NEDEN VAR?

İklim değişikliğinin orman yangınlarını, sel felaketlerini ve fırtınaları daha sık ve yıkıcı hale getirmesi nedeniyle, Kaliforniya'da birçok büyük sigorta şirketi konut sigortası vermeyi azaltmaya başladı. Bu durum, ülkenin en kalabalık eyaleti için ciddi bir sorun oluşturuyor.
Eyalet tarihindeki en yıkıcı 20 orman yangınından en az 15'i 2015'ten sonra meydana geldi.
2023 yılında, Kaliforniya'daki pazar payı açısından en büyük 12 sigorta şirketinden 7'si eyalette yeni poliçe düzenlemeyi durdurdu veya sınırladı.
Bu durum, yüksek riskli bölgelerdeki ev sahipleri için sigorta temin etmeyi veya karşılamayı son derece zorlaştırdı.

YANGINLAR ŞEHRİ SARDI:

Kaliforniya, tarihinin en maliyetli ve yıkıcı yangınlarıyla karşı karşıya

Kaliforniya'nın Los Angeles şehrinde 7 Ocak 2025 tarihinde başlayan orman yangınları, eyalet tarihinin en yıkıcı felaketlerinden biri haline gelerek dünya gündemine oturdu. Kaliforniya eyaleti, 40 yıldır gördüğü en yıkıcı kış yangınlarından biriyle karşı karşıya.

Son yıllarda orman yangınları dünyanın pek çok bölgesinde artan bir sorun olarak öne çıkıyor. Bu yangınlar, doğanın dengesi için kritik öneme sahip olan orman ekosistemlerini tehdit ederken, aynı zamanda can ve mal kaybına da yol açıyor. Küresel ısınma, orman yangınlarının artışında önemli bir rol oynuyor. Aşırı hava olaylarının sıklığındaki artış ve uzayan kurak dönemler, ormanlardaki yanıcı materyal miktarının çoğalmasına neden oluyor. Bu durum, yangınların daha kolay başlamasına ve daha hızlı yayılmasına yol açıyor.

HER YIL 340 MİLYON HEKTAR ALAN YANIYOR

Birleşmiş Milletler'in yayımlamış olduğu rapora göre, iklim değişikliği ve arazi kullanımındaki değişikliğin orman yangınlarını daha sık ve yoğun hale getireceği öngörülüyor. 2030'a kadar aşırı (orman) yangınlarda küresel artışın %14, 2050 sonuna kadar %30'a ve 2100 sonuna kadar ise %50'ye ulaşması bekleniyor. Ayrıca artan kuraklık, yüksek hava sıcaklıkları ve kuvvetli rüzgârlar gibi iklim değişikliğiyle bağlantılı çevresel değişikliklerin daha sıcak, kuru ve daha uzun yangın mevsimlerine yol açmasının muhtemel olduğu söyleniyor. Dünya yüzeyinin yaklaşık 340 milyon ila 370 milyon hektarının her yıl orman yangınlarıyla yandığı belirtilen raporda, bu orman yangınlarının aşırı hale geldiğinde, sürdürülebilir kalkınmayı olumsuz etkileyebileceği, toplulukların geçim kaynaklarını tehdit edebileceği ve büyük miktarda sera gazı emisyonunu üretebileceğine dikkat çekiliyor.

ABD TARİHİNİN EN MALİYETLİ AFETLERİNDEN

Kaliforniya'nın Los Angeles şehrinde 7 Ocak 2025 tarihinde başlayan orman yangınları, eyalet tarihinin en yıkıcı felaketlerinden biri haline gelerek dünya gündemine oturdu. Kaliforniya eyaleti, 40 yıldır gördüğü en yıkıcı kış yangınlarından biriyle karşı karşıya. Şiddetli Santa Ana rüzgârlarının etkisiyle hızla yayılan alevler, en az 27 kişinin hayatını kaybetmesine ve yaklaşık 180 bin kişinin tahliye edilmesine neden oldu. Los Angeles'ın batısındaki Pasifik Palisades ve Eaton bölgelerinde yoğunlaşan yangınların, kuru bitki örtüsü ve sert esen rüzgârlar nedeniyle kontrol altına alınmaları güçleşti. Toplamda 40 bin dönümden fazla arazinin kül olduğu ve 12 binden fazla ev ve iş yerinin zarar gördüğü, ekonomik kayıpların ise 150 milyar dolara ulaşabileceği tahmin ediliyor.
Hollywood ve çevresine ulaşan yangınlar nedeniyle verilen tahliye emrinden ise en az 130 bin kişinin etkileneceği, ayrıca 30 bin binanın tehdit altında olduğu öngörülüyor. Yangınların çıkış nedeni henüz kesinleşmemiş olup, kundaklama ve yıldırım düşmesi gibi ihtimaller üzerinde duruluyor. Yangınların hızla yayılmasında iklim değişikliği kaynaklı aşırı sıcaklıklar ve kuraklık gibi faktörlerin de etkili olduğu belirtiliyor. Bu felaket, Kaliforniya'nın orman yangınlarına karşı ne denli savunmasız olduğunu bir kez daha gözler önüne serdi. Uzmanlar, gelecekte benzer trajedilerin önlenmesi için iklim değişikliğiyle mücadele ve orman yönetimi stratejilerinin gözden geçirilmesi gerektiğini vurguluyor.

YENİ SİGORTA DÜZENLEMESİ DUYURULDU

Kaliforniya Sigorta Kurumu (DCI), Kaliforniya'da orman yangını riski taşıyan bölgelerdeki konutların konut sigortasına ulaşımını kolaylaştıran yeni bir düzenleme duyurdu. Artan iklim riskleri karşısında eyalette yaşayanların sigorta erişimini genişletmeyi ve FAIR Planı'na bir alternatif sunmayı amaçlayan düzenlemeye göre, sigortacılar eyalet çapındaki pazar paylarının en az %85'i için poliçe yazdıklarından emin olmak zorunda ve eşik değere ulaşılana kadar her 2 yılda bir %5 oranında artış yapmaya devam etmeleri gerekecek. CDI, şu anda sigortacıların yüksek riskli bölgelerde herhangi bir teminat sağlamaları için yasal bir zorunluluk bulunmadığını da belirtti. Düzenleme, reasürans maliyetlerini diğer sigorta giderlerine benzer şekilde ele alarak tüketiciler için kontrol altına almayı amaçlıyor. Kurum, "Ülke genelinde iklim riskleri arttıkça reasürans, Kaliforniya da dahil olmak üzere yüksek riskli ve sıkıntılı bölgelerde faaliyet gösteren sigorta şirketleri için daha da zorunlu bir bileşen haline gelmiştir. Reasüransla ilgili düzenlemelerin modernize edilmesi, sigorta şirketlerinin kapsamı genişletmesine ve eyalet genelinde daha fazla riskle karşı karşıya olan topluluklarda daha fazla poliçe yazmasına olanak tanıyarak sigorta piyasamızda istikrar ve esneklik sağlayacaktır" açıklamasında bulundu.

FAIR PLANI ALTERNATİF BİR ÇÖZÜM

Kaliforniya'daki orman yangınlarına eğilimli bölgelerdeki ev sahipleri, düzenli ev sigortası alamadıklarında ya sigortasız kalıyor ya da Fair Access to Insurance Requirements (FAIR) Planı'na katılıyor. Bu plan, sigorta bulamayan ev sahipleri için son çare olarak devlet tarafından oluşturulan bir plan. FAIR Planı'nı satın alan birçok kişi, ipotek gereksinimlerini karşılamak amacıyla bu sigortayı tercih ediyor, ancak poliçeler sadece temel mülk zararlarını kapsıyor ve 3 milyon dolarlık bir limiti bulunuyor. Bu sigortanın, ilgili gayrimenkul değerleri ve sınırlı teminatı göz önüne alındığında, son çıkan yangınlarda evlerini kaybeden FAIR Planı poliçe sahiplerinin zararlarını tam olarak karşılaması zor olabilir. Geçici çözüm olarak tasarlanan bu plan, her geçen yıl daha fazla Kaliforniyalı tarafından tercih ediliyor. 2020 ile 2024 yılları arasında FAIR Planı kapsamında verilen konut sigorta poliçelerinin sayısı 2 katına çıkarak 452 bine ulaştı. FAIR Plan sözcüsü Hilary McLean, Los Angeles bölgesindeki yangınlardan kaynaklanan toplam kayıpları hesaplamanın yıllar alabileceğini belirterek, "Güvenilir kayıp tahminleri için henüz çok erken olsa da, FAIR Planı'nın orman yangınlarından kaynaklanan tazminatları ödeyebileceğini öngörüyoruz" dedi.

150 MİLYAR DOLARLIK EKONOMİK KAYIP OLABİLİR

En az 27 kişinin hayatını kaybettiği, 12 binden fazla binanın hasar gördüğü veya kullanılamaz hale geldiği yangınlarda, ekonomik kayıp 150 milyar dolar tahmin edilirken; J. P. Morgan analistlerine göre, sigortalı kaybın ise 20 milyar dolar ve daha fazlası olabileceği yönünde tahminleri bulunuyor. Bu tahmin, Kaliforniya tarihindeki sigortalı kayıp açısından en maliyetli orman yangını demek. Bu durum, sigorta şirketlerinin hisselerinde de düşüşlere neden oldu. Kaliforniya, diğer çoğu eyaletten farklı olarak, yıllarca sigorta şirketlerinin fiyatlarını belirlerken hava kaynaklı afetlerin risklerini dikkate almalarına izin vermedi. Bu da sigorta şirketleri için büyük derecede riskli bir durum oluşturdu. Eyaletin zamanla orman yangınlarına, depremlere, sellere ve kuraklıklara daha yatkın hale gelmesi de, birçok sigorta şirketinin eyaletten çekilmesini sağladı.

ŞİRKETLER POLİÇE KESMEYİ DURDURDU

Los Angeles bölgesinin birçok kesiminde evleri yok eden orman

FAIR PLANI NEDİR?

Kaliforniya FAIR Planı (Fair Access to Insurance Requirements), 1968 yılında eyalet yasaları çerçevesinde oluşturulmuş, kâr amacı gütmeyen bir sigorta havuzu. Amacı, özel sigorta şirketlerinden konut sigortası temin edemeyen ev sahiplerine temel yangın sigortası sağlamak. FAIR Planı, yangın, yıldırım, duman ve iç patlama gibi temel risklere karşı koruma sunuyor. Ek olarak, rüzgâr fırtınası, dolu, isyan, uçak veya araç hasarı, vandalizm ve kötü niyetli zararlar gibi ek teminatlar da satın alınabiliyor. Özel sigorta piyasasında kapsam bulamayan Kaliforniya sakinleri ve işletmeleri, FAIR Planı'na başvurabilseler de, FAIR Planı, geçici bir çözüm olarak öne çıkıyor. Ev sahiplerinin, mümkün olduğunda daha kapsamlı poliçeler sunan özel sigorta şirketlerine geçmeleri teşvik ediliyor. Son yıllarda, özellikle orman yangınlarının artmasıyla birlikte, FAIR Planı'na olan talep önemli ölçüde arttı. 2020 ve 2024 yılları arasında, FAIR Planı poliçeleriyle sigortalanan ev sayısı 2 katından fazla arttı. Toplam risk ise (ticari mülkler dahil) neredeyse 3 katına çıktı.

Ocak 2025'teki Güney Kaliforniya orman yangınları, FAIR Planı'nın mali kapasitesi konusunda endişelere yol açtı. Planın, yaklaşık 30 milyar dolara kadar zarar görebileceği tahmin edilmekte olup, mevcut rezervleri ve reasürans anlaşmaları bu miktarı karşılamakta yetersiz kalabilir. Bu durumda, FAIR Planı, Kaliforniya'da faaliyet gösteren sigorta şirketlerinden ek fon talep edebilir ve bu maliyetler potansiyel olarak sigortalılara yansıtılabilir.

'RİSKİN MUHTEMEL OLMASI LAZIM'

Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, katıldığı bir televizyon programında Kaliforniya'da gerçekleşen orman yangınları hakkında açıklamalarda bulundu. Tüm dünyada doğal afetler sonucu ekonomik hasarların %40-45 civarında sigortalı hasara dönüştüğünü belirten Yaşar, "Sahip olunan kültür, risk transferini sigorta şirketlerine yapılmasını ve herkesin kendi risklerini koruma altına almasını sağlıyor. 6 Şubat depremlerinde de 103 milyar dolarlık ekonomik hasarımızın olduğunu ama bunun 6 milyar dolarlık kısmının sigortalı hasar olarak gerçekleştiğini söylemiştik. Oysaki hem 2023 hem de 2024'te yayınlanan rakamlara baktığımızda dünyada doğal afet hasarların %40-45'inin sigortalı olarak ortaya çıktığını görüyoruz" dedi. Yaşar, Los Angeles'ta poliçelerde sigorta limitlerinde problemler olduğuna dikkat çekerek, "Bir ülkede konut sahibi olmak bizimki kadar kolay bir iş değil. Dolayısıyla peşin fiyatla konut almadıysanız mutlaka bir kredi sistemi söz konusu. Bu da bir sigorta türü baktığımız zamanda. Sigortalar kredi vereni de koruduğu için bu konutların sigortasız olma şansı yok. Bu tarzda baktığımızda sigorta bedelinin neredeyse kredi bedeliyle eşit olduğunu görüyoruz. Eğer bu kredi tamamlandıysa ya da bir şekilde kendiniz ödeyerek konutu aldıysanız, Amerika'da gördüğümüz gibi sigorta problemleri ortaya çıkmaya başlıyor" diye konuştu. "Los Angeles örneğindeki esas sigorta problemini ortaya çıkartan şey, Amerika'daki sigortacıların yavaş yavaş o bölgeden sigorta yapmayı bırakmış olması" diyen Yaşar, "Sigortacılıkta riskin muhtemel olması lazım. İklim değişiklikleri sebebiyle kuru ve sert rüzgârların estiği ve ormanlık bir alana komşu, doğayla iç içe bir alan burası ve sürekli yangın oluyor. Artık yangını söndürme, yangına müdahale etme şansı kalmıyor. Bu artık riski muhtemel kılmaktan çıkarıyor ve şirketler yavaş yavaş çekilmeye başlıyorlar. Kaliforniya'da sigorta şirketleri bu alanı yavaş yavaş terk etmeye başlayınca bir çözüm olarak ülkemizde uygulanan DASK benzeri riskleri karşılayabilmek için FAIR Planı olarak bir havuz planı oluşturuluyor ve devlet destek sağlıyor" ifadelerine yer verdi.


Ahmet Yaşar

'SERBEST REKABETİN ÖNEMİNİ GÖRDÜK'

Ethica Sigorta Genel Müdürü Cemal Ererdi, sosyal medya hesabından yaptığı paylaşımda, Los Angeles yangınlarından çıkarılacak dersleri ele aldı. Los Angeles yangınlarının sigortacılar için ders çıkarılması gereken çok önemli bir olay olduğunu ifade eden Ererdi, şu açıklamalarda bulundu: "The Economist'e göre şehirdeki evlerin çok önemli bir bölümü 1990 yılından önce inşa edilmiş ve çoğunlukla ahşap malzeme kullanılmış. Bina stoğunun mevcut durumunu muhafaza etmesi ve yeni bina yapılmayıp sadece tamiratın tercih edilmesinin altında yatan neden, şehrin yeni bina yönetmeliğinin çok katı olması olarak açıklanıyor. Yanıcı ahşap parçalara sahip evlerle eski mahalleler dağ eteklerine karşı uzanıyor. Dar yollar kanyonlar boyunca uzanıyor ve itfaiyelerin girebilmesi imkânsız gibi. Eyalet referandumla 1978'de emlak vergisi oranını düşürerek kamu hizmetlerinin yapılmasını imkânsızlaştırdı. Diğer bir referandum ile 1988'de sigorta prim artışlarının artışını sınırladı.Bu nedenle prim seviyeleri, evlerin risk primlerini karşılamamaya başladı. Reasürans maliyetini bile karşılamayan bu primlerle sigorta yapamayan sigorta şirketleri piyasadan çıkmaya başladı. 2 milyon civarında poliçe sahibi poliçelerini yenileyemedi. Bunun üzerine eyalet katkılı bir sigorta havuzu kurularak sınırlı teminat daha pahalı biçimde verilmeye çalışıldı. Bu sistemde sigorta adedi 500 binleri geçemedi.12 bin adet yüksek değerli, ortalama 3 milyon lira değerinde olan evlerin sigortasız kalması gibi bir felaketle karşılaşıldı. Sigorta sistemine ABD'de bile müdahale edilmesi ve sistemin doğru çalıştırılmaması insana inanılası gelmiyor. Sonuç olarak bu olayda gösteriyor ki serbest rekabet sigortacılığın doğru çalışması için mutlak gerekli."


Cemal Ererdi

YANGINLARIN ETKİLERİ ARTIYOR

Kaliforniya, iklim değişikliği nedeniyle son yıllarda daha sıcak ve kurak kışlar yaşıyor. Bu durum, bitki örtüsünü kurutarak yangınlara karşı daha savunmasız hale getiriyor. Kaliforniya'nın iklimi, özellikle de güney bölgeleri, yılın büyük kısmında kurak ve sıcak koşullara sahip. Ancak kış aylarında normalde yağışlı bir dönem yaşanır. Son yıllarda kış yağışlarında görülen azalmalar, yangın riskini artıran bir faktör olarak karşımıza çıkıyor. Kış mevsiminde olmamıza rağmen bu yangınların hızla yayılmasının nedeni ise bu mevsimde şiddetli esen Santa Ana rüzgârları. Rüzgârlar yangını büyütürken; kontrol altına alınmasını da zorlaştırıyor.

Kaliforniya'da yaşanan orman yangınlarının son yıllarda hem sıklık hem de yıkıcılık açısından arttığı görülüyor. 2020 yılında yaşanan yangınlar, 4 milyon dönümden fazla alanı etkileyerek eyalet tarihindeki en yıkıcı yangın sezonu olarak kayıtlara geçmişti. O dönemde özellikle yaz ve sonbahar aylarında yoğunlaşan yangınlar, iklim değişikliğinin etkilerini gözler önüne bir kez daha serdi. Şu an ise kış aylarında bu ölçekte bir yangının çıkması, küresel ısınma ve mevsimsel değişikliklerin yangın sezonunu nasıl yıl geneline yaydığını ortaya koyuyor. Kuraklık, rüzgarlar ve sıcaklık artışları, yangın riskini artık her mevsimde artırmış halde.

Sıcaklıkların artması, daha uzun kuraklık dönemleri yaratırken, yağışlı dönemlerin kısalması yanıcı materyallerin birikmesine neden oluyor. Kaliforniya'nın geniş çalılık ve ormanlık alanları, doğal olarak yangına maalesef ki daha yatkın. İklim değişikliği de, bu doğal hassasiyeti daha da kötüleştiriyor. Bu durum, Kaliforniya'nın daha etkili yangın önleme stratejilerine ve iklim değişikliğiyle mücadeleye yönelik daha ciddi adımlar atması gerektiğini gösteriyor. Meydana gelen bu yangın, kış aylarında bile yangın sezonunun sona ermediği gerçeğini acı bir şekilde yeniden hatırlattı.

yangınları, birçok sigorta şirketinin yüksek yangın riski nedeniyle konut poliçesi vermeyi durdurmasına neden oldu. Yüksek emlak fiyatlarına ve belirsiz bir sigorta piyasasına sahip, felaketlere eğilimli bir eyalette meydana gelen bu büyük çaplı hasarın, sigorta kapsamını daha pahalı ve bulunması daha zor hale getirebileceği söyleniyor.

Etkinin hissedileceği ve yeniden inşa sürecinde zorluklarla karşılaşması muhtemel olan bölgelerden biri de, Pasifik Okyanusu ile Santa Monica Dağları arasında yer alan Pasifik Palisades. Eyalet yetkilileri, Palisades bölgesini daha önce Güney Kaliforniya'daki en yüksek potansiyel orman yangını riski taşıyan 5 bölgeden biri olarak belirlemişti. Aynı zamanda Palisades, sigorta kapsamının bulunamaması konusunda en çok etkilenen bölgeler arasında yer alıyor.

2023 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde faaliyet gösteren büyük bir sigorta şirketi olan State Farm, felaket riskleri nedeniyle artık yeni konut sigortası başvurularını kabul etmeyeceğini açıklamıştı. Geçtiğimiz yıl ise şirket, eyaletteki 72 bin ev ve daire için sigorta kapsamını sona erdireceğini duyurmuştu. Bu kararla, Pasifik Palisades'teki pazar payının neredeyse %70'ini kaybetti.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr



KALİFORNİYA YANGINLARINDAN BİRÇOK ÜNLÜ İSİM DE ETKİLENDİ

Kaliforniya'nın Los Angeles şehrinde başlayan orman yangınları, birçok ünlünün evine zarar verdi. Paris Hilton, Anthony Hopkins, John Goodman, Anna Faris ve Cary Elwes gibi ünlülerin de evleri yangında zarar gördü. Yangınlar, Los Angeles'ın Pacific Palisades bölgesinde yoğunlaşarak, birçok lüks malikanenin küle dönmesine neden oldu. Bu felaket, bölgedeki ünlü isimlerin evlerini kaybetmesine yol açtı.

Yangınların etkilediği diğer ünlüler arasında Heidi Montag ve Spencer Pratt, Leighton Meester ve Adam Brody, Anna Faris, Tyra Banks, Zooey ve Emily Deschanel, Miles Teller, Eugene ve Sarah Levy, Milo Ventimiglia, Julia Louis-Dreyfus, Billy Crystal, Ricki Lake, Cameron Mathison, Cobie Smulders, Diane Warren, Melissa Rivers, Cary Elwes, Ben Affleck, Mandy Moore, Mark Hamill, Steve Guttenberg, Whitney Cummings, Chrissy Teigen ve John Legend yer alıyor.

Los Angeles'ta meydana gelen orman yangınları, birçok Türk ünlünün evine de zarar verdi. Evi zarar gören Türk ünlüler arasında; Beren Saat ve Kenan Doğulu, Serenay Sarıkaya, Çağatay Ulusoy, Tolgahan Sayışman, Kenan İmirzalıoğlu ve Sinem Kobal, Turabi Çamkıran gibi isimler var.

Bu trajik olaylar, Kaliforniya'daki orman yangınlarının ne denli yıkıcı olabileceğini ve iklim değişikliğinin etkilerini bir kez daha gözler önüne serdi.





Orman yangınları sigortacıların risk iştahlarını etkileyebilir

AM Best'in yayınladığı rapora göre, Los Angeles'taki orman yangınlarının Kaliforniya sigorta piyasası üzerindeki uzun vadeli etkisi önemli olabilir. Sigortacıların yer, yoğunluk ve mevsimsellik açısından öngörülemez hale gelen orman yangını riskine yönelik iştahlarını yeniden gözden geçirmeleri muhtemel.

AM Best'in yeni raporu orman yangınlarından kaynaklanan sigortalı kayıpların önemli olduğunu ve yoğunlaşma riski taşıyan sigortacıların daha negatif etkilerle karşı karşıya kalacağını işaret ediyor.

Yangında da gündem vergi

2025 yılının ilk günlerinde ABD'nin Kaliforniya eyaletinin Los Angeles şehrinde meydana gelen ve etkileri günler boyunca süren yangın felaketi bir süredir dünya gündeminde yer alıyor. Bu durum, doğal afetlerin beraberinde yıkımı getirmekle birlikte hasarın telafisi noktasında sigorta şirketlerine büyük maddi sorumluluk getirdiğini bir kez daha bize hatırlatıyor.



EY Türkiye Vergi Bölümü Direktörü Güven Kurtar, 2025 yılının ilk günlerinde ABD'nin Kaliforniya eyaletinin Los Angeles şehrinde meydana gelen ve etkileri günler boyunca süren yangın felaketini, sigorta şirketlerinin ödemekle mükellef olduğu yangın vergisi açısından değerlendirdi.

'ŞİRKETLER BU VERGİYİ ÖDEMEKLE MÜKELLEF'

Meydana gelen bu yangın felaketinin sonuçlarını sigorta şirketlerinin ödemekle mükellef olduğu yangın vergisi hakkında değerlendiren EY Türkiye Vergi Bölümü Direktörü Güven Kurtar, şu ifadelere yer verdi: "Yangın Sigortası Vergisi (YSV), Belediye Gelirleri Kanunu'nun 40. maddesi ile 44. maddesi aralığında düzenleniyor. İlgili maddeler kapsamında:

- Belediye sınırları ve mücavir alanlar içindeki menkul ve gayrimenkul mallar için yapılan yangın sigortaları dolayısıyla alınan primlerin Yangın Sigortası Vergisi'ne tabi olduğu,
- Bu vergiyi sigorta şirketlerinin ödemekle mükellef olduğu,
- Verginin matrahının, yapılan yangın sigorta muameleleri dolayısıyla alınan primlerin tutarı olduğu ve sigorta şirketlerinin vergilendirme dönemi içinde iptal edilen yangın sigorta muamelelerine ait primleri, iptalin vuku bulduğu döneme ait matrahtan indirilebileceği,
- Verginin oranının % 10 olduğu,
- Beyan ve ödeme yükümlülükleri belirleniyor.

Yangın Sigortası Vergisi'nde genel olarak kritik başlıkların ise ilgili verginin matrahının ne olacağı ile beyan ve ödeme aşamasında yaşanan aksaklıklar olduğunu söyleyebiliriz. Bildiğiniz üzere poliçelerde genel olarak teminatlar, teminat limitleri (tutarları) ve primlere yer veriliyor. Yangın teminatına yönelik primin poliçe üzerinde yer almasına yönelik bir zorunluluğun da bulunmaması nedeniyle poliçedeki toplam primin içerisinden yangın teminatına isabet kısmı ayrıca gösterilemiyor.

Bu nedenle, yangın teminatı içeren fabrika vb. büyük tesislere ait poliçeler üzerinden ödenen Yangın Sigortası Vergisi'nin, poliçenin toplam primiyle kıyaslandığında cüzi tutarlarda olması nedeniyle sigorta şirketleriyle ilgili belediyeler arasında ödenen YSV'nin doğru hesaplanıp hesaplanmadığı yönünde bir konu gündeme geldi. Yaşanan gelişmeler ışığında da; çoğu sigorta şirketi, poliçe dizaynında güncellemeye giderek poliçenin içerisindeki YSV'nin hangi teminat tutarlarından ve hangi başlıklardan hesaplandığına yönelik dipnot ekledi. Böylece en azından hesaplama matematiğindeki tereddütlerin giderilmesi için sektör paydaşları nezdinde bir ortak nokta bulunsa da kritik konular burada bitmiyor.

Yangın Sigortası Vergisi'nin itfaiye hizmetleriyle ilgili olduğu ve itfaiye hizmetlerinin de büyükşehir belediyeleri tarafından verildiği düşünüldüğünde YSV'nin tahsil yetkisinin de büyükşehir belediyelerine ait olduğu Danıştay Kararlarında ve çeşitli Sayıştay raporlarında yer buluyor.

Bu durumda sonuç itibarıyla büyükşehir belediyelerinin bulunduğu illerde YSV büyükşehir belediyeleri tarafından, büyükşehir belediyesinin bulunmadığı yerlerde ise YSV ilgili ilçe belediyesi tarafından tahsil ediliyor.

'İŞ GÜCÜ VE ZAMAN MALİYETİNE NEDEN OLUYOR'

Bu yükümlülük nedeniyle sigorta şirketlerinin bir ay içinde vergiye tabi muamelelerini ertesi ayın 20'nci günü akşamına kadar bağlı bulundukları belediyeye bir beyannameyle bildirmesi ve hesaplanan vergiyi de aynı sürede ödemesi gerekiyor. Ancak gerçekleşen operasyonun getirdiği yük, sigorta şirketleri için hem iş gücü hem de zaman maliyetine neden oluyor.

Bazı belediyeler tarafından beyan sistemi çevrim içi olarak gerçekleşse de çoğunlukla bu beyan sigorta şirketlerince hala taahhütlü posta yoluyla yürütülüyor. Dolayısıyla beyan sürecinde yaşanan aksaklıklar büyükşehir belediyesi yerine ilçe belediyesi tarafından tahsil edilmesi gibi sonuçlar da doğurabiliyor.

Söz konusu verginin Belediye Gelirleri Kanunu'nda düzenlenmiş olması ve gelirin tabi olduğu bütçenin farklılık arz etmesi gibi unsurlar dikkate alındığında, olası bir mevzuat düzenlemesinin zorluğu bulunsa da söz konusu verginin Hazine ve Maliye Bakanlığı üzerindeki beyan sistemine dahil edilerek ilerlenmesinin herkes için kolaylaştırıcı ve vergiye uyumu olumlu yönde etkileyecek bir yöntem olacağı düşünülüyor."

HABER

Los Angeles yangınları Kaliforniya'nın sigorta krizini tetikledi

7 Ocak'ta başlayan ve Los Angeles'ın farklı bölgelerinde etkili olan yangınlar, güçlü rüzgârların etkisiyle hızla yayılarak 37 bin dönümden fazla araziyi küle çevirdi. Yangınlarda en az 27 kişi hayatını kaybederken, 12 binden fazla bina hasar gördü veya kullanılamaz hale geldi. Ekonomik kayıpların 150 milyar doları bulabileceği tahmin ediliyor.

Uzmanlar, yangınların yol açtığı geniş çaplı hasarın sigorta şirketlerini zora sokabileceği konusunda uyarıyor.

İklim değişikliği nedeniyle Kaliforniya'da sel, fırtına ve yangınlar artış gösterirken, bu durum yüksek riskli bölgelerdeki ev sahipleri için sigorta bulmayı veya mevcut sigortalarını sürdürmeyi giderek zorlaştırıyor. Sigorta şirketleri, yüksek riskli bölgelerde yeni poliçe düzenlemeyi azaltırken, bazı durumlarda mevcut poliçeleri yenilemeyi de reddetti. Bu da birçok mülk sahibini felaketin ardından korumasız bıraktı.

Yangınlardan etkilenen bölgelerdeki mülk sahipleri, büyük sigorta şirketlerinin yangınlardan önce sigorta kapsamını geri çektiğini belirtiyor. Bu durum, kamuoyunda sigorta şirketlerine yönelik ciddi eleştiriler getirdi.

ABD Başkan Yardımcısı Kamala Harris de birçok sigorta şirketinin poliçeleri iptal ettiğine dikkat çekerek, bu durumun yangından etkilenen ailelerin yaşadığı sıkıntıları daha da artırdığını ifade etti.

Raporlara göre, pazar payı açısından Kaliforniya'daki en büyük 12 sigorta şirketinden yedisi, eyalette yeni poliçe düzenlemeyi tamamen durdurdu veya kısıtladı.

Bu gelişmeler, hem sigorta sektörünü hem de iklim değişikliğinin yarattığı risklerle mücadelede alınması gereken önlemleri bir kez daha gündeme taşıyor.



Los Angeles'ta meydana gelen yangınlar sigorta sektöründe büyük kayıplara yol açacak

Los Angeles bölgesini etkisi altına alan yangınların sigortacılar için önemli mali kayıplara yol açması bekleniyor. Kredi derecelendirme, araştırma ve risk analizi sağlayıcısı Moody's Ratings'in açıklamalarına göre, bu kayıpların milyarlarca dolara ulaşabileceği ifade ediliyor.

Kaliforniya'da meydana gelen orman yangınları büyük çapta maddi zarara ve tahliyelere neden oldu. Kaliforniya Orman ve Yangın Koruma Departmanı (CAL FIRE), yangınların hızlı yayılmasını kuru hava koşullarına ve güçlü Santa Ana rüzgârlarına bağlıyor. Bu koşullar, yangın söndürme çalışmalarını oldukça zorlaştırıyor.

Moody's Ratings'in yayınladığı raporda, yangınlardan kaynaklanan sigortalı kayıpların milyarlarca doları bulacağı öngörülüyor. Etkilenen bölgelerdeki yüksek emlak değerleri, bu zararın büyüklüğünde önemli bir rol oynuyor. Hasarın tam boyutunun belirlenmesi haftalar veya aylar sürebilir, ancak bu yangınların Kaliforniya tarihindeki en maliyetli yangınlardan biri olacağı tahmin ediliyor.

Yangınların mali etkisi, sigorta sektörünün farklı alanlarına yayılacak.

Los Angeles yangınlarının P&C derecelendirmelerine etki etmesi beklenmiyor

Fitch, yeterli sermaye seviyeleri, çeşitlendirilmiş risk dağılımı ve sigorta şirketlerinin prim oranlarını artırma kapasitesinin, kayıplardan etkilenen şirketlerin derecelendirme duyarlılıkları içinde tutacağını belirtiyor. Yangınlardan oluşan sigortalı kayıpların tahmin edilmesi zor olsa da, mevcut projeksiyonların bu kayıpların 10 milyar ile 30 milyar dolar arasında olacağını öngörüyor. Ekonomik kayıpların ise çok daha yüksek seviyelerde, 150 milyar ile 275 milyar dolar arasında olacağı tahmin ediliyor.

Derecelendirilen sigorta ve reasürans şirketleri için bu kayıpların, konut, otomobil, ticari mülk ve iş kesintisi sigortalarından gelen taleplere bağlı olarak kısa vadeli kazançları azaltması bekleniyor.

Fitch, kazançlarını ve reasürans limitlerini aşan kayıplarla karşılaşarak sermayesi derecelendirme duyarlılıklarına göre zayıflayan şirketlerin, olumsuz derecelendirme eylemleri açısından en yüksek riski taşıdığını ifade ediyor.

Zayıf sermayeye sahip sigortacıların, bu kayıplar nedeniyle baskı altında kalabileceği, artan reasürans maliyetlerinin ise bu şirketler üzerinde daha fazla yük oluşturabileceği belirtiliyor. Bu durum, sigorta şirketlerinin piyasadan çekilmeye başladığı bir dönemde sektördeki gerilimi artırabilir.

Fitch ayrıca birçok sigorta şirketinin, yangın riski, fiyatlandırma stratejileri ve reasürans koşullarını yeniden değerlendirmek üzere Kaliforniya'daki faaliyetlerini azalttığını, yeni poliçe kesimini durdurduğunu gözlemliyor. Tarihsel olarak kasırgalar ve depremlere kıyasla ikinci derecede bir risk olarak kabul edilen orman yangınları, Kaliforniya'da sigortalı kayıpların büyüyen bir kaynağı haline geldi.

“İklim değişikliği kaynaklı felaketlerin sigorta piyasaları üzerindeki baskısı artıyor”

ABD’nin Kaliforniya eyaletinde meydana gelen orman yangınlarının sigorta sektöründe ciddi etkilere yol açtığını ifade eden TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, “Bu felaketler sigorta sektöründe küresel ölçekte bir etki yaratmakta ve iklim değişikliği kaynaklı felaketlerin sigorta piyasaları üzerindeki baskısını artırmaktadır” dedi.



Amerika Birleşik Devletleri’nin Kaliforniya eyaletinde, özellikle Los Angeles ve çevresinde Ocak 2025’te meydana gelen orman yangınlarının, sigorta sektöründe ciddi etkilere yol açtığını ifade eden TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, “Yangınlar 37 bin dönümden fazla alanı yok etmiş, 12 binden fazla yapıyı kullanılamaz hale getirmiştir. Ekonomik kayıpların ise 150 milyar dolara ulaşabileceği tahmin ediliyor. Bu büyük çaplı felaket, sigorta şirketlerinin finansal yükümlülüklerini artırmış ve sektörde kriz ortamı yaratmıştır. Özellikle yüksek riskli bölgelerdeki ev sahipleri için sigorta poliçesi edinmek veya mevcut poliçeleri yenilemek zorlaşmıştır. Bazı büyük sigorta şirketleri, finansal sürdürülebilirliklerini korumak amacıyla yeni poliçe düzenlemeyi durdurmuş veya mevcut poliçeleri yenilememiştir. Yangınların sigorta sektörüne maliyeti konusunda farklı tahminler bulunmaktadır. Goldman Sachs analistleri, sigortalı kayıpların 10 ila 30 milyar dolar arasında olacağını öngörmektedir. JPMorgan ise sigortalı kayıpların 20 milyar doları aşabileceğini belirtmektedir. Bu durum, sigorta şirketlerinin hisselerinde de düşüşlere neden olmuştur. Ayrıca, yangınların Avrupa’daki reasürans şirketlerine de milyon dolarlık maliyetler getirebileceği belirtilmektedir. Bu gelişmeler, sigorta sektöründe küresel ölçekte bir etki yaratmakta ve iklim değişikliği kaynaklı felaketlerin sigorta piyasaları üzerindeki baskısını artırmaktadır” şeklinde konuştu.

‘REASÜRANS FİYATLARI YÜKSELEBİLİR’

Korkut, Amerika’daki büyük çaplı yangınların Türk sigorta sektörüne doğrudan etkisinin sınırlı olsa da dolaylı etkilerinin hissedilebileceği alanları şöyle sıraladı:

“ - Türk sigorta şirketleri, özellikle büyük riskler için uluslararası reasürans şirketleriyle çalışır. ABD’deki yangın gibi büyük hasarlar, reasürans şirketlerinin mali yükünü artırabilir. Bu durum, reasürans fiyatlarının yükselmesine neden olabilir ve Türk sigorta şirketlerinin maliyetlerini artırabilir.

- Reasürans maliyetlerindeki artış, Türk sigorta şirketlerini daha yüksek primler talep etmeye zorlayabilir. Bu durum, yangın sigortası veya doğal afet teminatları içeren poliçelerde fiyat artışlarına yol açabilir.

- Türk sigorta şirketleri, portföylerinde uluslararası finansal araçlara yatırım yapabilir. ABD’deki yangınlar gibi büyük felaketler, sigorta sektöründe hisse senedi kayıplarına veya piyasa dalgalanmalarına yol açarak dolaylı finansal risk oluşturabilir.

- Bu tür felaketler, Türkiye’de de iklim değişikliğinin sigorta sektörü üzerindeki etkilerine dair farkındalığı artırabilir. Türk sigorta şirketleri, iklim değişikliği risklerini daha fazla dikkate alarak ürünlerini ve risk değerlendirme süreçlerini yeniden yapılandırabilir.

- ABD’deki büyük yangınların ardından, reasürans şirketleri ellerindeki kaynakları yüksek riskli bölgeler için ayırabilir. Bu durum, Türk sigorta şirketlerinin reasürans temin etmesini zorlaştırabilir.

- Türk sigorta sektörü doğrudan etkilenmese de, reasürans maliyetlerinin artması, poliçe fiyatlarının yükselmesi ve sektörün risk yönetim süreçlerinde değişikliklerin yaşanması gibi dolaylı etkiler görülebilir. Özellikle yangın ve doğal afet sigortaları kapsamında, bu olaylar sektör üzerinde önemli bir baskı yaratabilir.”

2025’TE SEKTÖRDEKİ OLASI GELİŞMELER

Korkut, 2025 yılında Türkiye’de sigorta sektörünü etkileyebilecek gelişmeler ve olası trendler ise şu şekilde sıraladı:

“- Poliçe yönetimi, hasar tespiti ve müşteri hizmetleri gibi süreçlerde yapay zekâ ve büyük veri analitiği daha yaygın kullanılabilir.

- Araç sigortalarında, sürüş davranışlarına dayalı poliçeler (Örn. kilometreye dayalı ödeme) daha popüler hale gelebilir.

- Sahte sigorta taleplerinin azaltılması ve şeffaflığın artırılması için blockchain teknolojisinin benimsenmesi bekleniyor.

- Artan Doğal Afet Riski: Türkiye’de deprem, sel ve orman yangını gibi afetler daha sık ve şiddetli hale geliyor. Bu durum, doğal afet sigortalarına olan talebi artırabilir.

- Zorunlu Deprem Sigortası kapsamının artırılması ve sigorta penetrasyonunun genişletilmesi beklenebilir.

- 2024’te dünya genelinde yaşanan büyük felaketler nedeniyle reasürans maliyetlerinin artması, Türkiye’deki sigorta şirketlerini de etkileyebilir. Bu durum, poliçe fiyatlarına yansıyabilir.

- Kamu sağlık hizmetlerindeki yetersizlik algısı, özel sağlık sigortası ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortası’na olan talebi artırabilir.

- Kanser, kalp hastalıkları gibi kritik hastalık teminatlarına yönelik sigorta ürünlerinin çeşitlenmesi bekleniyor.

- Zorunlu Trafik Sigortası’ndaki tavan fiyat uygulaması devam ederse, sigorta şirketleri kârlılıklarını artırmak için alternatif ürünlere yönlenebilir.

- Trafik kazası tazminatlarına ilişkin düzenlemeler, sektör üzerinde finansal baskı yaratabilir.

- Sigortacılık penetrasyonunu artırmak için devletin teşvik politikalarını genişletmesi beklenebilir.

- Dijital platformlar üzerinden yapılan sigorta satışlarına yönelik düzenlemeler gelebilir.

- Faiz hassasiyeti olan kesimler için katılım sigortacılığı ürünlerine olan talep artabilir. Bu alan, sektör için önemli bir büyüme fırsatı sunabilir.

- Artan siber saldırılar nedeniyle siber risk sigortalarına talep yükselebilir. Şirketler, dijital varlıklarını korumak için bu ürünlere yönelmeye başlayabilir.

2025, Türk sigorta sektörü için hem zorluklar hem de fırsatlar barındırıyor. Yenilikçi ürünlerin sektöre entegre edilmesi, büyüme potansiyelini desteklerken, iklim değişikliği ve ekonomik belirsizlikler gibi faktörler sektör üzerinde baskı yaratmaya devam edebilir. Şirketlerin hızlı adaptasyon ve müşteri odaklı çözümlerle bu değişimlere yanıt vermesi kritik olacaktır.”

ZTS’ye gelen yenilik hakkında merak edilenler

İkinci el araç satışlarına yönelik yeni trafik sigorta sisteminin, alım-satım işlemlerinde güvenliği artırmak, tüketici mağduriyetlerini önlemek ve kayıt dışılığı azaltmak amacıyla bir dizi yenilik getirdiğini belirten Korkut, 5 Aralık tarihinde yürürlüğe giren araç devir işlemlerinde Zorunlu Trafik Sigortası uygulamasına ilişkin sıkça sorulan soruları yanıtladı.

1. Aracı devir ya da satın alacak kişi trafik sigortasını ne zaman yaptırmalıdır?

Noter satış işleminin sorunsuz bir şekilde yapılabilmesi için; aracı alacak kişi, satışı yapacak kişiye ait mevcut ruhsat (tescil) bilgileri ile acenteye başvurup zorunlu mali sorumluluk (trafik) sigortasını yaptırmalı, akabinde de satış işlemi için notere başvuru yapmalıdır.

2. Aracı alan kişi adına düzenlenecek poliçe tanzimi esnasında Ruhsat seri no olarak ne girilmelidir?

Sigorta şirketi ruhsat seri no bilgisi istiyor ise mevcut ruhsatın seri no’su girilmelidir.

3. Noterde plaka değişecekse plaka ne girilmelidir?

Poliçeyi düzenleyecek şirket mevcut ruhsat üzerinden plaka kontrolü yapmalıdır. Bu kapsamda, mevcut plaka ile poliçe düzenlenmelidir.

4. 2. El araca eski sahibinin ruhsatıyla mı poliçe kesilecektir?

Evet. Mevcut ruhsat ile poliçe tanzim işlemi yapılacaktır. Ruhsat bilgileri sisteme aynen girilecek farklı olarak sadece alıcının TCKN/VKN’si kullanılacaktır.

5.Poliçe tanzimi esnasında tescil tarihine ne girilecek? Eski ruhsattan tescil tarihi alınırsa, %50 zammı nasıl sıfırlanacak? %50 sürprim olacak mı?

Poliçeyi düzenleyecek şirket mevcut ruhsat üzerinden tescil kontrolü yapmalıdır. Gecikmeden dolayı sürprim için ise; aracı satan kişiye ait yürürlükte poliçe olduğu durumda “0” hesaplanarak poliçe yapılabilecektir. Satıcı adına poliçe yoksa mevcut ruhsata göre gecikme sürprim sistem tarafından hesaplanacaktır. Bu nedenle satıcı adına poliçe yoksa öncelikle bu poliçenin düzenlenmesi ya da poliçe sistem üzerinden onaylanmadan önce ilgili sigorta şirketinden sürprimin kaldırılması için otorizasyon talep edilmesi gerekmektedir.

6. 30 yaşındaki araca YK poliçe kesilebilir mi?

Tescili olan araca YK poliçe düzenlenemez, hata alınır. Gerçek plaka ile poliçe düzenlenmelidir.

7. Varislilerde eski seri no, plaka yazıldığı gibi bu durumda da yazılabilir mi?

Evet, yazılabilir.

8. Tescilli araca YK plakalı şekilde poliçe düzenlenirse, satıştan sonra plaka zeyili yapılabilir mi?

Tescili olan araca YK poliçe düzenlenemez, hata alınır. Gerçek plaka ile poliçe düzenlenmelidir.

9. İki kişi araçlarını değiştirecek; ikisi de 7. basamak. Alıcı önce sigorta yapacağı için 4. basamak olacak. Bu durumda ne yapılmalıdır?

İkisi de 4. basamaktan poliçelerini düzenleyecek. Satış sonrası eski poliçelerini satıştan dolayı iptal edecek ve son olarak yeni poliçelerde referans düzeltme zeyili yaparak 7. basamaktan devam edecek.

10. Aynı anda birden fazla araç alımı durumunda sıkıntı olur mu?

Her bir araç için sıradan uygun referans bilgisini sistem tarafından otomatik olarak bulunmaktadır.

11. Belge seri no TCKN bilgileri uyuşmayacak; bu durum sıkıntı oluşturur mu?

Satış öncesi poliçe yapılabilmesi için kişi eşleşme kontrolünü kaldırılmıştır. Bu kapsamda Belge Seri No - Ruhsat sahibi TCKN uyuşmaması nedeniyle herhangi bir sorun oluşmayacaktır.

12. Sigortası olmayan araç alınırken aracı alacak kişinin poliçe yaptırması yeterli mi? Satanın poliçesinin güncel trafik poliçesi de sorgulanacak mı?

Noterler sadece yeni alıcı adına poliçe kontrolü yapacaklar. Satan kişi adına poliçe olmadığı durumda alıcının yaptıracağı trafik poliçesi sürprimli olacaktır. Bu durumda sürpirimin kaldırılması için poliçe sistem üzerinden onaylanmadan önce ilgili sigorta şirketinden otorizasyon talep edilebilir.

13. Yeni poliçe tanzimi esnasında sürprim çıkması durumda ne yapılmalıdır?

Yeni poliçe tanzimi esnasında sürprim çıkması halinde sürpirimin kaldırılması için poliçe sistem üzerinden onaylanmadan önce ilgili sigorta şirketinden otorizasyon talep edilebilir.



KAHRAMANMARAŞ DEPREMİ'NİN ARDINDAN:

Sigorta deprem sonrası iyileşmenin anahtarı

Kahramanmaraş merkezli meydana gelen depremlerin ardından 2 sene geçti. Deprem sonrası sigorta sektörü, hızlı hasar ödemeleriyle maddi kayıpların telafisinde ve yeniden inşa sürecinde kritik bir rol üstlendi. Bu depremle afetlere karşı hazırlıklı olmanın önemi bir kez daha ortaya çıkarken, sigorta bilincinin artırılması gelecekteki riskleri azaltmanın anahtarı olarak öne çıkıyor.

6 Şubat 2023 tarihinde Kahramanmaraş merkezli meydana gelen büyük deprem, sadece bölgeyi değil tüm Türkiye'yi derinden etkiledi. 7.7 ve 7.6 büyüklüğünde 2 şiddetli sarsıntıyı kapsayan ve 11 ili etkileyerek büyük bir yıkıma yol açan bu depremde, binlerce bina yerle bir olurken, ne yazık ki çok sayıda can kaybı yaşandı. Bu felaket, bir kez daha depreme dayanıklı yapıların ve finansal koruma sistemlerinin önemini gün yüzüne çıkardı.

İlk deprem, saat 04:17'de Pazarcık ilçesi merkezli olarak 7.7 büyüklüğünde meydana gelirken; ikinci deprem ise aynı gün saat 13:24'te Elbistan merkezli ve 7.6 büyüklüğündeydi. Her iki deprem de geniş bir coğrafyada hissedildi. Depremler Kahramanmaraş, Gaziantep, Adıyaman, Malatya, Şanlıurfa, Hatay, Osmaniye, Diyarbakır, Kilis, Adana ve Elazığ illerinde büyük yıkıma yol açtı. Bu illerde binlerce bina yıkıldı veya ağır hasar gördü. Ayrıca, altyapı hasarları nedeniyle enerji, su ve iletişim hizmetlerinde kesintiler yaşandı.

Deprem sonucunda 50 binden fazla kişi hayatını kaybetti, yüz binlerce kişi yaralandı. Çok sayıda insan enkaz altında kaldı; kurtarma çalışmaları uzun süre devam etti.

Depremlerin toplam ekonomik maliyeti yaklaşık 103,6 milyar dolar olarak hesaplandı. Altyapı, sanayi ve konut sektörlerindeki hasarların yanı sıra ekonomik faaliyetlerin durması da bu kaybı artırdı. Deprem sonucunda yaklaşık 230 bin binanın yıkıldığı veya ağır hasar gördüğü tespit edildi. 128 bin konut ise orta derecede hasar aldı.

SEKTÖRDEN HIZLI MÜDAHALE

Depremin ilk saatlerinden itibaren sigorta sektörü devreye girerek, zarar görenlerin maddi kayıplarını azaltmak ve yeniden inşa sürecini desteklemek için kritik bir rol oynadı. Depremlerin ardından 24 saat geçmeden ilk hasar ödemesini gerçekleştiren Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), toplam 600 bin hasar ihbarı aldı ve yaklaşık 35 milyar lira tazminat ödemesi gerçekleştirdi. Sigortalı hasarların toplamının ise 6,2 milyar dolar olduğu tahmin ediliyor.

Depremin ardından, etkilenen bölgelerde hızlı bir toparlanma ve yeniden inşa süreci başlatıldı. Bu süreçte, güvenli ve dayanıklı yapıların inşa edilmesi, altyapının yeniden kurulması ve sosyal hizmetlerin sağlanması öncelikli hedefler arasında yer aldı. Ayrıca, depremzedelerin barınma ihtiyaçlarının karşılanması için geçici konutlar ve çadır kentler kuruldu. Bunun yanı sıra, sigorta sektöründe şirketler bazında çeşitli yardım kampanyaları düzenlendi ve bölgeye ayni yardımların ulaştırılmasında sektör aktif bir rol oynadı.

Uzun vadede ise, bölgenin ekonomik ve sosyal yapısının eski haline getirilmesi amacıyla kapsamlı planlar ve projeler hayata geçiriliyor.

Bu verilerle, depremin yarattığı yıkımın boyutlarını ve toparlanma sürecinin zorluklarını görüyoruz. Afet sonrası dönemde, hem fiziksel hem de psikolojik iyileşme için toplumun tüm kesimlerinin iş birliği ve dayanışması büyük önem taşıyor.

AFETLERE HAZIRLIK ŞART

Bu deprem, Türkiye'nin deprem riski yüksek bölgelerindeki yapılaşma, afet yönetimi ve sigorta bilinci konularındaki eksikliklerini bir kez daha ortaya koydu. Aktif fay hatlarıyla dolu bir coğrafyada bulunan ülkemizde, deprem bir gerçek ve her an hazırlıklı olunması gereken bir tehdit. 1999 Gölcük Depremi'nden bu yana, büyük depremlerin yarattığı ekonomik kayıpları azaltmaya yönelik adımlar atılmış olsa da, bireysel ve toplumsal düzeyde alınması gereken daha fazla tedbir bulunuyor. Depreme dayanıklı yapı standartlarının uygulanması ve risk farkındalığının artırılması bu tedbirlerin önemli bir parçası olarak karşımıza çıkıyor.

Ülkemizde afet sonrası toparlanma sürecinde sigorta sektörünün oynadığı kritik rolü artırmak ve bireyleri afetlere karşı daha bilinçli hale getirmek, gelecekteki riskleri azaltmak için hayati önem taşıyor.

ZAS GÜNDEMDE

Kahramanmaraş depremi, mevcut sigorta sistemlerinin yeniden değerlendirilmesi ve genişletilmesi gerekliliğini de gündeme getirdi.

Bu kapsamda, Zorunlu Deprem Sigortası'nın kapsamını genişleterek Zorunlu Afet Sigortası'na dönüştürülmesi planlanıyor. Yeni sistemle birlikte sadece deprem değil, sel, yangın, heyelan gibi diğer afetlerin de kapsama dahil edilmesi hedefleniyor. Bu girişimle, Türkiye genelinde afetlere karşı finansal dayanıklılığın artması ve sigorta penetrasyon oranlarının yüksek seviyelere çıkması bekleniyor.

Aktif fay hatlarıyla çevrili bir coğrafyada bulunan Türkiye için, afetlere karşı her daim hazırlıklı olmak bir zorunluluk haline gelmiş durumda. Sigorta bilincinin yaygınlaştırılması ve finansal koruma sistemlerinin daha kapsamlı hale getirilmesi, gelecekte yaşanacak olası afetlerde toplumsal dayanıklılığı artırmak adına kritik bir rol oynuyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

DASK Yönetim Kurulu Başkanı Emine Feray Sezgin:

Edinilen tecrübeler doğrultusunda yeni hasar sistemi çalışmaları devam ediyor

DASK Yönetim Kurulu Başkanı Emine Feray Sezgin, 6 Şubat depremleri sonrasında Zorunlu Deprem Sigortası kapsamında DASK'ın depremin etkilediği illerde 39,2 milyar lira hasar tazminatı ödediğini ve sigorta şirketlerinin de 52 milyar lira tutarında tazminat ödemesi yapmış olup 23 milyar lira daha ödeyeceğini belirtti.

DASK Yönetim Kurulu Başkanı Emine Feray Sezgin, 11 ili etkileyen bu depremden sonra atılan yeni adımları şöyle sıraladı:

"Ulusal Deprem Hasar Tespit Yöntemi"ne ilişkin çalışmalar, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, AFAD ve DASK arasında yapılan görüşmeler çerçevesinde devam etmektedir. Yeni hasar tespit yönteminin DASK dâhil olmak üzere deprem hasar tespiti yapan ilgili kurumlarca kullanılmasına karar verilmiş olup hasar raporlarında aynı metodolojinin kullanılması temin edilerek birbiri ile uyumlu hasar raporlarının üretilmesi amaçlanmaktadır. Gelinen aşamada 6 Şubat depremleri operasyonları kapsamında edinilen tecrübeler de dikkate alınarak hazırlanmaya devam edillen Ulusal Deprem Hasar Tespit Yöntemi'nin 2025 yılı içerisinde kullanılması hedeflenmektedir.

Zorunlu Afet Sigortası'nın yürürlüğe girmesi ile birlikte deprem dışı afetlerin bir diğer ifadeyle sel ve taşkın niteliğindeki su baskını, heyelan, fırtına, dolu, çığ ve orman yangını neticesinde meydana gelen hasar süreçlerinin yürütülebileceği esnek, kullanışlı, etkin ve yüksek performans odaklı, depremlerden edindiğimiz tecrübeler ışığında günlendirilmiş ve modernize edilmiş yeni bir hasar sistemi çalışmaları DASK tarafından yürütülmeye devam etmektedir.



Türkiye Sigorta Birliği:

Hasarın eksiksiz karşılanabilmesi için poliçe bilgilerinin doğru olması büyük önem taşıyor

6 Şubat tarihinde yaşadığımız deprem felaketinde sigorta sektörünce toplam 75 milyar liralık tazminat ödemesi yapıldığını ve sigorta şirketlerince yüklenilen hasarın DASK hariç yaklaşık %95'lik bölümünün reasürans şirketlerince karşılandığını ifade eden Birlik, şu açıklamalarda bulundu: "Ülkemiz bir deprem ülkesi olup bu gerçek farklı tarihlerde yaşanan büyük depremler ile kendisini hatırlatmaktadır. 6 Şubat 2023 tarihinde 9 saat arayla 7,7 ve 7,6 büyüklüğünde iki deprem meydan gelmiş, bu depremlerden 14 gün sonra 6,4 şiddetinde bir deprem daha meydana gelmiştir. Depremin etkilediği bölge gerek yüz ölçümü gerekse nüfus açısından birçok Avrupa ülkesinden daha büyüktür. Dolayısıyla meydana gelen afet normal bir afet değil bir mega katastroftur. Bununla birlikte, 6 Şubat 2023 tarihli Kahramanmaraş merkezli depremler sigorta sisteminde iyileştirilmesi gereken alanların görülebilmesi açısından oldukça öğretici olmuş; deprem sonrası tabloda, sigorta sektörüyle ilgili de pek çok done ortaya çıkmıştır. Bunların en önemlilerinden biri, eksik sigorta problemidir. Ayrıca, yaşadığımız büyük afet sonrası ihtiyari deprem teminatının önemi de bir kez daha ortaya çıkmıştır. Bilindiği üzere, yangın ve mühendislik sigortalarına deprem teminatının eklenmesi durumunda uygulanmak üzere SEDDK tarafından İhtiyari Deprem Tarifesi yayımlanmakta olup söz konusu tarifede deprem bölgesi ve yapı tarzına göre uygulanacak fiyatlar ile ticari ve sınai rizikolar için tarifenin uygulanacağı sınırı belirleyen sigorta bedeli yer almaktadır. Tarife değişikliği öncesinde, ticari ve sınai rizikolar için bahse konu sigorta bedeli 400 milyon lira idi. Bu kapsamda, SEDDK tarafından yayımlanan Tarife Değişikliği ile 1 Ağustos 2023 itibarıyla ticari ve sınai riskler için yangın sigortasında limit 2 milyar lira olarak belirlenmiş ve tarifede yer alan diğer bedeller de revize edilmiştir. 2023 yılında belirlenen 2 milyar liralık sigorta bedeli, 2024 yılında 2,5 milyar liraya yükseltilmiştir. Ardından sigorta bedeline ilişkin güncellemelere devam edilmiş olup 1 Ocak 2025 itibarıyla bu bedel 3,5 milyar liraya yükseltilmiştir. Bu süreçte, riziko bölgesi bazında belirlenen tarife fiyatları da hem sivil hem de ticari ve sınai rizikolar için artırılmıştır. Bununla birlikte, depremde gündeme gelen konu başlıklarından bir tanesi de kullanılan deprem modellemeleridir. Kahramanmaraş Depremi sonrası afet modellemelerinde güncellemeler yapılmış, farklı senaryo analizleri ile daha doğru sonuçlara ulaşılması hedeflenmiştir. Deprem sonrası, sektörün verilere ve aracılara hızlı erişimi, yedekleme sistemlerinin hızlı devreye alınması ve güçlü bilgi teknolojileri altyapısı hasar yönetiminde etkili olmuştur. Ayrıca, yapılan titiz çalışmalar Türkiye'nin reasürörler için güvenilir bir iş ortağı olarak konumunu güçlendirmiştir. Birliğimizce, toplumda farkındalığın artırılması yoluyla deprem öncesi ve sonrası süreçlere yönelik tespit edilen ihtiyaçlara yönelik önerilecek yeni reform maddeleri ile sigorta sektörünün hem etki alanının hem de ülke için yaratacağı katma değerin artacağı değerlendirilmiş olup bu kapsamda ekosistemdeki sinerjilerle bu reform maddelerinin hızlı bir şekilde hayata geçirilebilmesi hedeflenmiştir."

"Gerek sivil gerekse ticari ve sınai rizikolarda, sigorta bedelinin doğru belirlenmesi ve olası bir hasarda, hasarın eksiksiz karşılanabilmesi için poliçe bilgilerinin doğru olması büyük önem taşımaktadır."

'SİGORTANIN ÖNEMİ BİR KEZ DAHA ORTAYA ÇIKTI'

"Ülkemizde son yıllarda yaşanan afetler sonrasında afetzedeler ile yapılan görüşmelerde çok büyük oranda, vatandaşlarımızın doğal afetler sonucu oluşan zararların sigorta teminatı altına alınması konusunda bilgilerinin olmadığı görülmüş olup Kahramanmaraş Depremi işletmelerin maddi kayıplarla başa çıkabilmeleri, hasar gören varlıklarını onarabilmeleri ve operasyonlarına devam edebilmeleri için sigortanın önemini bir kez daha ortaya çıkarmıştır" diyen Birlik, şu ifadelere yer verdi: "Kahramanmaraş Depremi'nde, ülkemizde farklı tarihlerde yaşanan geçmiş depremlere benzer şekilde; birçok sigortalı tarafından poliçe tanzim sürecinde metrekarelerin doğru beyan edilmemiş olduğu anlaşılmıştır. Ortaya çıkan eksik sigorta sorununun, m2 bilgilerinin yanlış beyan edilmesi ve enflasyon nedeniyle yetersiz kalan yeniden inşa maliyetlerinden kaynaklandığı görülmüştür. Bu sebeple, gerek sivil gerekse ticari ve sınai rizikolarda, sigorta bedelinin doğru belirlenmesi ve olası bir hasarda, hasarın eksiksiz karşılanabilmesi için poliçe bilgilerinin doğru olması büyük önem taşımaktadır. Bu kapsamda, sigorta şirketlerinin kamu nezdinde tutulan veri tabanına entegre olması ve konutlara ait metrekare bilgilerinin söz konusu sistem üzerinden alınması yönünde çalışma tamamlanmış olup sistem kullanıma açılmıştır. Ayrıca, Kahramanmaraş'ta yaşadığımız son deprem felaketinde sivil rizikolarda karşılaşılan eksik sigorta sorununun giderilebilmesini teminen İhtiyari Deprem Tarifesi'nde konut riskleri için asgari birim metrekare fiyatı belirlenmiş ve ÜFE tutarında enflasyondan korunma zorunluluğu getirilmiştir."

Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer:

Deprem ile ilişkili sigorta branşlarında farkındalık arttı

Kahramanmaraş Depremi'nin her an kapımızda olan ve ülkemizin her yerinde etkin olacak deprem gerçeğine karşı gereken önlemlerin alınması gerektiğini gösterdiğini ifade eden Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, "Deprem sonrası ortaya çıkan yaraların çok hızlı bir şekilde sarılıp hayata devam edilebilmesi için güvence sunan "sigorta" kavramına yönelik özellikle deprem ile ilişkili sigorta branşlarında olmak üzere farkındalık artmıştır. Olası mağduriyetlerin bundan sonra yaşanmaması için sektörde yeni düzenlemeler yapılmıştır. Özellikle Zorunlu Deprem Sigortası'nın, Zorunlu Afet Sigortası'na dönüşmesi yönünde SEDDK ve DASK tarafından birtakım çalışmalar yapılarak, DASK sigortasında sigorta bedeline esas metrekare birim maliyet" ile "azami teminat" tutarları yükseltilmiş enflasyon koruması getirilmiştir. Poliçelerin doğru bilgilerle hazırlanması, trete kapasitelerinin beklenen riskler doğrultusunda yenileme koşullarının güncellenmesi, hasar süreçlerinin daha hızlı ve etkin iyileştirilmesi hususunda büyük gelişmeler yaşanmıştır" şeklinde konuştu. Gerçekleşen deprem felaketleri, riskin ne kadar gerçek olduğunu bize gösterirken aynı zamanda olası bir hasarda, hasarın eksiksiz karşılanabilmesi için poliçe bilgilerinin doğru olmasının ne denli önemli olduğunu da ortaya çıkardığını vurgulayan Tümer, "Maalesef ki bu depremlerde eksik düzenlenen poliçeler birçok mağduriyete sebep olmuş, kurlarda yaşanan hareketlilik ve enflasyon nedeniyle ortaya çıkabilen eksik sigorta durumuna karşı poliçelerin güncellenmesi gerekliliği ve özellikle konutlar için adres ve metrekarelerin doğru belirtilmesinin ne kadar gerekli olduğu anlaşılmıştır. Toplumun yeterli sigorta bilincine sahip olmaması sebebiyle maalesef eksik sigorta konusunda da yeterli aşama kaydetmek mümkün olamadı. Daha önce eksik sigorta gerçeğiyle, yaşanan hasar sonrası yüzleşen firmalar bir nebze ders alıyor, ancak genel olarak firmalar önceden belirlemiş oldukları sigorta bütçelerini aşmamak için sigorta bedeli artışlarını olması gerektiği şekilde yapmıyor. Doğa Sigorta olarak; özellikle sigorta bedeli lira olarak belirlenmiş poliçeler için belirli aralıklarla sigortalılarımızı uyarıyor ve bedel artışı gerekliliğinin kontrol edilmesi gerektiğini kendilerine hatırlatıyoruz" açıklamalarında bulundu.

'MODELLEMELER SEKTÖR GENELİNDE YETERLİ'

Gerçekleşen bu iki büyük deprem felaketiyle birlikte olası bir Marmara depremi de tekrar gündeme geldiğini ve bu iki büyük depremle ortaya çıkan yaraların en hızlı şekilde sarılmasında sigortanın çok büyük bir ol oynadığının fark edildiğinin altını çizen Tümer, "Buna bağlı olarak; eksik sigorta sebebiyle mağduriyetler ve hasar süreçlerindeki sorunların hatalı m2 bilgisi beyanı ve enflasyon nedeniyle yeniden inşa bedellerinin yetersiz kalmasından kaynaklandığı anlaşılmıştır. Sigorta şirketlerinin kamu nezdinde tutulan veri tabanına entegre olması ve konutlara ait m2 bilgilerinin söz konusu sistem üzerinden alınması yönünde çalışmalar tamamlanmıştır. Ayrıca sivil rizikolar için asgari birim m2 bedeli belirlenmiş ve enflasyon koruması zorunlu hale getirilmiştir. Bundan sonra yaşanabilecek afetlerde daha doğru sonuçlara ulaşabilmek için deprem modellemelerinde alternatif senaryo analizlerinin de kullanılması ihtiyacı doğmuştur. Afetler konusunda ülkelerin yerel deneyimlerinin önemli olduğu gerçeğinden yola çıkarak mevcut modelleme yöntemleri ile birlikte çalışacak alternatif modeller hayata geçirilmiştir. Olası Marmara depremi hem sigorta şirketleri hem de reasürans şirketleri tarafından beklenen bir risk. Son yaşadığımız depremler, yapılan modellemelerin etkisini ve en kötü senaryoların nasıl hesaplandığını gündeme taşıdı. Modellemelerin sektör genelinde yeterli olduğunu ve sektörün böyle büyük bir deprem sınavından başarıyla geçtiğini söyleyebiliriz. Şirket olarak her zaman düzenli modellemeler yaptırıyor ve korumalarımızı modellemelerin gerektirdiği seviyenin üzerinde alarak güvende olmayı tercih ediyoruz" dedi.

"Kahramanmaraş Depremi'nin ardından deprem sonrası ortaya çıkan yaraların çok hızlı bir şekilde sarılıp hayata devam edilebilmesi için güvence sunan "sigorta" kavramına yönelik özellikle deprem ile ilişkili sigorta branşlarında olmak üzere farkındalık arttı."



Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ali Kaplan:

İhtiyari deprem teminatının önemi daha iyi anlaşıldı

Kahramanmaraş Depremi'nin ardından sektörün çıkardığı dersler hakkında konuşan Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ali Kaplan, öncelikle vatandaşların Doğal Afet Sigortası'nın (DASK) yanında ihtiyari deprem teminatlı bir poliçenin önemini daha iyi kavradığını belirterek; çıkarılan dersleri şöyle sıraladı:

•"Sigortalıların ihtiyaçlarına uygun ve doğru poliçe almalarının ne kadar önemli olduğu daha net bir şekilde anlaşıldı.

• Poliçede belirtilen metrekare ile tapuda yer alan metrekare farklı olduğunda, hesaplanan farklı tazminat tutarları nedeniyle riziko konusunun doğru metrekare bilgisi ile poliçelendirilmesinin önemi ortaya çıktı.

• Tespit edilen eksik sigortalar ile sigorta bedeli belirlenirken yapılması gereken ilgili hesaplamanın yapılması gerektiği anlaşıldı.

• Yüksek enflasyonist dönemde sigorta bedellerinin güncellenmesinin ve doğru bedeller ile poliçelendirme yapılmasının önemi anlaşıldı.

• Bedel tespitlerinde görülen eksiklikler nedeniyle ilgili fiyatlarda hem DASK hem de sigorta şirketleri tarafından önlemler alındı.

• Enflasyon göz önüne alınarak, poliçeler üzerindeki güncelleme ve oran tespitleri konusundaki kontrol arttırıldı.

• İşletmelerde çalışmanın durması ile ortaya çıkan mağduriyet sonucunda kar kaybı sigortasının önemi anlaşıldı.

• Deprem sigortası bilinci yeniden gündeme geldi. Sigortası bulunmayan riziko konularının uğradığı maddi kayıplar ile sigortanın daha etkin hale getirilmesi gerektiği görüldü.

• Sigortasız binaların ve deprem teminatı olmadan yapılan poliçelerin oldukça fazla olduğu anlaşıldı."

"Vatandaşlar Doğal Afet Sigortası'nın (DASK) yanında ihtiyari deprem teminatlı bir poliçenin önemini daha iyi kavradı."

'DEPREM TEMİNATLI ÜRÜNLER ARTMALI'

Risk yönetimi değerlendirmesinin, deprem teminatlı yeni ürünlerin yalnızca konutlar için değil, ticari risklere yönelik özel sigortalar için de artırılması gerektiğini gösterdiğini ifade eden Kaplan, "Katastrofik hasarlarda hızlı ve etkin hasar ödemesi yapılması için geliştirdiğimiz süreçlerin etkin bir şekilde çalıştığını görmekteyiz. Sigorta bilincinin artırılmasının önemi ile birlikte, sigorta sektörünün deprem kaynaklı zararları karşılayabilme kapasitesi ve finansal gücü de gündeme geliyor" dedi.

Kaplan, Anadolu Sigorta olarak her zaman olduğu gibi bu afette de sigortalıların yanında yer aldıklarını ve konut hasarlarında eksik sigorta konusunda depremzedeleri bilgilendirdiklerini vurguladı. "Kahramanmaraş Depremi'nde, 11 ilde toplamda 171 milyar lira teminatımız bulunurken, bugüne kadar 12 milyar liranın üzerinde tazminat ödemesi gerçekleştirdik" diyen Kaplan, şu açıklamalarda bulundu: "Şirketimizin mevcut uzaktan görüntülü ekspertiz yapma sistemi, deprem anında süreçlerimizin hızlı ve verimli bir şekilde ilerlemesine olanak sağladı. Fiziki ekspertiz yapılmasına gerek olmayan rizikolar için internet bağlantısı ile telefon/bilgisayar üzerinden online ekspertizleri anlık olarak en hızlı şekilde gerçekleştirdik. Önceden öngördüğümüz bazı önemli konuların, ZAS toplantılarında gündeme getirilmesi ve bu konularla ilgili aksiyon alınması gerekliliği net bir şekilde ortaya çıkmış oldu. Bu kapsamda, DASK ile ortak bir eksper havuzu oluşturarak, eksper tedariğinde yaşanabilecek sıkıntıların önlenmesi ve DASK eksperlerinin ihtiyari sigorta kapsamı için de rapor yazması sayesinde aynı riziko konusu için iki kez ekspertiz yapılması ihtiyacının ortadan kaldırılması gerektiği vurguladık. Ayrıca, aynı mahalleye veya ihtiyaca göre aynı binaya tek bir eksper atanması sağlanarak, eksperlerin daha etkin kullanımı için sektör genelinde bir uygulama geliştirilmesinin gerektiğini düşünüyoruz. Bunun yanı sıra, sigortalıların DASK'a doğrudan ulaşabileceği bir çağrı merkezi hizmeti sunulmasının önemine dikkat çektik ve bu gerekliliği kendilerine ilettik.



Kahramanmaraş Depremi'nde, deprem anından 3 gün sonra bölgeye gidip kriz yönetimi yaptık ve depremin ilk haftasında hasar ödemelerine başladık. Ayrıca sistem geliştirmeleri tamamlanan ayrı bir rapor formatı oluşturup hasar alt yapısına entegre ettik. Emtiaların ve makinelerin kurtarılmasına destek olduk. Deprem sonrası, DASK'tan tam zayi hasar listesi alarak, ihbar açılmayan dosyalar için konut ihbar alımı ve hasar süreçlerini işletmeye başladık. Ayrıca, DASK'ın ödeme yapmasını beklemeden tazminat ödemelerini gerçekleştirdik. Olası depremlerde hizmet ağımızın kesintisiz çalışabilmesi için, deprem bölgesi dışında çalışan ekip arkadaşlarımızı yedekleyerek acil durum hizmet planı hazırladık ve hasar işlemlerini sorunsuz şekilde sürdürebilmek adına gerekli tüm önlemleri aldık. Sigorta sektöründe öncü hizmetlerle adından söz ettiren şirketimiz, sağlık sigortasına eklenebilen deprem teminatı ile sektörde bir ilke imza attı."

Allianz Türkiye Elementer Ticari Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Öktem Örkün:

Hayatın normale dönme sürecinde sigorta kritik bir öneme sahip

Kahramanmaraş Depremi ile birlikte hepimizi derinden sarsan bir afet yaşadığımızı ifade eden Allianz Türkiye Elementer Ticari Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Öktem Örkün, "Bu, sadece 11 ili değil tüm Türkiye'yi etkileyen büyük bir felaketti. Allianz Türkiye İş Süreklilik Stratejimiz doğrultusunda çalışanlarımızdan başlayarak depremden etkilenen herkese destek olabilmek için hemen harekete geçtik. Allianz olarak oluşturduğumuz 120 milyon liralık fonla; ilk etapta arama kurtarma ve acil yardım faaliyetlerine, ardından da orta ve uzun vadede afet sonrası yaraların iyileşmesi, toplumsal kalkınmanın desteklenmesi ve afet riskinin azaltılması başlıklarına yoğunlaştık. Burada karşı karşıya olduğumuz, sadece yapısal bir hasar değildi. Bu yüzden çok yönlü düşünmek gerektiğinden yola çıkarak Allianz Teknik ekibimizle sahada detaylı incelemeler ve analizler yaptık. Bu noktada daha çok endüstriyel binalara odaklandık; hem daha önce yaptığımız teorik çalışmaların gerçek hasarlarla nasıl örtüştüğünü karşılaştırdık hem de birçok ders çıkardık. Sadece yapısal değil yapısal olmayan etkilerin de önemli olduğunu gördük. Yapısal sorunu ya da hasarı olmadığı halde yıkılan asma tavanlar, devrilen ekipmanlar ve eşyalar nedeniyle kullanılamaz hale gelen binalar olduğuna şahit olduk. Özellikle endüstriyel binalar için büyük maddi değere sahip, yapısal olmayan elemanlardan kaynaklanan büyük maddi zararlar, deprem sonrası yangınlar, enerji kesintileri, veri kayıpları ve sonucunda iş kesintileri yaşandığını gözledik. Gerek maddi kayıpların eksiksiz tazmini gerekse iş kesintileri karşısında da güvenceye sahip olmak adına deprem sigortasının ne kadar önemli olduğunu bir kez daha teyit ettik" diye konuştu.



Olası büyük depremlerden sonra yaşanan maddi hasarların tazmin edilerek deprem öncesindeki işleyişe dönülebilmesi için sigortanın kritik öneme sahip olduğuna dikkat çeken Örkün, "Bu noktada deprem sigortasına yönelik olarak gerek sigorta bedelinin gerekse poliçe yapısının eksiksiz biçimde ilgili tüm riskleri kapsayacak şekilde düzenlenmesi gerekiyor. Endüstriyel tesislerde yaşanan yapısal ve yapısal olmayan hasarların, maddi kayıpların yanında oldukça uzun bir dönemi kapsayacak iş kesintileri yaşanmasına da neden olduğunu deneyimledik. Geçmiş deprem hasarlarından edinilen tecrübelerde hasar yaşamış tesislerin yeniden ayağa kalkması bir yıldan uzun olabiliyor. Bu nedenle deprem riskine yönelik alınacak sigorta poliçelerinde kâr kaybı/iş durması sigorta teminatının da bulunmasının ne kadar önemli olduğunu bir kez daha hatırlatmamız gerekiyor" açıklamalarında bulundu.

"Olası büyük depremlerden sonra yaşanan maddi hasarların tazmin edilerek deprem öncesindeki işleyişe dönülebilmesi için sigorta kritik öneme sahip. Deprem sigortasına yönelik olarak gerek sigorta bedelinin gerekse poliçe yapısının eksiksiz biçimde düzenlenmesi gerekiyor."

'SİGORTA BİLİNİRLİĞİ ARTMALI'

Eksik sigortanın önüne geçebilmek için Allianz Türkiye olarak müşterilere hem doğru ve kapsamlı düzenlenmiş sigorta poliçesi sunabilmek hem de olası maddi hasarları tazmin ederek iş kesintilerinin önüne geçebilmek için bir dizi aksiyon aldıklarını vurgulayan Örkün, "Bu kapsamda; binaların yeniden inşa maliyetleriyle ilgili piyasa dinamiklerini aylık takip ederek sigortalılarımızı bilgilendiriyor ve poliçeleri güncel bedellere göre düzenliyoruz. Yenilemeler için sigorta bedeli düşüşlerinde veya enflasyona göre daha düşük bedel artışlarında olası bir yanlışı giderebilmek adına müşterilerimizle ve dağıtım kanallarımızla sürekli iletişim halindeyiz. Ayrıca poliçelerde yer alan enflasyon endeksleme oranlarını aylık gelişmelere göre güncelliyor ve belirlenen minimum artış oranının altında teminat sağlamıyoruz. Yabancı para birimi ile tanzim edilen poliçelerde de enflasyon endekslemesi yapıyor ve yenilemelerde minimum bedel kontrollerini süreçlere dahil ediyoruz" dedi. "Olası depremlerde hasar anından sonraki dönemde hayatın normale dönmesini sağlamak ve depremin toplumda doğurduğu ekonomik sorunların önüne geçmek için ülkemizde sigorta bilinirliğinin artması gerekiyor" diyen Örkün, sözlerine şöyle devam etti: "ZDS Kahramanmaraş depremlerinin hemen ardından yükseliş gösterse de 1 yıl sonunda Türkiye genelinde sadece %2,7 oranında artarak %57 seviyesine ulaştı. Bu oranı daha yukarıya taşıyabilmek için hala katedecek çok yolumuz var."

Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Serdar Karayel:

Sigortalı kentsel dönüşüme geçilmesi şart

Kahramanmaraş depremlerinin Türk sigorta sektörüne deprem risklerinin ekonomik, sosyal ve stratejik boyutlarını bir kez daha gösterdiğini belirten Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Serdar Karayel, "Bu afet sigorta sektörünün güçlü yönlerini ve geliştirilmesi gereken noktalarını ortaya çıkardı. Depremin maliyetinin 100 milyar doları aşması, kayıpların yalnızca %5'inin sigorta sektörü tarafından karşılanabilmesi, penetrasyon eksikliğinin devlet üzerinde büyük bir yük oluşturduğunu gözler önüne serdi. Bu durum aynı zamanda sektörde önemli reformların ve farkındalık kampanyalarının başlamasını da beraberinde getirdi tabii. Türkiye Sigorta Birliği (TSB)'nin, sigortalılık oranını artırmaya yönelik başlattığı çalışmaların yanı sıra DASK'ın, Zorunlu Afet Sigortası (ZAS) olarak genişletilmesi ve orman yangınları, sel gibi afetleri kapsaması da çok önemli bir adım. Ancak tüm bunların ötesinde şehirlerimizin depreme karşı güvenli hale gelmesinde kentsel dönüşüm çok kritik bir konu. Hep söylediğimiz gibi şehirlerimizin sigortası kentsel dönüşüm, kentsel dönüşümün sigortası ise Bina Tamamlama Sigortası. Bu sigortanın yaygınlaştırılıp sigortalı kentsel dönüşüme geçilmesi şart. Bu, aynı zamanda grubumuza ait sigorta şirketlerinden Corpus Sigorta'da çalışmalarımızın odağına aldığımız önleyici sigortacılık açısından da önemli bir örnek. Depremi önlemek mümkün değil ancak binaları güvenli hale getirip riskin yaratacağı hasarı önlemek mümkün" dedi.



'EKSİK SİGORTA BÜYÜK BİR PROBLEM'

Eksik sigorta bilincinin eksikliğinin yıllardır sektör için büyük bir problem olduğunu kaydeden Karayel, "Son yıllarda yaşanan enflasyonist ortam nedeni ile TL poliçelerde bu oldukça karşılaşılan bir sorun. Maalesef deprem sonrasında bunu net bir şekilde gördük. Dolayısı ile sigortalı mağduriyeti yaşandı ister istemez.

"Şehirlerimizin depreme karşı güvenli hale gelmesinde kentsel dönüşüm çok kritik bir konu. Şehirlerimizin sigortası kentsel dönüşüm, kentsel dönüşümün sigortası ise Bina Tamamlama Sigortası. Bu sigortanın yaygınlaştırılıp sigortalı kentsel dönüşüme geçilmesi şart."

DASK tarafında düşük metrekarelerle kesilen poliçeler, konut tarafında yine prim düşük çıksın diye bedeli düşük yapılan poliçeler, endüstriyel ve ticari tarafta ise maalesef enflasyon etkisinin dikkate alınmaması nedeni ile yıllardır aynı TL bedel ile yapılan poliçeler hasarda eksik sigorta kaynaklı mağduriyetler yarattı. Sonrasında sektör olarak bazı önlemler alındı. Konutlarda ihtiyari deprem teminatı içeren poliçeler de m2 başına asgari bir bedel zorunluluğu getirildi. Enflasyon klozu zorunluluğu getirildi. Sektör olarak genelde TL her poliçe için artık enflasyon klozu uygulanmakta. Biz de grup olarak her iki şirketimizde de TL poliçeler için öncelikle acente ve aracılarımıza bedel güncellemesi öneriyor ve yapıyoruz. TL her poliçede yine enflasyon klozunu uyguluyoruz. Bazı endüstriyel ve ticari poliçelerimiz için ise değer tespiti konusunda yardımcı oluyor ve doğru bedel ile poliçe yapmalarını sağlıyoruz" diye konuştu.

Sektörün, Kahramanmaraş depreminde iyi bir sınav verdiğini ve başarılı olduğunu vurgulayan Karayel, "Gerek DASK gerekse sigorta şirketleri çok hızlı hasar ödemeleri ve tespitleri ile maddi mağduriyet konusunda hızlı aksiyon almıştır. Tabiki bu acı tecrübe hem toplumda hem de sektör olarak bizlerde bazı farkındalıklar da yaratmıştır. Sigorta sektörü, Marmara Depremi'ne hazırlık kapsamında hem risk modellemelerini geliştirdi hem de reasürans korumalarını gözden geçirerek daha güçlü hale getirdi. Maher Holding Sigorta Grubu ve diğer sektör temsilcilerinin 2025 yılı planlamasının en ön sıralamasında, kentsel dönüşüm projelerine öncülük ederek bina güvenliğini artırmak yer almaktadır. Ancak kentsel dönüşüm sürecinin yavaş ilerlemesi, Marmara gibi büyük risklerin bertaraf edilmesini zorlaştırıyor. Bu süreçte Bina Tamamlama Sigortası, sigortalı kentsel dönüşümün anahtarı olarak öne çıkıyor" ifadelerini kullandı.

DEPREMDEN ETKİLENEN 11 İLİN DASK ORANLARI

28.01.2025

İL	TOPLAM KONUT	SİGORTALI KONUT	SİGORTALILIK ORANI
Kahramanmaraş	210 bin	126 bin 440	%60,20
Hatay	315 bin	142 bin 851	%45,30
Şanlıurfa	198 bin	90 bin 235	%45,60
Osmaniye	101 bin	63 bin 417	%62,80
Adana	479 bin	269 bin 734	%56,30
Malatya	188 bin	127 bin 354	%67,70
Diyarbakır	231 bin	91 bin 704	%39,70
Kilis	25 bin	14 bin 842	%59,40
Adıyaman	89 bin	45 bin 494	%44,10
Gaziantep	339 bin	239 bin 691	%70,70
Elazığ	135 bin	100 bin 366	%74,30

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar:

2025'te Bina Tamamlama Sigortası öne çıkacak

2025'te sektörü korkutan senaryolar arasında doğal afetlerin neden olduğu büyük hasarlar, sigorta penetrasyonundaki eksiklikler ve ekonomik belirsizliklerin yer aldığına vurgu yapan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, bu konuda şunları söyledi:

"Olası Marmara depremi, sadece sigorta sektörü için değil, tüm ekonomi için hatta ülke güvenliği için ciddi bir test olacak. Bu nedenle sigortalı kentsel dönüşümün elzem olduğu noktasına sürekli vurgu yapıyor ve çalışmalarımızı derinleştiriyoruz. Kentsel dönüşüme odaklanmak hem sigorta şirketlerimizin hem de bir diğer iştirakimiz olan MHR GYO'nun gündeminde. Sigortalı kentsel dönüşüm demek, mal sahiplerinin binanın tamamlanması konusunda içinin rahat olması demek. Aynı zamanda sigortacılar yapım sürecinde sıkı denetçi olacağı için de güvenle, depreme karşı dayanıklılığı garanti edilmiş yapılar demek. Dolayısıyla Bina Tamamlama Sigortası hem mal sahiplerini mali açıdan koruyan hem de olası depremde en az zararla kurtulmamızı sağlayarak ülkemizin de sırtından önemli bir yükü alacak bir ürün. Bu nedenle de belediyelerle başlattığımız ve 2025'te de hızla devam edeceğimiz sigortalı kentsel dönüşüm, sadece sektörün değil ülke gündeminin de öncelikli maddesi olmalı. Biz Maher Holding Sigorta Grubu olarak Quick Finansall adını verdiğimiz ekosistemimiz sayesinde kapsamlı bir ürün sunabiliyoruz. Bina Tamamlama Sigortası ile birlikte Mesleki Sorumluluk Sigortası Ve Yapı Sorumluluk Sigortası gibi ek ürünlerle inşaat sektöründeki güvenliği ve kaliteyi daha da yukarı taşımayı hedefliyoruz. Bu ürünler müteahhitler, mühendisler ve diğer profesyonellerin sorumluluklarını yerine getirmelerini teşvik ederken, projenin her aşamasında şeffaflık ve denetimi sağlıyor."



IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

Allianz Türkiye Risk Mühendisliği ve Allianz Teknik Direktörü Dr. Ceyhun Eren:

Risklerin belirlenmesi çalışmasına binaların tasarımı sırasında başlanılmalı

Kahramanmaraş Depremi sonrası çıkarılan dersler ve yapıların güvenilirliği hakkında görüşlerini aldığımız Allianz Türkiye Risk Mühendisliği ve Allianz Teknik Direktörü Dr. Ceyhun Eren, Kahramanmaraş depremleri sırasında yaşanan hasarların bu denli yüksek olmasının en önemli nedenlerinin başında depremlerin ortaya çıkardığı enerjinin büyüklüğünün yanında özellikle risk yönetiminin temellerini oluşturan ''Risk yönetimine henüz proje aşamasında başlanılması'' gerekliliğine uygun hareket edilmemesi olduğunu belirtti. Eren, şu açıklamalarda bulundu: "Yaşanılan üzücü depremlerden de açıkça görüldüğü üzere zayıf zemin yapısının, gelen depremlerin dalga boylarını önemli ölçüde artırdığı ve yavaşlayan dalga hızının, yer hareketine maruz kalma süresini uzattığı tespit edilmiştir. Bu tip zeminler üzerine inşa edilmiş yapıların çok daha büyük yer hareketlerine maruz kaldığı söylenebilir. Bununla birlikte yer altı su seviyelerinin de yüksek olduğu gevşek daneli (kumlu-siltli) zeminlerde, ''Zemin Sıvılaşması'' olarak adlandırılan, yer sarsıntısı sırasında toprak parçacıkları aşağıya çökerken suyun yükselmesi nedeniyle zeminin taşıma gücünü kaybetmesi sonucunda, temel yapısı bu özellikteki zeminlere uygun olmayan binaların yan yatması ya da zemine oturması şeklinde hasarlar yaşanmıştır. İşte tam bu noktada yaşadığımız doğa bize hangi bölgelerin yapılaşmaya uygun, hangi bölgelerin uygun olmadığını birçok kez hatırlatmaktadır. Risk yönetimin en önemli adımı olan risklerin belirlenmesi çalışmasına binaların tasarımı sırasında başlanılması, tarım arazisi olarak kullanılması gereken alanlara, bina inşa edilmesine izin verilmemesi olası büyük deprem riskini azaltmada atılabilecek en etkili ve en ekonomik adımların başında gelmektedir.

Modern anlamdan Türkiye'deki Deprem Yönetmelikleri'ni incelediğimizde sırasıyla 1975, 1998, 2007 ve 2018 yıllarında önemli gelişimleri içerecek şekilde yıllar içinde değiştiği söylenebilir. Bunula birlikte 1999 Kocaeli Depremi sonrasında 2000 yılıyla birlikte Yapı Denetim Kanunu'nun devreye girmesiyle bu tarihten sonra inşa edilen binalarda denetim yapılması zorunluğu hale gelmiştir. Bu nedenle binaların ne zaman inşa edildiği, bu yapıların depreme dayanıklılığı konusunda büyük önem taşımaktadır. Bir bina inşa edilmeden önce tasarım aşamasında, sadece Türkiye Deprem Yönetmelikleri için değil, dünyadaki neredeyse tüm deprem yönetmeliklerinde belirtildiği üzere konut binaları ve endüstriyel binaları da kapsayan birçok binanın tasarım hedefi, olası bir büyük deprem karşısından ''Can Güvenliği'' performans hedefini sağlamasıdır. Bu hedef özetle olası bir büyük deprem sırasında binaların belirli oranda hasar alacağı ancak içinde bulunan insanların güvenli bir şekilde binayı tahliye edebilecekleri anlamına gelmektedir. Bu tasarım hedefinin ne kadar doğru olduğu özellikle yapı taşıyıcı sisteminin maliyetin oranla oldukça yüksek maliyetli makine-tesisat ve emtea gruplarını barındıran endüstriyel binalar için deprem sonrası yangınlar ve iş durması riskleri gibi dolaylı etkiler de düşünüldüğünde önemli bir tartışma konusudur."



"Doğa bize hangi bölgelerin yapılaşmaya uygun, hangi bölgelerin uygun olmadığını birçok kez hatırlatıyor. Risk yönetiminin en önemli adımı olan risklerin belirlenmesi çalışmasına binaların tasarımı sırasında başlanılması, olası büyük deprem riskini azaltmada atılabilecek en etkili ve en ekonomik adımların başında geliyor."

'YAPI TASARIM KURALLARINA UYULMALI'

"Toplumumuzda bilinci artırmamız gereken en önemli konuların başında yeni inşa edilecek konut ve endüstriyel binalarda bulunan kişilerin can güvenliğini sağlamak koşuluyla, büyük depremlerde bina taşıyıcı sisteminde belirli düzeyde hasara bilerek izin verilmesi gelmektedir" diyen Eren, "Bununla birlikte binanın deprem talebi karşısında istenilen seviyede yer değiştirme yapabilmesi için yönetmeliklerde uyulması gereken birçok önemli kural yer almaktadır. Detaylı bir şekilde anlatılan depreme dayanıklı yapı tasarım kurallarına uyulmadığı takdirde binaların deprem davranışı sırasında hasarlar yaşanılması maalesef kaçınılmaz olmaktadır. Kahramanmaraş depremlerinde yıkılan binaların çoğunda maalesef güçlü kiriş – zayıf kolon kusurunun yanında, yetersiz sargı donatısı kullanımı gelmektedir. Bununla birlikte kullanılan demirlerin nervürlü olmaması ve de kolon kenetlenme boylarının yetersiz oluşundan ötürü, yıkılan birçok binada, demirlerin kolonların içinden sıyrıldığı ve gevrek (sünek olmayan) bir şekilde ani kırılmalar yaşandığı da gözlenmiştir. Deprem yönetmeliğinde ayrıntılı bir şekilde belirtildiği gibi yeterli sıklıkta ve uygun şekilde yerleştirilen sargı donatıları sayesinde betonarme bir binanın deprem sırasındaki performansı, aynı çelik yapının davranışı kadar sünek olabilmektedir. Bu önemli konuyu da dikkate aldığımızda betonarme bir binanın deprem performansının detaylarda gizli olduğu söylenebilir. Tüm bu eksikliklere ilave olarak gerek mimari gerekse yapısal kusurlar da eklendiğinde yaşanan deprem hasarlarının boyutları önemli ölçüde artmıştır. Geçmiş yıllarda yaşanan depremlerde de gözlendiği üzere binaların oturma alanlarının kare ya da dikdörtgen yerine U, T, L şeklinde ya da asimetrik plana sahip olması, giriş kat üstünden itibaren çıkma yapı tarzında olması, giriş katın mağaza ya da dükkan; üst katların konut olarak kullanılması ve giriş kat kolon yüksekliklerinin üst katlara oranla daha fazla olması (Yumuşak Kat), özellikle kat seviyeleri farklı olan binaların bitişik nizamda inşa edilmiş olmaları (Çekiçleme), dış cephe kolonlarının arasındaki dolgu duvarların belirli bir seviyeye kadar örülerek üst kısımlarının bant pencere şeklinde bırakılması (Kısa Kolon) kusurları maalesef büyük hasarlar yaşanmasına neden olmuştur. Bununla birlikte, bina taşıyıcı sistemine hiçbir zarar gelmese bile yapısal olmayan hasarlar ve zarar gören eşyalar önemli maddi kayıplar doğurabilir ve ciddi yaralanmalara, can kayıpları yaşanmasına neden olabilir. Binaların taşıyıcı sistemi (kolon, kiriş ve döşeme) dışında kalan tüm demirbaş, dekorasyon, makine-tesisat ve emtea grupları, ''Yapısal Olmayan Elemanlar'' olarak adlandırılırlar. Kahramanmaraş depremleri sırasında da yapısal hasarların yanında büyük çapta yapısal olmayan hasar da yaşandığı gözlenmiştir. Bununla birlikte binadaki sıhhi tesisat ya da yağmurlama sistemine ait su borularının kırılması nedeniyle su hasarlarının yanında doğalgaz ya da kimyasal madde taşıyan boruların kırılması, kritik enerji kaynaklarının devrilmesi nedeniyle deprem sonrası yangınlar da meydana geldiği tespit edilmiştir.

Özellikle sıradan konut binaları gibi ''Kontrollü Hasar'' ya da ''Can Güvenliği'' performans hedefiyle tasarlanan endüstriyel binalarda, makina parkının devrilmesi ya da ötelenmesi, yağmurlama sistemi ya da doğalgaz borularının kırılması, halatları kopan asansörlerin zarar görmesi, asma tavanların çökmesi, cam kırılması, rafların devrilmesi, elektrik panosu ve bilgi sistemleri kabinlerinin devrilmesi gibi büyük zararlarla sonuçlanan yapısal olmayan deprem hasarları yaşandığı gözlenmiştir. Ek olarak yaşanan bu hasarların endüstriyel tesislerde oldukça uzun bir dönemi kapsayacak iş kesintileri yaşanmasına da neden olacağı söylenebilir" ifadelerini kullandı. Eren, bundan sonra yaşanacak büyük depremler sırasında karşılaşılacak olası hasarları en aza indirebilmek amacıyla işaret edilen temel problemler ve çözüm önerileri şu şekilde sıraladı:

- "Yapısal hasarların yanında, özellikle endüstriyel binalar için büyük maddi değere sahip, yapısal olmayan elemanlardan, (demirbaş, dekorasyon, makine – tesisat, emtea grupları) kaynaklanan büyük maddi hasarlar, deprem sonrası yangınlar, enerji kesintileri, veri kayıpları ve uzun süren iş kesintileri yaşanması beklenmektedir.
- Aynı konut binaları gibi ''Kontrollü Hasar'' ya da ''Can Güvenliği'' Performans Hedefi ile inşa edilen endüstriyel binalara yönelik yapısal ve de yapısal olmayan performans analizleri gerçekleştirilmelidir. Çalışmalara, kritik OSB'lerdeki binalardan başlanabilir.
- Yeni yapılacak endüstriyel binaların tasarımı sırasında büyük maddi kayıpların önlenmesinin yanında operasyonel devamlılığın sağlanabilmesi adına ''Kesintisiz Kullanım'' Performans hedefi seçilmelidir. Bu performans hedefinin gerçekleştirilebilmesi için bina maliyetinde sadece %10-15 oranında bir artışın yeterli olacağı akılda tutulmalıdır.
- Özellikle yapılarda kullanılacak elektrik tesisleri ve tesisatlarındaki sismik dayanım gerektiren donanımın/cihazların (jeneratör, trafo, sanayi tipi panolar, bilgi işlem kabinleri, vb.) sismik koruma için kullanılan tüm malzemelerin satın alınması aşamasında, ilgili standartlar doğrultusunda akredite kuruluşlarda gerçekleştirilen deprem test raporu talep edilmelidir.
- Bu donanımın/cihazların yapılar içindeki yerleşimleri sırasında sismik deneydeki bağlantı detayları aynen uygulanmalıdır. Kablo taşıyıcıları, borular vb. tesisatlarının montaj detayları, olası deprem tehlikesi göz önüne alınarak tasarlanarak uygulanmalı, sismik halat kullanılması durumunda, sistemin akredite laboratuvarlarda testten geçirilmesi gereklidir.
- Riskin daha doğru bir şekilde transferinin sağlanabilmesi adına deprem sigorta primi hesabında, risk seviyesine göre değişkenlik gösterecek şekilde yapısal olmayan elemanların olası deprem hasarına etkisi konusu da mutlaka değerlendirmeye katılmalıdır.
- Depremlerden sonra meydana gelen hasarın hızlı tespiti ve en önemlisi binanın güvenliği ile ilgili bilgi alabilmek amacıyla yüksek katlı binalardan başlanmak üzere tüm kritik binalara Yapı Sağlığı İzleme Sistemi kurulmalıdır."

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz:

Normale dönüş tam olarak gerçekleşebilmiş değil

Kahramanmaraş Depremi'nin aynı anda 11 ilde etkisini gösteren büyüklükte bir deprem olması sebebi ile yıkıcı etkilerinin oldukça fazla olduğunu belirten İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, "Her ne kadar ülkece hatta yurtdışından gelen arama kurtarma ekipleri ile birlikte seferber olunsa da depremden etkilenen alanların büyük olması sebebi ile deprem sonraki sürece müdahaleyi de hızlıca gerçekleştirebilmek haliyle pek mümkün olamadı. Öncelikli olarak yaralıların kurtarılması için sağlık hizmetlerine öncelik verilen deprem döneminde aynı zamanda barınma ve temel ihtiyaçların sağlanması yönünde çaba sarf edildi. Çadır kentlerden konteyner kentlere sonrasında da TOKİ evlerinin yapılarak bölge halkının buralara yerleştirilmeye başlanması için çaba gösterildi. Aynı zamanda psikolojik etkileri de azaltabilmek adına özellikle çocukların sosyalleşebilmesi ve depremin etkilerini azaltabilecek yönde de çalışmalar gerçekleştirildi.



Deprem sonrası konut, okul, hastane, camiler gibi yeni yapıların depreme dayanıklılık ve az katlı yapılar olmasına özen gösterilmesi, aynı zamanda yaşam alanlarında daha çok yeşil alan bırakılarak toplanma alanlarının oluşturulmasının önemi öncelikli tutuldu. Hala normale dönüş gerçekleşti diyebileceğimiz bir dönemde maalesef ki değiliz. Halkın bir kısmı göç ederken bir kısmı da bölgede sunulan imkânlar ile hayatlarına devam etmeye çalışıyor" dedi.
Deprem sonrası acentelerin yaşadığı süreci sorduğumuz Yılmaz, şu açıklamalarda bulundu: "Acentelerinde tabii ki öncelikli ihtiyaçları barınma ve temel ihtiyaçlar yönündeydi. Öncelikli ihtiyaçlardan sonra mesleki olarak işlerine devam edebilmeleri için SEDDK ve TOBB-SAİK iş birliği ve DASK'ın desteği ile bölge acentelerinin çalışabilmeleri için konteyner ofisler kuruldu, aynı bölgede yer alan acentelerin bulunduğu konteyner ofislerin olduğu sokağa Sigortacılar Sokağı adı verildi. Bölge de hizmet veren acentelerin statik IP zorunluluğu kaldırılarak iş süreçlerine destek sağlanmaya çalışıldı. Hem bölge halkının hasar süreçlerinin hızlandırılması hem de bölge acentelerinin iş süreçlerine yardımcı olabilmek adına bölge acentelerinin işlerine öncelik tanınması yönünde de kararlar alındı."

Kahramanmaraş Depremi sonrası toparlanma süreci hala devam ediyor

Kahramanmaraş Depremi'nden 2 sene geçmesinin ardından depremden etkilenen şehirlerde bulunan acentelere depremden sonra toparlanma sürecini sorduk. Bu doğrultuda Hatay'dan Emira Oflazoğlu Sigorta, Elazığ'dan Asilay Sigorta, Kahramanmaraş'tan Magarsus Brokerlik ve Gaziantep'ten İhsan Yiğit Sigorta, deprem sonrası normale dönüş sürecini anlattı.

EMİRA OFLAZOĞLU SİGORTA (HATAY) EMİRA OFLAZOĞLU:

Bu felaket geri dönülmeyecek ağır hasarlar bıraktı

"Kahramanmaraş merkezli depremin üzerinden 2 sene geçse de hâlâ dünmüş gibi hissediyoruz. Bizde bıraktığı etki çok büyük. Kayıplarımız, şehrimizin yıkılışı bizleri geri dönülmeyecek bir şekilde sarstı. 2 sene geçmesine rağmen o günkü korku, endişe ve üzüntülerimizi hiç azalmadan günden güne artarak hissediyoruz. Toparlanma süreci hiçbir zaman olmadı ama hep güçlü görünmek zorundayız. Ben de bir anneyim ve nice insanlar kendi aileleri, çocukları için bu tutumu benimsemek zorunda. Normale dönüş diye nitelendirmemizin sebebi bu; hayat devam ediyor, şehrimiz yıkıldı ama bir yerden tutunmamız gerekiyor ve halk olarak hepimiz üstümüze düşen görevi yerine getirmeye çalışıyoruz ki tekrar daha güçlü bir şekilde ayağa kalkabilelim. Deprem sonrası hayat, maalesef çok kötü. Doğup büyüdüğümüz şehir bir anda yıkıldı ve her gün bu yıkılmış sehri görmek, eskiden nice anılar biriktirerek gezdiğimiz sokakları şu an tanıyamamak bizlere çok kötü etki ediyor. Verdiğimiz psikolojik mücadelenin yanı sıra ayrıca yıkımlardan kaynaklı günbegün artan tozlar bize çok büyük hasarlar bıraktı ve bırakmaya devam ediyor. Artan hastalıkların haddi hesabı yok. Kimimiz kendimizi bir çatının altına koymayı başarabildik ama çoğu kesim maalesef hâlâ çadırlarda, konteynerlerde. Antakya'da şu an bir AVM'miz bile yok, temel ihtiyaçlarımızı karşılamak için şehrin bir ucundan bir ucuna gidiyoruz. Ben Antakyalıyım, bizler halk olarak en kısa zamanda toparlanabilmek adına şehrimizi tekrar ayağa kaldırmak için elimizden gelen her şeyi yapıyoruz, yapmak zorundayız. Hayat devam ediyor. Bir şeyin ucundan tutmamız gerekiyor. Bizler bir saniyenin bile önemini, aslında hiçbir şeyin sağlıktan daha önemli olmadığını çok kötü bir şekilde öğrendik. Bu felaket hepimizde geri dönülmeyecek ağır hasarlar bıraktı. Bunların asla kapanmayacağını bilmemize rağmen güzel günlerin gelmesi için ayakta durmak zorundayız. Evet yıkıldık ama bugün batarsa güneş, yarın tekrar doğar. Her gecenin bir sabahı vardır. 6 Şubat'ta asla doğacağına inanmadığımız güneşte doğdu, o zifiri karanlığın sonunda da aydınlık oldu. O yüzden asla umudumuzu yitirmedik güzel günlere inancımız yerinde. Tek temennimiz hiç kimsenin böyle bir felaketle karşı karşıya kalmaması ve şehri, yuvası, sağlığı ayaklar altında olmaması. Güzel günler elbette geri gelecek."

GAZİANTEP SİGORTA ACENTELERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI İHSAN YİĞİT:

Depremin ardından acenteler büyük bir sınav verdi

"Kahramanmaraş Depremi'nin ardından geçen 2 yıl, bölgedeki sigorta acenteleri ve sigorta şirketleri açısından hem zorlu hem de öğretici bir süreç oldu. Deprem, halkın sigortacılığa bakışını derinden etkiledi. Önceden sigortaya mesafeli duran birçok kişi, bu süreçte sigortanın önemini ve güvence sağlayıcı rolünü daha net bir şekilde fark etti. Özellikle Zorunlu Deprem Sigortası başta olmak üzere konut sigortalarına olan talepte kayda değer bir artış yaşandı. Depremin ardından sigorta acenteleri büyük bir sınav verdi. Hasar ihbarlarının hızla alınması, halkın mağduriyetinin giderilmesi ve doğru bilgilendirme yapılması konularında acenteler ön safta yer aldı. Sigorta şirketleri ise hızlı aksiyon alarak hasar tespit süreçlerini kolaylaştırmaya, ödemeleri hızlandırmaya ve bölgedeki güveni yeniden tesis etmeye odaklandı. Ayrıca, sigorta acentelerinin hem altyapısal hem de operasyonel olarak toparlanabilmesi için çeşitli destek paketleri sunuldu. Depremden önce DASK'a olan ilgide genel bir yetersizlik söz konusu iken, bu konuda ilimiz Gaziantep ise bir istisnayı üstlenerek DASK sigortasızlık oranı %54 ile Türkiye ortalamasının çok üzerinde olmasına rağmen felaketin ardından bu tablo değişti. Deprem, Zorunlu Deprem Sigortası'nın ne denli önemli olduğunu gözler önüne serdi. DASK, bu süreçte etkin bir şekilde çalışarak hem hızlı ödemeler yaptı hem de kapsayıcılığını artırmak için girişimlerde bulundu. Gaziantep, Türkiye'de ilk kez bir DASK bölgesi olarak tercih edildi. Bu adım, hem bölgenin sigorta sektöründeki önemini hem de DASK'ın ulaşılabilirliğini artırma çabalarını göstermektedir. Gaziantep'in bu konudaki tercih edilmesi, şehrin stratejik konumu ve sigortacılık açısından potansiyelinin yüksekliği ile açıklanabilir. Sonuç olarak, Kahramanmaraş Depremi, sigorta sektörünün toplumsal faydasını bir kez daha ortaya koymuş ve bu alandaki eksiklikleri gözler önüne sermiştir. Sigorta şirketlerinin ve DASK'ın etkin çalışmaları, hem bölgenin toparlanmasına hem de sigorta bilincinin artmasına katkı sağlamıştır. Gaziantep'in bir DASK merkezi haline gelmesi ise Türkiye'de sigortacılık adına önemli bir dönüm noktasıdır."

MAGARSUS SİGORTA BROKERLİĞİ (KAHRAMANMARAŞ) BEKİR KILIÇ:

Depremin etkileri hala sürüyor

6 Şubat 2023 tarihinde 04:17 'de 7,7 şiddetinde ve 13:24'de 7,6 şiddetinde gerçekleşen depremler en ağır yıkımlarını yaptığı başta Kahramanmaraş, Hatay ,Adıyaman ve Malatya olmak üzere 11 il ve yaklaşık 14 milyon vatandaşımız için bir dönüm noktası oldu. Geride kalan 2 yıllık süre zarfında, sürecin en başındaki her kesimin elinden gelenin fazlasını yapmaya çalıştığı dayanışmanın devam eden süreç için ne kadar etkili olduğunu gördük. Ticari ve bireysel normale dönüşlerde ise en büyük etkenlerden bir tanesinin 6 Şubat öncesi alınan bilinçli sigorta poliçeleri olduğunu gördük. Çünkü sigorta şirketleri çok hızlı aksiyon alarak depremden etkilenen sigortalılarının mağduriyetlerinin giderilmesi için adeta seferberlik ilan edip toparlanma sürecinde çok büyük rol oynadı. İşletmeler sigortadan almış oldukları ödemeler ile hızlıca üretimlerini ve ticari faaliyetlerini ayağa kaldırdılar. Bireysel tarafta ise sigortalı olan vatandaşların ödemelerinin sigorta şirketleri tarafından hızlıca ödenmesiyle birlikte devam eden yaşama, sigortasız vatandaşlara oranla daha hızlı adapte oldukları aşikârdır. Geldiğimiz an itibarıyla ise devlet kontrolündeki yapılaşmanın hem kent merkezlerinde hem de kırsal mahallelerde yoğun bir şekilde ihtiyaçlar doğrultusunda hızla yapıldığını ve teslim edildiğini görüyoruz. Sosyolojik olarak halkın yaşamını gözlemlediğimizde ise maalesef büyük bir çoğunluk net bir ifade ile hala depremin etkisinde olduğunu açıkça dile getirirken, küçük bir azınlıkta o korkuyu dışa vurmadan içinde yaşamaya devam ediyor. Bu korku yaşam kalitesine, olaylara bakış açısına ve stres yönetimlerine açık bir şekilde yansıyor. Çünkü hala konteyner evlerde yaşamlarını sürdürmeye çalışanlar azımsanacak sayıda değil. Aynı şekilde konteyner iş yerlerinde de ticaret devam ediyor. Diğer taraftan henüz yıkılmamış binalar ya da mahkeme süreci devam eden yapılar var olduğu için vatandaş etrafına baktığında bu parçalanmış yapılarda depremin izlerini net bir şekilde görüyor ve bilinçaltı doğal olarak 6 Şubat gününe odaklanıyor. Ev ve işyerlerinin hızlıca teslim edilmesi bir nebze hayatı normale döndürecek gibi olsa da bu depremin psikolojik etkilerinin bu kuşaktan silineceği pekte mümkün görünmüyor. İnsanımızın birbirine olan manevi desteğinin, zor günlerde yapılan maddi destekler kadar önemli olduğuna inanıyorum."

ASİLAY SİGORTA (ELAZIĞ) SERKAN BAHÇECİ:

Deprem sonrası halkın sigorta bilinci arttı

"Ülkemizi derinden etkileyen Kahramanmaraş Depremi'nden sonra normalleşme süreci hepimiz için sancılı geçti ve yer yer tekrarlarının olması sebebiyle hepimizi sarsan bir süreç oldu. Üzerinden zaman geçtikçe acımız bir nebze azalmış olsa da hayat devam ediyor denilerek yol almaya çalıştığımız bir zaman dilimi içinde var olduk. Halkın yaşam perspektifi doğal afetlerin olacağı bilincini daha çok artırdı, felaketin bu denli ağır yaşanmasının depremin değil ihmal ve tedbirsizliğin bir sonucu olduğu görüldü. Yapılaşmalarda bu afetler göz önüne alınarak yapılması konusunda özenli bir süreç başladı, yapılar yapıldıktan sonra da gerekli önlemler alınmaya çalışıldı. Yaşam alanlarını seçerken yaşadığımız bölgenin gerçeği olan deprem felaketi göz önünde bulundurularak yapılmaya başlandı."



“Hayat” küresel prim büyümesini göğüslüyor

Swiss Re’nin yayınladığı Sigma raporuna göre toplam küresel sigorta primleri 2025 ve 2026 yıllarında yıllık %2,6 oranında büyüyecek. Bu büyümenin ana yönlendiricisi ise %3’lük büyüme beklenen hayat sigortası.

Swiss Re Enstitüsü, yeni Sigma raporu “(Jeo)politikanın gölgesinde büyüme: Küresel ekonomi ve sigorta piyasası görünümü 2025-2026” raporunda küresel sigorta primi büyümesinin ana yönlendiricisinin hayat sigortası olduğuna dikkat çekiyor. Enstitü, küresel hayat sigortası primlerinin 2025 ve 2026 yıllarında yıllık %3 oranında büyüyeceğini tahmin ediyor (bu oran, son 10 yıldaki oranın 2 katından fazla).

GENEL GÖRÜNÜM

Sigorta sektörünün genel görünümünü özetleyecek olursak istikrarlı küresel ekonomik büyüme, dirençli işgücü piyasaları, enflasyonun ılımlı seyretmesiyle artan reel gelirler ve uzun vadeli faiz oranlarının sabit kalması talebi destekleyecek. Hayat dışı branşlarda, ticari branşlardaki oranlar ılımlı seyrederken, bireysel branşlardaki oranların yükselmeye devam etmesi bekleniyor. Rapor, düşük enflasyonun hasar şiddetini kademeli olarak azaltmasıyla hayat dışı branşlarda kârlılığın artacağını belirtiyor. Hayat tarafında ise rapor, faiz oranları düştükçe tasarruf ürünlerine olan talebin azalacağını ve risk koruma ürünlerinin önümüzdeki 2 yıl içinde büyümede daha büyük bir rol oynayacağını aktarıyor.

Rapor ek olarak, siber risk konusuna da değinerek CrowdStrike kesintisi, yazılım tedarik zincirlerindeki birikim riskini işaret ederek bu riskin daha iyi bir sigortalama için veri ve modelleme altyapısına yatırım yapılması gerekebileceğini vurguluyor.

HAYAT DIŞINDA KÂRLILIK ARTIYOR

Rapor, fiyatlandırma koşulları daha az elverişli hale geldikçe küresel hayat dışı prim büyümesinin yavaşlayacağını belirtiyor. Swiss Re Enstitüsü küresel hayat dışı primlerinin 2025-2026 döneminde %2,3'lük bir Bileşik Yıllık Büyüme Hızı'na (CAGR) gerileyeceğini tahmin ediyor.

2035’TE HAYATTA 4,8 TRİLYON BÜYÜKLÜK

Küresel hayat primlerinin 2025-2026 yıllarında reel olarak %3'lük bir CAGR (Bileşik Yıllık Büyüme Hızı) ile geçmiş uzun vadeli trendin (2014-2023 döneminde %1,3 CAGR) 2 katından daha fazla büyümesinin beklendiğini aktaran raporda, küresel hayat sigortası primlerinin 2035 yılında 4,8 trilyon dolara ulaşarak hayat sigortası pazar payının küresel sigorta primlerinin %43'üne denk geleceği belirtiliyor.

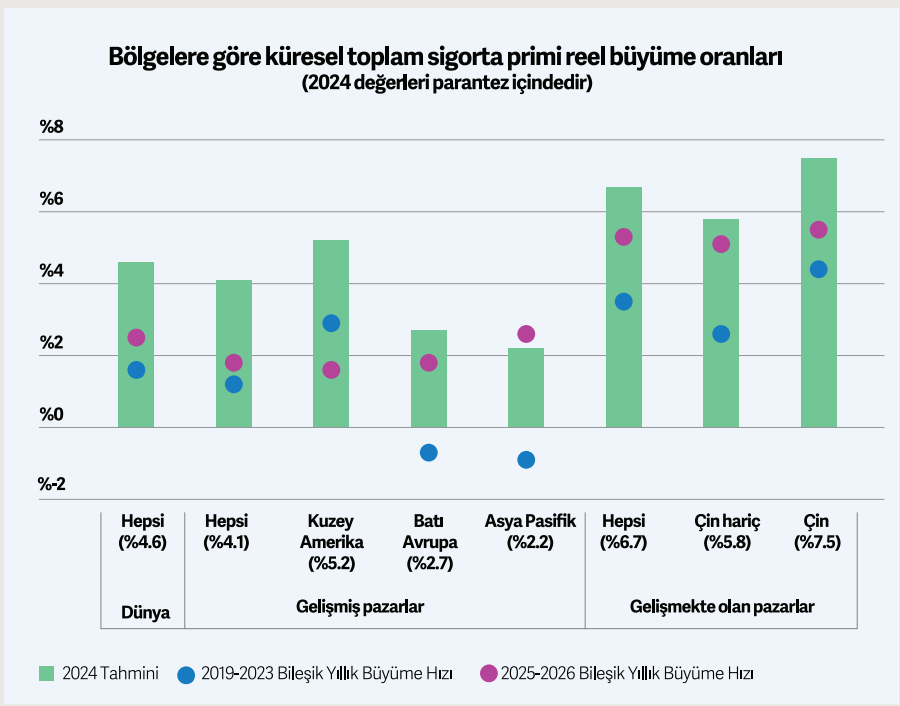
Raporda, küresel hayat piyasasının 2024’te özellikle tasarruf ürünlerine yönelik güçlü talep nedeniyle %5 oranında büyüdüğü tahmin ediliyor (son 10 yılın en yüksek oranı aynı zamanda). Swiss Re, faiz oranlarındaki bir miktar gevşemeye rağmen, orta vadede yüksek kalmaya devam edeceğini ve sabit faizli ürünlerden endekse bağlı tasarruf ürünlerine yönelen taleple birlikte hayat tasarrufu ürünlerine olan talebi destekleyeceğini söylüyor. Reel ücret artışı, yaşlanan demografik yapı ve gelişmekte olan piyasalarda orta sınıfın yükselişi de bu olumlu zemini desteklemeye devam edecek.

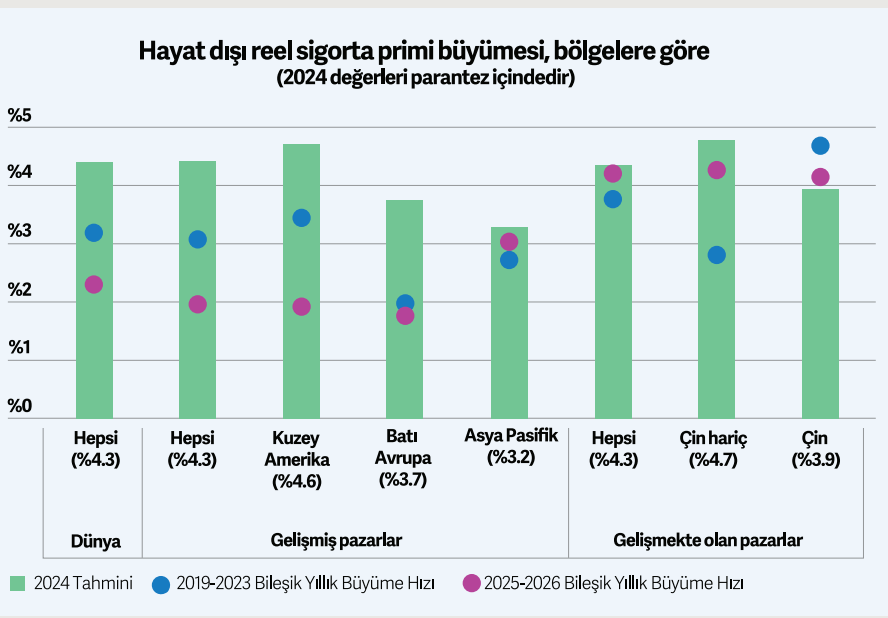


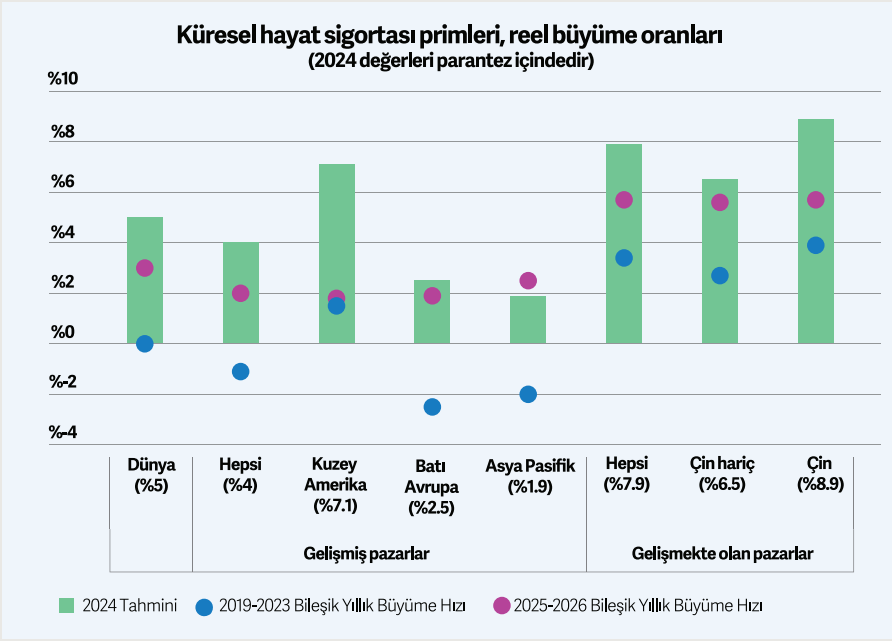
ABD’deki fırtınalar 2024 doğal afet kayıplarını yeniden 100 milyar doların üzerine çıkardı

Swiss Re’nin tahminlerine göre doğal afetler 2024 yılının ilk 9 ayında 95 milyar dolarlık sigortalı kayba neden oldu. Bu sigortalı kayıp bilançosu üst üste beşinci kez ve 2017’den bu yana yedinci kez 100 milyar doların üstünde gerçekleşecek. 2024 yılında ABD’de yaşanan fırtınalar ise doğal afet kayıplarını artıran unsurların başında geliyor. Ekim 2024’te önce Helen Kasırgası sonrasında da Kategori 3 fırtına olan Milton Kasırgası, ABD’nin Florida eyaletinde karaya çıkarak felakete yol açmıştı. Şiddetli konvektif fırtınalardan kaynaklanan küresel sigortalı hasarlar 2024 yılının üçüncü çeyreğinin sonunda 50 milyar dolara ulaşarak, 2023 yılından sonra bu tehlike için kaydedilen en yüksek ikinci seviyeye ulaşıldığı raporun altını çizdiği bir diğer önemli konu.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr







Raporda tüketicilerin tasarruf yöneliminin giderek azalmasının ve tasarruf ve koruma segmentlerinin büyüme oranlarının birbirine yaklaşmasının beklendiği belirtilirken bu değişim, küresel hayat sigortası pazarı için yeni bir büyüme dengesine geçiş olarak nitelendirilmiş.

Ayrıca hayat riski koruması branşının büyümesinin son yıllarda tasarruf branşına kıyasla oldukça daha istikrarlı olduğuna dikkat çeken rapor, 2025 ve 2026 yıllarında yıllık %2,7 prim büyümesi öngörüldüğünü belirtiyor. Raporda Swiss Re, Avrupa pazarlarında maluliyet ve uzun süreli bakım teminatlarına yönelik talebin dirençli olduğunu belirterek 2025-2026 yılları arasında riskten korunma talebinin konjonktürel faktörler, yapısal trendler (daha pahalı sağlık ve bakım hizmetleri, yaşlanan demografi) ve cazip ürünler tarafından yönlendirilmesinin beklendiğini ifade ediyor.

3 SENARYO

Rapor, küresel ekonominin önümüzdeki 12-18 ay içinde izleyebileceği üç temel alternatif yolu şöyle sıralıyor:

• Artan jeopolitik gerilimlerin ve/veya yıkıcı ticaret savaşlarının getirdiği "yenilenen arz şokları",

• Merkez bankası faiz oranlarının çok uzun süre yüksek tutulması veya ABD Hazine tahvillerinin risk priminde ani ve keskin bir artış görülmesi nedeniyle finansal stresin neden olduğu bir "küresel durgunluk",

• Daha yüksek sermaye yatırımları gören, bir büyüme patlaması ve iyi huylu enflasyona dönüşen teknoloji ile ilgili bir "verimlilik canlanması".

Üç senaryonun her birinin sektör için farklı doğrudan ve dolaylı etkiler getirdiğini aktaran rapor, alternatif senaryoların göz önünde bulundurulmasının beklenmedik gelişmelere hazırlanmaya, proaktif hafifletme eylemlerine yön vermeye veya fırsatlardan yararlanmaya yardımcı olabileceğini belirtiyor.

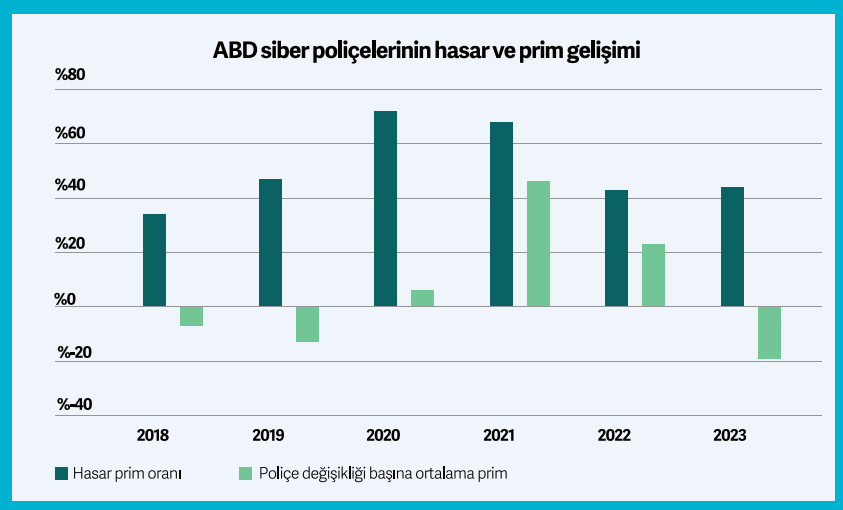
Rapor, ilk senaryo olan yenilenen arz şoklarında "Yeniden hızlanan enflasyon, hayat dışı sigorta performansını zorlayacak ve sermaye ve özkaynaklar etkilenecek. Hasar şiddeti artacak ve kârlılık zayıflayacak. Yüksek enflasyon, artan nominal prim oranlarının faydalarını aşındıracak. Mülk, motor ve iş kesintisi gibi bazı branşlardaki hasarlar da tedarik zincirindeki aksamalar nedeniyle artacak ve bu da sigortalama kârlılığını azaltacak. Hayat sigortası yükümlülükleri enflasyon şokundan sınırlı bir etki görecek ancak daha yüksek faiz oranlarının daha düşük garantili oranlarla yürürlükteki işleri olumsuz etkilemesi nedeniyle batık riski artabilmesi muhtemel" diyor.

İkinci senaryo olan küresel durgunluk, reasürans şirketlerinin bilançolarının her iki tarafını da vuracak ve potansiyel olarak ödeme gücü endişelerini artıracak. Düşen gelirler, artan işsizlik ve daralan ekonomik faaliyetler nedeniyle sigorta talebinde yaşanacak yaygın bir düşüş, hayat dışı ve hayat sigortalarında nominal prim büyümesine ciddi zarar verecek. Hayat dışı branşlarda, ticari kredi gibi ticari branşların kârlılığı, iflaslar ve/veya temerrütler nedeniyle en kötü şekilde etkilenecek. Hayatta, garantili tasarruf ürünleri cazibesini ve kârlılığını kaybederken, koruma ürünleri sınırlı bir etki görecek. Yatırım sonuçları finansal piyasa stresi nedeniyle önemli ölçüde zayıflayacak.

Son senaryoda ise hem hayat hem de hayat dışı branşlarda güçlü nominal prim büyümesi ve yatırım sonuçları görülecek. Hayat dışı branşlar, daha güçlü ekonomik faaliyet ve daha yüksek faiz oranları nedeniyle prim ve yatırım getirilerinde artış yaşayacak. Ticari branşlar, iyileşen iş ortamı ve ticaret nedeniyle en yüksek faydayı sağlayacak. Ancak, daha güçlü yatırım getirileri ile dengelenen daha yüksek ekonomik faaliyet ve bunun sonucunda hasar hacimlerindeki artış nedeniyle hayat dışı kârlılık üzerindeki etki büyük ölçüde nötr kalacak. Hayat ürünleri için daha yüksek talep; daha yüksek hane halkı geliri, istihdam ve borsa getirilerinden kaynaklanacak. Artan faiz oranları ve güçlü sermaye piyasaları nedeniyle daha iyi prim ve ücret geliri akışlarının yanı sıra daha iyi yatırım getirileri kârlılığı destekleyecek.



Siber saldırı hacminin 2024'ün üçüncü çeyreğinde %75 oranında arttığını belirten raporda, siber riskin işletmeler için en büyük tehditlerden biri olduğu vurguluyor. Ancak rapor, siber sigorta piyasasında yumuşama olduğuna ve sigortacıların siber hijyen ile ihtiyatlı underwriting uygulamaları sayesinde oluşan hasarları azaltmayı başardığına da dikkat çekiyor. Swiss Re'nin tahminlerine göre, küresel siber sigorta pazar büyüklüğü 2025 yılına kadar 16,6 milyar dolara ulaşacak. Hâlihazırda %90'ın üzerinde olduğu tahmin edilen siber koruma açığı da düşünüldüğünde, siber alanında önemli bir büyüme potansiyeli bulunuyor. Rapora göre, sigorta sektörü modelleme, veri ve poliçe düzenlemeleri konusunda daha fazla yatırım yaparak bu potansiyeli en iyi şekilde değerlendirmek durumunda.



Alternatif ekonomik senaryoların sigorta primleri ve kârlılık üzerindeki etkisi, 2025-2026

	Yenilenen arz şokları	Küresel durgunluk	Verimlilik canlanması
Prim büyümesi			
Hayat dışı			
Mülk	Orta derecede olumsuz	Negatif	Pozitif
Sorumluluk	Orta derecede olumsuz	Negatif	Pozitif
Motor	Orta derecede olumsuz	Negatif	Pozitif
Ticari kredi	Negatif	Negatif	Pozitif
Hayat			
Yürürlükte			
Koruma	Orta derecede olumsuz	Orta derecede olumsuz	Pozitif
Hayat tasarrufları, garantiler	Negatif	Orta derecede olumsuz	Orta derecede olumlu
Hayat tasarrufları, yatırım fonlu	Orta derecede olumsuz	Negatif	Pozitif
Yeni işler			
Koruma	Negatif	Orta derecede olumsuz	Pozitif
Hayat tasarrufları, garantiler	Orta derecede olumsuz	Negatif	Orta derecede olumlu
Hayat tasarrufları, yatırım fonlu	Negatif	Negatif	Pozitif
Sigortalama kârlılığı			
Hayat dışı			
Mülk (hasar)	Negatif	Nötr	Nötr
Sorumluluk (hasar)	Orta derecede olumsuz	Orta derecede olumlu	Nötr
Motor (hasar)	Negatif	Orta derecede olumlu	Nötr
Ticari kredi (hasar)	Negatif	Negatif	Pozitif
Hayat (faaliyet marjı)			
Koruma	Orta derecede olumsuz	Nötr	Nötr
Hayat tasarrufları, garantiler	Orta derecede olumlu	Negatif	Nötr
Hayat tasarrufları, yatırım fonlu	Orta derecede olumsuz	Orta derecede olumsuz	Orta derecede olumlu
Yatırım getirileri			
	Nötr	Negatif	Orta derecede olumlu

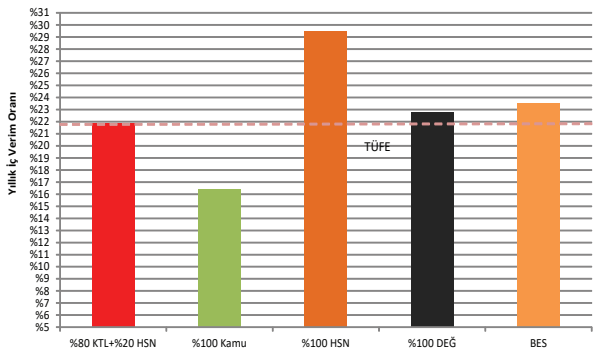
Negatif | Orta derecede olumsuz | Nötr | Orta derecede olumlu | Pozitif

Sigma raporuna QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

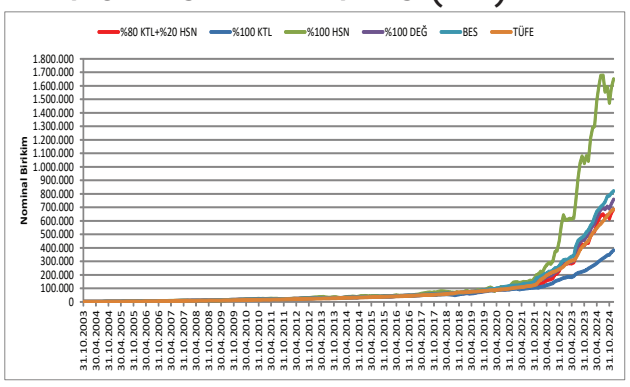
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.12.2024 ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)



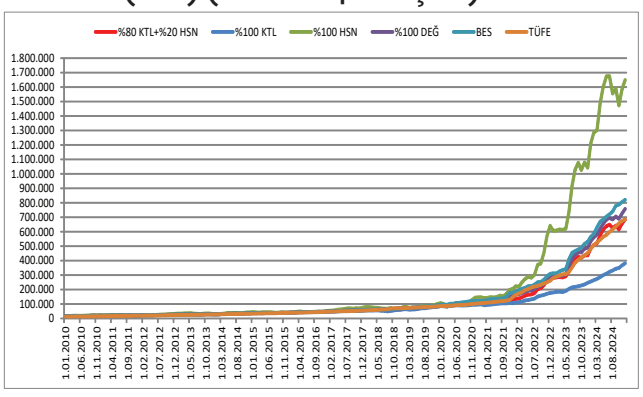
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.12.2024 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %23,49 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %29,45 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.12.2024 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 31.10.2003-31.12.2024 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, 31.12.2024 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 820.593 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 684.560TL birikime ulaşmıştır.

31.10.2003-31.12.2024 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.

BES 2024'ü enflasyonun üstünde kapattı

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 Aralık ayında %3,85 oranında artış gösterirken, BİST–100 endeksinde %1,85 oranında artış kaydedildi. Aralık ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %3,30 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %1,36 oranında artış gerçekleşti. Altın fonlarında %1,67 oranında azalışa karşılık gram altın fiyatında %1,66 oranında azalış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise %1,58 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2024 yılının Aralık ayında %1,03 oranında artış gösterdi. Aralık ayıyla birlikte, 2024 yılı için TÜFE'deki yıllık artış oranı %44,38 seviyesine ulaştı. BES'teki fonların ağırlıklı getirisi ise 2024 yılında %48,76 ile TÜFE'nin yaklaşık üç puan üstünde getiri sağladı.

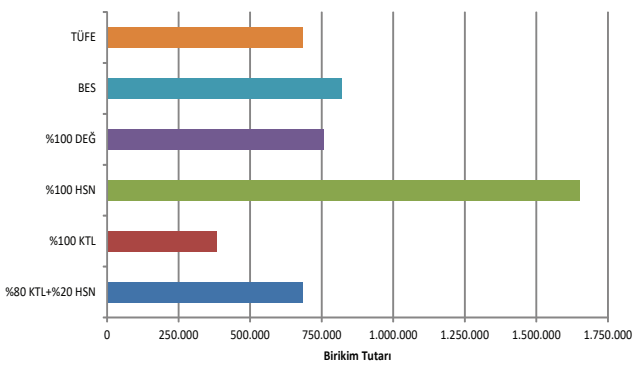
ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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)

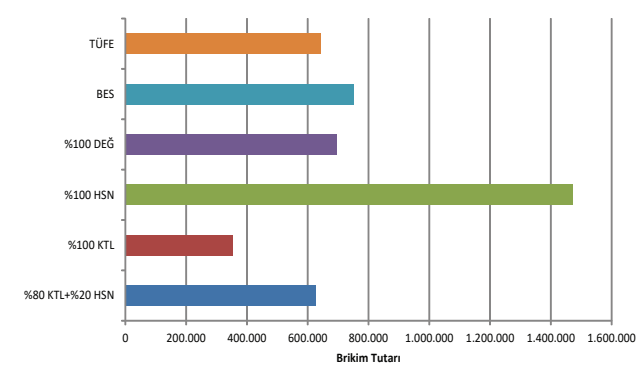
Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 TL yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Katılımcının bu süre içinde fon dağılım oranlarını değiştirmediği varsayılmaktadır.

31.10.2003-31.12.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik 31.10.2003-31.12.2024 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 31.12.2024 tarihinde 820.593 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Aralık 2024 döneminde bireysel emeklilik sistemine 2.685 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.12.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.12.2024 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 31.12.2024 tarihinde 1.473.615 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.



BES 2024 yılını büyümeyle tamamladı

2024 yılında, BES fonlarının ağırlıklı ortalama getirisi TÜFE'nin 3 puan üstünde gerçekleşti. BES fonlarının ağırlıklı ortalama getirisini 5 yıllık periyotta incelediğimizde, yıllık enflasyon oranın ortalama %2,8 puan üzerinde getiri elde edildiği görülüyor.

2023 yılsonunda 8 milyon 676 bin 45 olan gönüllü katılımlı BES'teki katılımcı sayısı %9,8 oranında artarak 2024 yılsonunda 9 milyon 526 bin 389'a yükseldi.
2023 yılsonunda 625,5 milyar lira olan katılımcılara ait fon büyüklüğü ise %60,3 oranında artarak 2024 yılsonunda 1,002 trilyon liraya yükseldi. 2023 yılsonunda 77,8 milyar lira olan devlet katkısı fon tutarı ise %76,8 oranında artarak 2024 yılsonunda 137,5 milyar liraya yükseldi.
Ayrıca, bir önceki yılsonunda BES'ten emekli olan toplam katılımcı sayısı 265 bin 672 iken 2024 yılsonunda bu sayı 339 bin 574'e yükseldi. 2024 yılı içinde 73 bin 902 katılımcının emeklilik hakkını kullandığı görülüyor.

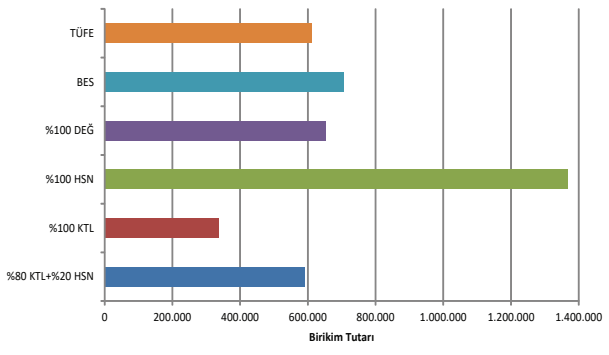
BES ENFLASYONUN ÜZERİNDE GETİRİ SAĞLADI

2024 yılı için Tüketici Fiyat Endeksinde (TÜFE) yıllık artış oranı %44,38 iken BES fonlarının ağırlıklı ortalama getirisi %48,76 oranında arttı. Bir önceki yıla baktığımızda; 2023 yılı için TÜFE'de yıllık artış oranı %64,77 iken BES fonlarının ağırlıklı ortalama getirisi %64,30'du. 2024 yılında, BES fonlarının ağırlıklı ortalama getirisi TÜFE'nin 3 puan üstünde gerçekleşti.
BES fonlarının ağırlıklı ortalama getirisini 5 yıllık periyotta incelediğimizde, yıllık enflasyon oranın ortalama %2,8 puan üzerinde getiri elde edildiği görülüyor. Bu itibarla, BES'in uzun vadede enflasyonunun üzerinde kazandırdığı söylenebilir. Ayrıca doğru zamanlarda fon değişikliği yaparak finansal piyasalardaki hareketlerden nemalanan katılımcıların çok daha fazla getiri elde edebilmesi mümkün.
2024 yılı için BES fon gruplarının getirilerine baktığımızda; Altın EYF %52,46, Kamu Borçlanma Araçları (TL) EYF %41,30, Kamu Dış Borçlanma Araçları (Döviz) EYF %28,53 ve Hisse Senetleri EYF ise %52,63 oranında getiri sağladı. Alternatif yatırım getirilerine baktığımızda ise Döviz Sepetinin %15,61, Mevduatın %46,84 ve BIST 100'ün ise %28,94 getiri sağladığı görülüyor.

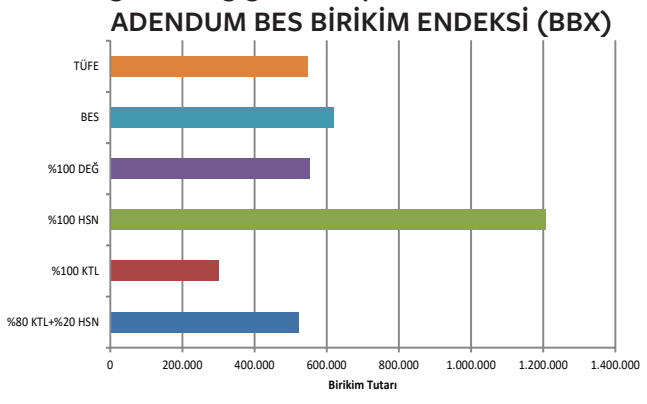
2025 yılı maksimum devlet katkısı tutarı 93,6 bin lira

Geçtiğimiz ay içerisinde asgari ücret %30 oranında artarak, aylık net asgari ücret 22.104,67 liraya ve brüt asgari ücret ise 26.005,50 liraya yükseldi. Asgari ücrette yaşanan artış aynı oranla katılımcıların BES'ten elde edebileceği devlet katkısı tutarını da artırdı. BES'te alınabilecek devlet katkısı, en fazla brüt asgari ücretin %30'u kadar olabiliyor. Bu bağlamda, 1 Ocak 2025 tarihi itibarıyla aylık 26.005,50 lira katkı yapan bir katılımcının yararlanabileceği maksimum devlet katkısı tutarı 93.619,80 lira oldu. Hem OKS hem de BES sözleşmesine sahip olan katılımcılar için bu tutar 187.239,60 lira.

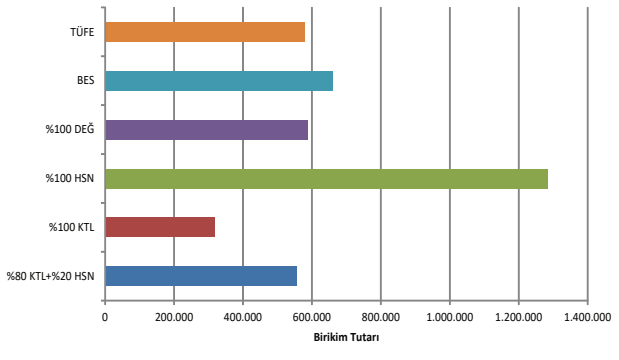
31.10.2003-31.12.2024
ADENDUMBES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



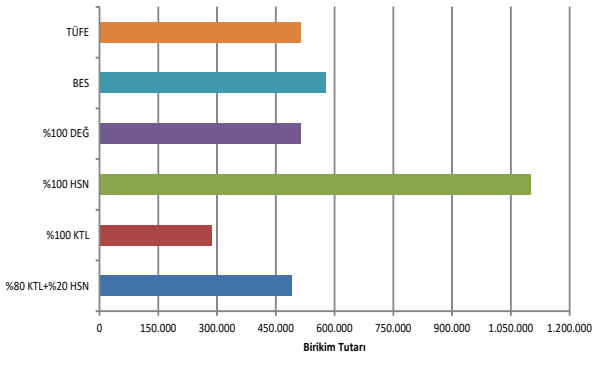
31.10.2003-31.12.2024
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.10.2003-31.12.2024
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.10.2003-31.12.2024
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.

Bir önceki sayıda yayınlanan "Motorlu araç sigortalarında sürücünün kaza yerinden ayrılması-I" isimli yazının devamıdır.

Motorlu araç sigortalarında sürücünün kaza

Motorlu araç sigortalarında, trafik kazası meydana geldiği zaman sürücünün kaza yerinden (haklı bir sebep olmaksızın) ayrılması o araçla ilgili sigortalar bakımından önemli bazı hususların saptanamamasına yol açabilmekte ve bu da sigortacı ile sigorta ettiren (başkası lehine sigorta yapılmışsa sigortalı) arasında sorun yaratmaktadır. Bu kısa yazımızda konuyu Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları (ZTS) ve Motorlu Kara Taşıtları İhtiyari Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları (İMM) açısından değerlendireceğiz. Anımsanacağı gibi, kasko sigortası bakımından daha önce değerlendirme yapmıştık.

ZORUNLU TRAFİK SİGORTASI (ZTS)

Kara Araçları Kasko Sigortası Genel Şartları'ndan farklı olarak Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları, sürücünün kaza yerini terk etmesi halinin "teminat dışında" olduğu hakkında açık bir hüküm içermemektedir. Hemen belirtelim ki ZTS Genel Şartları'nda bu gibi bir hükmün bulunmaması yerindedir. "Zorunlu mali sorumluluk sigortası dışında kalan hususlar" başlıklı Karayolları Trafik Kanunu (KTK) m.92 ZTS kapsamı dışında olan/bırakılabilecek halleri sayan uzun bir liste içermektedir (KTK m.92 bent a ilâ m). Bu listede "sürücünün kaza yerinden ayrılmış bulunması" mevcut değildir. Yasanın öngörmediği bir hali sigorta genel şartlarında teminat dışında bırakmanın ise doğru bir çözüm oluşturmayacağı açıktır.

Öte yandan, belirtelim ki kazaya yol açan sürücünün olay yerinden (haklı sebep olmaksızın) ayrılması durumunda sigorta teminatının devreye girmemesi ZTS'nın zarar gören kişileri koruma amacına bütünüyle ters düşerdi.

Aynı zamanda sürücü olan işletenin üçüncü kişiye kasten zarar vermesi olasılığında dahi ZTS teminatının zarar gören lehine işlemesi gerektiği dikkate alınırsa (kanımızca Alman hukukundan farklı olarak Türk hukukunda benimsenmesi lazım gelen çözüm bu yöndedir), sürücünün kaza yerini terk etmesinin zarar görenle olan ilişkide sigorta korumasını engellememesi gerektiği kendiliğinden anlaşılır. (İsviçre'de Sigorta Sözleşmesi Kanunu -LCR- m. 59 fk.3'ün 2022 yılından bu yana yürürlükte olan yeni düzenlemesi, zorunlu sorumluluk sigortalarında zarar görene karşı "rizikonun kasten gerçekleştirilmiş olduğu" savunmasının ileri sürülemeyeceğini açıkça hükme bağlamıştır). Sürücü işletenin kazaya kasıtlı olarak neden olması dahi sigorta teminatını devre dışında bırakmazken, onun (veya işletenden başka bir kişi olan sürücünün) kaza yerinden ayrılmasının sigorta korumasını etkisiz hale getirmesine imkân olmayacağı kuşkusuzdur.

Kazaya neden olan aracın ZTS poliçesini düzenlemiş bulunan sigortacı ile zarar gören arasındaki ilişkide "zorunlu mali sorumluluk sigortası dışında kalan hususlar" başlıklı KTK m.92'nin rolü şöyle tanımlanabilir: Bu maddede sayılan haller (zorunlu olarak yapılan/yaptırılan sigorta sözleşmesinde teminat harici oldukları belirtilmiş olmak koşuluyla) zarar görene karşı da hüküm ifade eder. Diğer bir anlatışla, bu haller söz konusu ise, sigortacı zarar görene tazminat ödemez. KTK m.92'nin amacı sigortacının yalnızca sigorta ettirene karşı değil, aynı zamanda zarar görene karşı da sorumlu olmayacağı durumları düzenlemektir.

> "Motorlu araç sigortalarında, trafik kazası meydana geldiği zaman sürücünün kaza yerinden (haklı bir sebep olmaksızın) ayrılması o araçla ilgili sigortalar bakımından önemli bazı hususların saptanamamasına yol açabilmekte ve bu da sigortacı ile sigorta ettiren (başkası lehine sigorta yapılmışsa sigortalı) arasında sorun yaratmaktadır."

Buna karşılık, KTK m.92'de sayılmayan bir halin sigorta sözleşmesinde (özel şart kararlaştırılarak) koruma kapsamı dışında bırakılması, zarar görene karşı sonuç doğurmaz çünkü KTK m.95 fk.1 uyarınca sigortacının zarar görene karşı "sigorta sözleşmesinden doğan ve tazminat yükünün kaldırılması veya miktarının azaltılması sonucunu doğuran halleri ileri sürmesi" mümkün değildir. Bu nedenle, "sürücünün kaza yerinden (haklı sebebe dayanmaksızın) ayrılması" halini ZTS Genel Şartları'nda bir teminat dışında kalan hal olarak öngörmek veya sigorta sözleşmesinde bu anlamda bir özel şarta yer vermek sigortacıyı zarar görene tazminat ödemekten kurtarmayacaktır.

Bu noktada şunu netleştirmekte yarar olduğunu düşünüyoruz: KTK'da değişiklik yapılarak sürücünün kaza yerini terk etmesi hali bir "teminat istisnası" (teminat dışında kalan hal) olarak KTK m.90'a eklenirse durum değişir ve ZTS bu değişikliğe uygun hale getirildiği takdirde, sigortacı "sürücünün kaza yerinden ayrılması sonucunda ödeme yükümlülüğünden kurtulduğunu" zarar görene karşı başarıyla savunabilir. Önemle vurgulayalım ki KTK m.95 fk.1 buna engel oluşturmaz. "Tazminatın azaltılması veya kaldırılması sonucunu doğuran haller" başlıklı KTK m.95 fk.1 (sözleşmeden doğanlara ek olarak) "sigorta sözleşmesine ilişkin kanun hükümlerinden doğan" savunmaların da zarar görene karşı ileri sürülemeyeceğini" hükme bağlamakla birlikte, burada sözü geçen "kanun hükümleri" KTK'daki değil Türk Ticaret Kanunu'ndaki (sözleşme öncesinde bildirim, rizikoyuı ihbar, koruma önlemleri alma gibi görevlere aykırılık halinde sigortacının tamamen veya kısmen edim yükümlülüğünden kurtulmasına imkan veren) hükümlerdir (KTK m.95 fk.1'deki "sigorta sözleşmesine ilişkin kanun hükümleri" deyimi kaynak İsviçre kanunundan yanlış anlamaya yol açacak şekilde çevrilmiştir. Kaynak kanunda LCA'daki -İsviçre Sigorta Sözleşmesi Kanunu'ndaki- hükümlere yollama yapılmıştır. LCR'deki hükümler -hangi hususların zorunlu trafik sigortası dışında kalacağına ilişkin hüküm de dahil- bu yollamanın dışındadır). Dolayısıyla KTK'da yer alacak yasal bir istisnanın zarar görene karşı da geçerli bir savunma teşkil edeceği kabul edilmelidir.

Ancak yukarıda da altını çizdiğimiz gibi, "kaza yerini terk etme" halini KTK'nda teminat dışında bırakmak için makul bir neden mevcut değildir. Tersine zarar görenleri koruma amacı böyle bir halin öngörülmemesini gerektirir.

Zarar görenle olan ilişkiyi böylece özetledikten sonra, şimdi, sigorta ettiren araç işleteni ile ZTS poliçesini düzenleyen sigortacı arasındaki ilişkiye gelebiliriz. Bu bağlamda öncelikle şunu belirtmek lazımdır: Hukuk düzeni kendisini zorunlu tuttuğu için sorumluluk sigortası yaptıran araç işleteni de kuşkusuz bu sigortadan yararlanmak hakkına sahiptir. KTK uyarınca sorumluluğunun gerçekleştiği durumlarda, tazminat yükünün sorumluluk sigortacısı tarafından karşılanmasını beklemesi doğal hakkıdır. Teminat dışında bırakılan her hal, onun tazminat yükünü kendi imkânlarıyla karşılamasına sebep olacaktır. Bu bakımdan işletenin çıkarı KTK m.90'da en az sayıda istisnaya yer verilmesi yönündedir. Sigorta koruması dışında bırakılan haller olağan koşullarda işletenin sorumluluğunun gerçekleştiği hallerdir.

Önemle vurgulayalım ki KTK m.92 kanımızca birçok gereksiz istisna içermektedir: İşletenin sorumlu olmayacağı bazı hallerin sigorta koruması dışında kalacağına ilişkin istisna hükümlerine genel şartlarda yer vermeye lüzum yoktur. Eğer sorumluluk gerçekleşmemişse zaten sigortanın devreye girmesi ihtiyacı ortaya çıkmamış demektir. Buna karşılık işletenin sorumlu tutulabileceği durumlarda sigorta desteğinin eksik kalması ciddi ve önemli bir sorundur. ZTS'nın KTK m.92'de sayılmayan istisna hallerine yer vermesi acaba sigorta ettiren araç işletenine karşı geçerli sayılacak mıdır? KTK'nda öngörülmeyen veya KTK'nda kamu otoritesi tarafından genel şartlarda düzenlenmesine açıkça yeşil ışık yakılmış olmayan teminat dışı haller kanımızca yalnızca zarar görene karşı değil, sigorta ettiren araç işletenine karşı da ileri sürülememelidir. Ancak buna ilişkin açık bir hukuk kuralı bulunmamaktadır. Tersine KTK m.93 fk.1 genel şartların kamu otoritesi tarafından "saptanacağını" öngörmüştür. ZTS Genel Şartları, sigortacı ile sigorta ettiren arasında bağıtlanan sigorta sözleşmesinin hükümleri olduğuna göre, taraflar arasında bu sözleşmede bulunan istisna hükümleri geçerli sayılacaktır.

İstisna hükümleri, verilen sigorta teminatı ile alınan prim arasında denge sağlanması amacına hizmet eden üç araçtan biridir (diğerleri teminat limiti ve muafiyet indirimi öngörülmesidir). ZTS karşılığında alınan primler sigortacıların ödemek zorunda kaldıkları tazminatların toplamını karşılamadığı ve sigortacılar zarar ettikleri için, (ve ayrıca prim tutarlarının yükseltilmesine soğuk bakıldığı, muafiyet indirimi zarar görenleri koruma bakımından uygun bulunmadığı ve limitlerin çok düşük tutulması da ZTS'ndan beklenen yararı azalttığından) istisna hükümlerinin çoğaltılmasına ılımlı yaklaşılmıştır.

Önemle altını çizelim ki (sigorta ettiren araç işleteni bakımından) teminat dışında bırakılan haller sadece KTK m.92'de sayılanlardan ibaret değildir. Buna ek olarak ZTS Genel Şartları m.B.4 de sigorta ettirenin sigortadan yararlanmasına önemli sınırlamalar getirmiştir. "Zarar Görenlerin Haklarının Saklı Tutulması ve Sigortacının Sigortalıya Rücu Hakkı" başlıklı ZTS GŞ m.B.4 "zarar görene ödemede bulunan sigortacının, sigorta sözleşmesine ve bu sözleşmeye ilişkin kanun hükümlerine göre, tazminatın kaldırılmasını veya azaltılmasını sağlayabileceği oranda kazaya sebebiyet veren sigortalıya rücu edebileceğini" belirttikten sonra (a) ilâ (f) bentlerinde sigortalıya (işletene) rücu edilebilecek başlıca halleri (rücu nedenlerini) saymıştır. Bu haller arasında sürücünün kaza yerini terk etmiş olması da vardır. B.4 maddesinin (f) bendi aşağıdaki gibidir:

> *f) Bedeni hasara neden olan trafik kazalarında sigortalının veya eylemlerinden sorumlu olduğu kişilerin, tedavi veya yardım amaçlı sağlık kuruluşuna gitme, can güvenliği nedeniyle uzaklaşma gibi zorunlu haller hariç olmak üzere, olay yerini terk etmesi veya kaza tutanağı, alkol raporu vb. kazanın oluş koşullarına ilişkin gereken belgelerin düzenlenmesi yükümlülüğüne aykırı davranması*

Zarar görene ödeme yapan sigortacının daha sonra işletene rücu edebileceği haller, işletenin sigorta korumasından yararlanmasının uygun görülmediği,



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

yerinden ayrılması- II

diğer bir ifadeyle bu korumanın dışında bırakılmış olan hallerdir. Bunların KTK m.92'de sayılan istisna hükümlerinden farkı, sigortacının bu hallerde zarar görene karşı sorumluluktan kurtulamaması ve ödeme yapmak zorunda kalmasıdır. Ancak sigortacı ZTS GŞ m.B.4 uyarınca ödediğini daha sonra işletenden geri alacaktır. Kısaca sigortacının rücu imkanına sahip bulunduğu durumlarda işletenin tazminat yükünden ve (malvarlığı elverişli ise) ödeme yapmaktan kurtulması mümkün olmayacaktır. (Bununla birlikte işleten, sigortacının zarar görene yapacağı ödeme sayesinde, zarar görene karşı o ödeme oranında borçtan kurtulmuş olacaktır; bu açıdan sigortanın işletene yarar sağladığı belirtilebilir. Fakat bu yarar "geçici" niteliktedir. Zarar gören yerine son aşamada sigortacıya borçlanma durumu söz konusudur; kaldı ki zarar tutarı teminat limitini aşmakta ise, aşan kısım için zarar görene karşı sorumluluğu da sürecektir).
Sürücünün olay yerinden haklı neden olmamasına rağmen ayrılması, sigortacının durumunu ağırlaştırmaya elverişlidir. ZTS GŞ m.B.4 bent (b) ve (c) işletene sürücü belgesi olmayan bir kişinin veya uyuşturucu yahut alkol etkisi altında bulunan bir sürücünün kazaya yol açmış bulunması hallerinde de rücu edilebileceğini belirtmektedir. Kaza yerinin terk edilmesi olasılığında bu rücu hakkını kullanma koşullarını kanıtlama imkânı sigortacının elinden alınmış olabilir. Bu açıdan bir kaza söz konusu olduğunda, sürücünün olay yerinde kalmasının istenmesi makul bir beklenti sayılabilir. Bununla birlikte, sürücünün kaza yerinden ayrılmış olmasının ZTS'nin sağladığı sorumluluk teminatından yararlanma hakkının yitirilmesini haklı gösterecek kadar "vahim" ve sigortacının özel olarak kollanmasını gerektiren bir ihlâl niteliğinde görülmesi tartışmaya oldukça açık bir husustur.
Kısaca değinmemiz gereken bir diğer husus da şudur: KTK m.95 fk.2 (ve ZTS GŞ m.B.4 fk.1) zarar görene ödemede bulunan sigortacının "sigorta sözleşmesine göre tazminatın kaldırılmasını veya azaltılmasını sağlayabileceği oranda" sigorta ettirene başvurabileceğini öngörmüştür. ZTS GŞ incelendiğinde, ZTS GŞ m.B.4'te sayılan durumlarda işletenin sigorta teminatından yararlanamayacağının açıkça belirtilmediği, yalnızca bu haller söz konusu olmuşsa, işletene rücu edileceğinin hükme bağlandığı görülmektedir. Kanımızca salt rücu edileceğinin öngörülmesi, rücu konusu olan hallerin (sigorta ettiren araç işleteni ile sigortacı arasındaki ilişkide) teminat dışında bırakıldığı anlamını da içermektedir. Bu nedenle sözleşmede bu hallerin sigorta kapsamında olmayacağına dair ayrı bir düzenleme bulunmasına gerek olmadığını düşünüyoruz.

İMM GENEL ŞARTLARI

Motorlu Kara Taşıtları İhtiyari Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları (kısaca İMM) trafik kazası sonrasında sürücünün kaza yerinden ayrılmasına ilişkin olarak doğrudan hüküm içermemekte, konu hakkında dolaylı bir düzenleme getirmiş bulunmaktadır. İMM m.4 aşağıdaki gibidir:

> *Tazminatın Azaltılması veya Kaldırılması Sonucunu Doğuran Haller*
> *Madde 4-Sigorta sözleşmesinden veya sigorta sözleşmesine ilişkin kanun hükümlerinden doğan ve tazminat yükümlülüğünün kaldırılması veya miktarının azaltılması sonucunu doğuran haller zarar görene karşı ileri sürülemez. Ödemede bulunan sigortacı, sigorta sözleşmesine ve bu sözleşmeye ilişkin kanun hükümlerine göre, tazminatın kaldırılmasını veya azaltılmasını sağlayabileceği oranda sigortalıya rücu edebilir.*



> *Sigortalıya başlıca şu nedenlerle rücu edilir:*
> *a) .....*
> *b) Aracın, Karayolları Trafik Kanununa göre geçerli sürücü belgesi olmayan kimseler tarafından sevk edilmesi veya geçerli trafik belgesi olmadan kullanılması halinde sebebiyet verilen zarar ve ziyana ilişkin talepler,*
>
> *c) Aracın, alkollü içkilerin etkisi altında olup güvenli sürme yeteneklerini kaybetmiş olan veya uyuşturucu veya keyif verici maddeler almış kimseler tarafından sevk ve idare edilmesi halinde sebebiyet verilen zarar ve ziyana ilişkin talepler,*
>
> *Bunlardan başka, sigorta ettiren zarar vukuunda 10. maddede belirtilen yükümlülüklerini yerine getirmez ve bunun sonucu zarar ve ziyan miktarında bir artış olursa, sigortacı zarar görene tazminatı ödemekle beraber, bu artış için sigorta ettirene rücu eder.*
>
> *d) Zararın sebebi ile hangi hal ve şartlar altında vukua geldiğini tespit ve sorumluluğun tayini için yapılacak tahkikatta ve delillerin toplanmasında sigortacıya elinden gelen yardımda bulunmak,*

İMM m.4'ün son fıkrasında yollamada bulunulan İMM m.10'da ise (konumuzla ilgili) şu hükümler bulunmaktadır:

> *Zarar Vukuunda Sigorta Ettirenin Yükümlülükleri*
> *Madde 10-Sigorta ettiren, zarar vukuunda aşağıdaki hususları yerine getirmekle yükümlüdür.*
> *a).....*
> *b) .....*
>
> *c) Sigortacının talebi üzerine, olayın sebebi ile hangi hal ve şartlar altında vukua geldiğini ve neticelerini tespite yararlı ve sigorta ettiren için sağlanması mümkün gerekli bilgi ve belgeleri gecikmeksizin vermek -ezcümle, olayın hangi gün ve saatte ve nerede vaki olduğunu ve hadise anında aracı kullananın isim ve adresi- ve rücu hakkının kullanılmasına yararlı sigorta ettiren tarafından sağlanması mümkün bilgi ve belgeleri temin ve muhafaza etmek,*

İlk bakışta ZTS ile İMM'nin benzer çözümleri benimsemiş oldukları izlenimi edinilebilir. Ancak arada fark vardır.
İMM m.4 (b) ve (c) sürücü belgesi olmaması ile alkol ve uyuşturucu etkisi altında kaza yapma hallerini özel olarak düzenlemiştir. Bunlar birer "teminat istisnası" olarak öngörülmüşlerdir. Bu hallerin varlığı kanıtlanmışsa, sigortacı tüm ödediğini işletenden rücu yoluyla geri alabilecektir. Öte yandan burada kanıt yükü TTK 1409(2)'nin emredici düzenlemesi uyarınca sigortacının üzerindedir.
Bu sayılan hallerin varlığının veya yokluğunun belgeye bağlanması (diğer bir anlatışla "kanıt yükü") için lüzumlu görülen "sürücünün (haklı sebep hariç) olay yerinden ayrılmaması" hakkında ise İMM'de doğrudan (açık) bir düzenleme mevcut değildir.
Bununla birlikte İMM bu hususta dolaylı sayılabilecek bir düzenlemeye yer vermiştir. Sigortacı, İMM m.4 son fıkradaki yollama uyarınca, İMM m.10 (c) ve (d)'de düzenlenen "belge" ve "bilgi" sağlama görevine aykırılık yüzünden daha yüksek bir tazminat ödemek zorunda kalmışsa, fazla ödediği kısım için işletene rücu etme hakkını haizdir.
Ancak, burada bir "kısır döngü" içine girilmesi olasıdır. Kaza yerini terk etme, bazı belgelerin gerçek durumu yansıtacak şekilde düzenlenmesini engellemektedir. Diğer bir anlatışla gerçek karanlıkta kalmakta ve belirlenememektedir. Buna bağlı olarak sigortacının tazminat yükünün artıp artmadığı da saptanamamaktadır.
İMM m.4 ise, söz konusu yükün artmış olması durumunda, sigortacının ödediği fazla kısım için işletene rücu edebileceğini öngörmüştür.
Somutlaştırmaya çalışırsak:
İşleten (veya sürücü) olay yerinden ayrıldığı için kaza sırasında aracın yönetiminde bulunan kişinin sürücü belgesine sahip olup olmadığı veya uyuşturucu yahut alkol etkisi altında güvenli sürüş yeteneğini yitirmiş sayılıp sayılmayacağı (hemen kaza sonrasında belge düzenlenmediği için) anlaşılamamışsa, sigortacı üzerine düşen tazminat yükünün (belge düzenlenmediği için) arttığını nasıl ortaya koyacaktır? Kaldı ki, sigortacının zarar görene ödeyeceği tazminat zarar görenin uğradığı zarar (veya zarar görenin durum yahut davranışı da zararın doğmasına veya büyümesine etki etmişse, bunun bir kısmı) kadardır. Kaza yapan sürücünün kaza yerinden uzaklaşmış olması zarar görenin zararını (veya sigortacının ona yapacağı ödemeyi) kural olarak artırmaz. Araç sürücüsünün olay yerinden ayrılması, kazanın bütün mali yükünün o aracın işletenine yüklenmesine ("meydan boş kaldığı" için) katkı sağlamış olabilir. Fakat bu husus inandırıcı delillerle kanıtlanmadıkça sigortacının bu "olasılığı" ileri sürerek işletene rücu etmesi (buna imkân tanınması) doğru olmaz.
Kanımızca İMM ile ZTS arasında şu farkın bulunduğu kabul edilmelidir: ZTS, kaza yerinin terkedilmesi ile ilgili olarak bir "istisna" (teminat dışında kalan hal) öngörmüştür. İMM ise kaza yerinden ayrılmayı kaza sonrası yerine getirilmesi gereken görevlere aykırılık şeklinde düzenlemiştir. Hem ZTS hem de İMM "işletene rücu" öngörmekle birlikte ZTS bu rücu hakkını sigorta koruması altında olmayan bir hal nedeniyle işletenin sigortadan yararlanma hakkı hiç bulunmadığı için düzenlemiş; İMM ise göreve aykırılık bağlamında (çok dolaylı ve uygulanması zor bir biçimde) hükme bağlamıştır.

Zurich Türkiye NN Hayat ve Emeklilik'i satın alma sürecini tamamladı

Hollanda merkezli NN Grup bünyesinde Türkiye'de bireysel emeklilik, sağlık ve hayat sigortası alanlarında faaliyet gösteren NN Hayat ve Emeklilik'in Zurich Sigorta Grubu Türkiye'ye satışıyla ilgili süreç, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) ve Rekabet Kurulu onaylarının alınması ve hisse devrinin yapılması ile tamamlandı. Yeni satın almanın Türkiye'nin geleceğine ve Türk ekonomisine duydukları güvenin net bir göstergesi olduğunu ifade eden Zurich Sigorta Grubu Türkiye CEO'su Yılmaz Yıldız, "Türkiye, bu coğrafyadaki en gelişmiş ekonomi ve büyüme potansiyeli en yüksek ülke konumunda. Zurich Grubu açısından da yatırımlar için öncelikli bir ülke. NN Hayat ve Emeklilik satın almasıyla Türkiye'ye güvenimizin altını bir kez daha çiziyoruz" dedi. Zurich Yaşam ve Emeklilik Genel Müdürü Atilla Benli ise şunları söyledi: "NN Hayat ve Emeklilik'in müşteri portföyü, dağıtım kanalları ve deneyimli ekibi, Zurich Türkiye için büyük bir kazanım oldu. Bu birleşim, daha zengin çözümler ve sektörde fark yaratan hizmetler sunmamıza olanak sağlayacak."

Generali Sigorta'nın yeni genel müdürü Oğuz Karahançer oldu

Kiler Holding ve grup şirketlerinden Ekol Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı'nın Türkiye operasyonlarını devraldığı Generali Sigorta'da, yeni bir dönem başladı. Generali Sigorta'nın Genel Müdürlüğü görevine, sigorta sektörde 27 yıllık deneyimi ve önemli başarılarıyla tanınan Oğuz Karahançer atandı.



'GÜVENİN YENİ ADI OLACAĞIZ'

Yeni görevine ilişkin değerlendirmede bulunan Generali Sigorta Genel Müdürü Oğuz Karahançer, şunları söyledi: "Generali Sigorta'nın takım kaptanı olmaktan büyük onur duyuyorum. Kiler Holding'ten aldığımız güçle sigorta sektöründe sağlam adımlarla ilerleyerek, güvenin yeni adı olacağımıza inancım tam. Önümüzdeki dönemde acentelerimiz ile birlikte yeni başarı hikayelerine imza atacağımızdan hiçbir şüphem yok."

Kadın Gözüyle Hayattan Kareler 2025 başvuruları başladı

Türkiye'nin kadınlara özel tek fotoğraf yarışması olan ve 2007 yılından bu yana 28 bini aşkın kadın fotoğrafçının 107 binden fazla fotoğrafla katıldığı Kadın Gözüyle Hayattan Kareler, Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) danışmanlığında 19 yıldır kesintisiz olarak düzenleniyor. Başvuruları, 14 Mart 2025 tarihine kadar Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) internet sitesi üzerinden yapılabilecek olan yarışmaya, 18 yaş ve üzeri kadınlar en fazla 4 adet dijital renkli fotoğrafla katılabilecek. Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması'nın sonuçları ise 18 Nisan 2025 tarihinde açıklanacak. Yarışmanın birincisi altın madalya ve 30 bin lira, ikincisi gümüş madalya ve 25 bin lira, üçüncüsü ise bronz madalya ve 20 bin lira ödül kazanma fırsatına sahip olacak. Mansiyon ödülü alacak 3 eser sahibinin her biri ise 10 bin lira ile ödüllendirilecek. Ayrıca, bu yıl ilk defa çevreye duyarlılığı ön plana çıkaran bir fotoğraf sahibi de "Çevresel Sürdürülebilirlik Ödülü"ne layık görülecek ve 10 bin lira ödül alacak. Sergilenmeye değer bulunan eser sahiplerinin her birine 3 bin lira ödül takdim edilecek.



TEKNOLOJİ

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız log.com.tr'den alınmaktadır.



Acer Swift Go 16 ve Swift Go 14 uzun pil ömrüyle dikkat çekiyor

Ultra ince ve hafif tasarımlarda gelen Swift Go 14 ve Swift Go 16 dizüstü bilgisayarlar, kolaylaştırılmış AI görev yürütme ve günlerce süren pil ömrüyle her türlü çalışma ortamında kusursuz üretkenlik ve uyarlanabilirlik sunuyor. 3K OLED veya 2K IPS dokunmatik ekran konfigürasyonlarında sunulan bu dizüstü bilgisayarlar, Intel® Core™ Ultra 200H serisi işlemciler ve dahili Intel® Arc™ grafikleriyle donatıldı ve toplamda 99 cihaz içi AI TOPS'a kadar performans ve video oynatırken 27,5 saate varan pil ömrü ve 32 GB'a kadar LPDDR5X bellek ve 2 TB M.2 SSD sunuyor.



50 ve 200 MP kameralara sahip Vivo X200 Pro

Vivo, ZEISS ile ortak geliştirilen görüntüleme sisteminde yapılan güçlü yükseltmelerle akıllı telefon fotoğrafçılığının sınırlarını yeniden tanımlıyor. X200 Pro, 50 MP ZEISS Gerçek Renkli Ana Kamera, 200 MP ZEISS APO Telefoto Kamera ve 50 MP Ultra Geniş Açılı Kameraya sahip. MediaTek Dimensity 9400 amiral gemisi platformu ile donatılmış X200 Pro, 12 çekirdekli GPU'ya sahip.

German Bionic'ten dünyanın en güçlü iskeleti: Apogee Ultra

Modern bir tasarıma sahip olan Apogee Ultra, şirket tarafından "dünyanın en güçlü dış iskeleti" olarak öne çıkarılıyor. 36 kg kaldırma desteği sağladığı açıklanan Apogee Ultra, kaldırılan objenin ağırlığını büyük oranda vücudun üzerinden alıyor. Üç saatlik kullanım ömrü söylenen motor ünitesi, şirketin açıklamasına göre giyen kişinin 13 kilograma kadar daha hafif hissetmesini sağlayabiliyor. Fabrika sahalarında uzun mesafeler yürümek zorunda kalanlara da destek sağlayabilen model, adaptif bir yapıya sahip. Bu yapı sayesinde yüke ve giyen kişiye uyum sağlayabiliyor.



312 km menzilli elektrikli BYD Atto 2

45.1 kWh kapasitesindeki bataryasıyla 312 km menzil vadeden araç, gücünü öne konumlandırılan 174 beygirlik tek bir elektrik motorundan alıyor. 4,31 m uzunluğunda, 1,83 m genişliğinde ve 1,68 m yüksekliğinde olduğu açıklanan Atto 2, 400 litrelik bir bagaja sahip. Çift ekranlı bir konsolla hazırlanan model, merkeze 15,6 inç büyüklüğünde bir dokunmatik ekranı yerleştiriyor. Elektrikli SUV resmi verilere göre çift motorlu versiyonuyla 530 beygir güç sunuyor ve 0'dan 100 km/s hıza 4,5 saniyede çıkabiliyor. Maksimum hızı 215 km/s olarak paylaşılan araç, en üstte 91,3 kWh kapasiteye sahip Blade batarya üzerine kuruluyor.





Ford'un EcoBoost motorlu iki yeni modeli: **Bronco Sport ve Edge**

Güçlü arazi aracı görünümünü şehirli hatlarla güncelleyen yeni nesil SUV Bronco Sport ile akıllı AWD sisteme sahip Ford Edge. Bronco Sport, 1.5L EcoBoost motoru ve 8 ileri otomatik şanzımanı ile 258 Nm tork üreterek güçlü ve akıcı bir sürüş sunuyor. Çeşitli arazi ve hava koşullarına uyum sağlayarak beş farklı sürüş modu arasında geçiş yapabilen araç; Normal, Eko, Spor seçeneklerine sahip. Ford Edge ise, üstün bir sürüş deneyimi sunmak için tasarlanan ve 4×4 akıllı AWD sistemi ile 8 ileri otomatik şanzımanla 380 Nm tork sağlayan 2.0L EcoBoost motora sahip.



Kendi kendini temizleyen robot süpürge: **Dreame L10 Prime**

Üst kısmında LiDAR sensör yer alan L10 Prime, bu sensör ve gelişmiş SLAM algoritması evlerin üç boyutlu haritasını hızlı bir şekilde oluşturuyor. 4.000 Pa'lik güçlü emiş sistemine sahip L10 Prime, tam şarjla 2.5 saatlik bir kullanım sunuyor. Cihazın kutu içeriğinde robot süpürgeyle birlikte bir yan fırça, iki paspas pedi tutucu, iki paspad pedi, baz istasyonu, temizleme fırçası ve güç kablosu yer alıyor.

Huawei FreeBuds Pro 4: 2,3 Mbps'ye kadar kayıpsız ses aktarımı

FreeBuds Pro 4, tüm frekanslarda hassas ve dengeli ses sağlayan Çift Sürücülü Gerçek Ses teknolojisi, Dijital Cross-Over sistemi ve 11mm Dört Mıknatıslı Dinamik sürücü ünitesi ile donatılan FreeBuds Pro 4'ün en önemli özelliği, çığır açan 24-bit/48kHz çözünürlük sunan, 2,3 Mbps'ye kadar kayıpsız ses aktarımı olarak karşımıza çıkıyor. Huawei, FreeBuds Pro 4'ü en gelişmiş yapay zekâ destekli gürültü engelleme algoritmalarıyla donattı. Kemik iletimli mikrofon ve DNN (Derin Sinir Ağı) teknolojisi ile birleştirilmiş üçlü mikrofon sistemi, kulaklıkların insan sesi ile çevresel gürültüyü birbirinden ayırt etmesini sağlıyor.



Predator ES Storm tek şarjla 60 km menzil sunuyor

Predator ES Storm, 500W'lık bir göbek motoruyla donatıldı ve 900W'ın üzerinde maksimum değere ulaşabiliyor. 42V/16 Ah Li-Ion bataryasıyla tek bir şarjla 60 km'ye kadar mesafe katetmeyi garanti eden scooter, 10 inçlik tüpsüz lastikler (tubeless) ve darbe emici ön çatal süspansiyonuna sahip. Ayrıca Predator ES Storm, Kinetik Enerji Geri Kazanım Sistemi (KERS), frenleme enerjisini kullanılabilir güce dönüştürerek scooterın batarya ömrünü uzatıyor ve mekanik frenlerin aşınmasını azaltıyor. Gidonda bulunan sinyal ışıkları, ön disk freni ve arka E-ABS elektrikli fren sistemi ile daha yüksek güvenlik sunuyor. Yenilikçi tasarımı, frenleme gücü ve darbe emici süspansiyon sistemiyle öne çıkan bu model, Acer eMobility uygulaması ile hız kontrolü, sabit hız ayarı, vites değiştirme, yan aydınlatma ve far ayarlarını yönetmeye olanak sağlıyor.



"BES istikrarlı büyümesini bu yıl da sürdürecek"

Son yıllarda güçlü büyümesini sürdüren Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) 2024 yılını da tüm alanlarda büyüyerek kapattı. BES'te katılımcı sayısı %9,8 artışla 9,5 milyonu aşarken, Otomatik Katılım Sistemi (OKS) ile birlikte sistem 2024 yılını 17,1 milyon toplam katılımcıyla tamamladı. Sistemin toplam fon büyüklüğü ise devlet katkısı ve OKS dâhil %62,2'lik artışla yıl sonunda 1,2 trilyon lirayı aştı. Sektör genelinde BES fon tutarı %64,28'lik büyüme kaydederken, katılım esaslı fonlar ise %129'luk büyüme performansı ile öne çıktı. 2024 yılında BES fonları ortalama %48,37 getiri artışıyla %44,4'lük TÜFE'nin üzerinde kazanç sağladı. Bu süreçte katılım esaslı fonlar %49,63 getiri artışı ile dikkat çekti.

'FAİZSİZ FONLARA İLGİ ARTIYOR'

"Katılım esaslı fonların, konvansiyonel fonlara kıyasla daha iyi bir performans sergileyerek pazar payını da büyük ölçüde artırdığını görüyoruz" diyen Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Faizsiz fonlara olan ilgi gün geçtikçe artıyor ve katılım esaslı yatırım araçları daha fazla tercih ediliyor" diye konuştu. 2024'te katılım esaslı BES fonlarında en çok kazandıran fon türlerinin altın, başlangıç ve atak değişken fonlar olduğunu ifade eden Sincek, "Katılım Emeklilik olarak fon büyüklüğümüzü %74 oranında artırarak 33 milyar liraya çıkardık. Bununla birlikte getiri sıralamasında altın katılım fonları birinci sırada yer alırken katılımcılarımız tarafından en çok tercih edilen Katılım Emeklilik Altın Katılım fonumuz oldu. Ayrıca getiri sırlamasında üçüncü sırada bulunan Katılım Emeklilik OKS Agresif Katılım Değişken fonumuz %69,79 getiri oranıyla en çok kazandıran fon grupları arasında yer aldı" dedi. BES'in istikrarlı büyümesini bu yıl da sürdüreceğini öngördüklerini belirten Sincek, "Katılım Emeklilik olarak 2024 yılı sonunda BES'te 1 milyon 200 bin sözleşmeyi aştık. Ayrıca önemli bir kilometre taşı haline gelen Erken BES katılımcı sayımız da geçen seneye göre %55 artışla 160 bine yaklaştı. Önümüzdeki dönemde de hayata geçirilecek yeni düzenlemeler ile BES'in katılımcılar tarafından gördüğü ilgi artmaya devam edecektir" diye konuştu.


Ayhan Sincek

Anadolu Sigorta kaskoluları AS+ Yetkili Servisleri'nde avantajlı

Anadolu Sigorta, AS+ Yetkili Servisleri'nde müşteri memnuniyetini ön planda tutuyor. Sigortalılar, 7 gün 24 saat, herhangi bir kaza veya arıza durumunda Anadolu Sigorta Müşteri İletişim Merkezi veya Sigortam Cepte uygulaması üzerinden, yolda kalan aracın tamirciye götürülmesi, özel şoför hizmeti gibi benzersiz birçok hizmetten ücretsiz olarak faydalanabiliyorlar. Anadolu Sigorta "Değiştirme Onar" prensibiyle devreye aldığı hizmet sayesinde, AS+ Yetkili Servisleri'nde ağırlıklı olarak parça değişim yerine onarımı tercih ederek hasar kaydının düşürülmesine ve araç ikinci el piyasa değerinin korunmasına katkı sağlıyor. Kasko sigortalılar, poliçe vadesi içerisinde meydana gelen 1 adet hasarın onarımını Anadolu Sigorta AS+ Yetkili Servisleri'nde gerçekleştirmeleri durumunda, ilave bir hasar olmaması şartıyla, yıllık poliçe yenilemesinde hasarsızlık kademeleri etkilenmeden, indirim hakkına da sahip oluyorlar. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ali Kaplan, "AS+ Yetkili Servislerimiz aracılığıyla sunduğumuz avantajlı hizmetler sayesinde müşterilerimizin zor zamanlarında yanında oluyoruz" dedi.





DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sigorta Ürünlerinin Satışında Oluşabilecek Zorluklar

TEKNOLOJİNİN ve müşteri beklentilerinin hızla değiştiği bir ortamda sigortacılık ile ilgili bazı faaliyet alanlarında da değişimler hatta bazı zorluklar beklenebilir. Bu nedenle yazının büyük kısmını, sigorta ürünlerinin satışında karşılaşılacak durumların ve sigorta şirketlerinin yüz yüze kalacağı temel sorunların neler olabileceğinin değerlendirmesine ayırmış bulunmaktayım. Bunları kısa tanımlamalarla aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz.

1. Dijital Dönüşüm ve Teknolojiye Uyumluluk

Teknolojinin hızla gelişmesi, sigorta şirketlerini dijital dönüşüme zorlamaktadır. Ancak bu dönüşümün aşağıdaki 2 temel soruna yol açaması öngörülmektedir:

Veri Güvenliği ve Gizlilik: Müşteri bilgilerinin korunması ve veri ihlallerinin önlenmesine yönelik yapılacak çalışmaların yeterliliği önemli bir sorun olacaktır.

Yapay Zeka ve Otomasyon: Yapay zeka destekli çözümlerin kullanımı yaygınlaşsa da, bu teknolojilerin uygulanması için gerekli olan Big Data'nın oluşması zaman alabilir ve maliyetli olabilir.

2. Müşteri Beklentilerinin Değişmesi

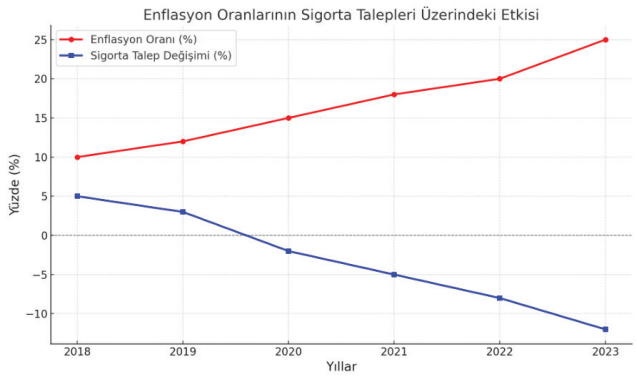
Modern müşteriler, daha şeffaf, kişisel ve anında hizmet beklemektedir. Bu beklentilere ayak uydurmak için sigorta şirketlerinin şu zorluklarla başa çıkması gerekecektir:

Hızlı ve Kişisel Hizmet: Geleneksel sigorta satış modelleri, bu yeni talepleri karşılamada yetersiz kalabilir.

Şeffaflık ve Bilgi Erişimi: Müşteriler, ürünlerin şartları ve fiyatları konusunda daha fazla bilgi talep etmektedir. Bu da satış ekiplerinin daha fazla şeffaflık sağlamasını zorunlu kılmaktadır.

3. Ekonomik Belirsizlikler

Küresel ekonomik belirsizlikler, sigorta ürünlerine olan talebi etkileyebilir. Özellikle artan enflasyon ve ekonomik durgunluk, bireylerin ve şirketlerin sigorta harcamalarını kısmasına neden olabilir.



4. Rekabetin Artması

Sigorta pazarında yeni giren fintech şirketleri ve dijital platformlar, geleneksel oyuncular için ciddi bir tehdit oluşturmaktadır. Bu durumda, aşağıdaki zorluklara neden olabilir:

Fiyat Rekabeti: Daha hızlı ve maliyet etkin çözümler sunan yeni oyuncular, fiyat baskısı yaratabilir.

Marka Sadakatinin Azalması: Dijital platformların sağladığı kolaylıklar, müşterilerin geleneksel sigorta şirketlerine olan satın alma bağlılığı üzerinde ciddi bir baskı oluşturabilir.

5. Regülasyonlar ve Hukuki Gereklilikler

Sigorta sektörü, yeni düzenlemelere açıktır ve bu yasal düzenlemelerdeki değişiklikler sektör için bir takım zorluklar yaratabilir. Bunlar:

Uyum Maliyetleri: Yeni regülasyonlara uyum sağlamak için ek kaynak ayırmak gerekebilir.

Global Uyumluluk: Ülkemizde de faaliyet gösteren uluslararası sigorta şirketleri, farklı ülkelerin regülasyonlarına uyum konusunda zorlanabilir.

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



FERDİ TAYFUR Toplamda 9 kez Altın Plak Ödülü kazanan, 30'dan fazla albüm ve 30'un üzerinde film yapan ve 1982'de de Ferdifon Plakçılık şirketini kuran arabesk müziğin usta isimlerinden Ferdi Tayfur, bu ayki listenin ilk sırasında yer alıyor.

YERLİ

1. İçim Yanar - **Ferdi Tayfur**
2. Sönen Sigaralar - **Ati**
3. Seni Seven Kimdi - **Derya Bedavacı**
4. Kufi - **Duman**
5. Sen Kaldın - **Semicenk**
6. Saygımdan - **Bengü**
7. Gelme İstemem - **Blok3**
8. Doldum - **Ahiyan**
9. Yankı - **Simge**
10. Vurdum Tellerine - **M Lisa**

Kaynak: Spotify



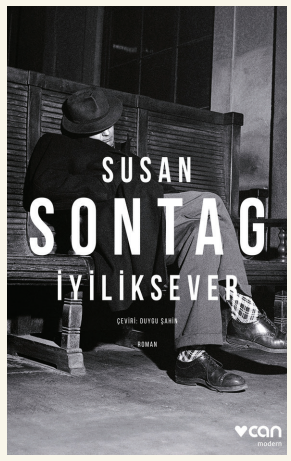
GRACIE ABRAMS 2023'te "Good Riddance" adlı ilk albümünü yayınlayan Amerikalı şarkıcı, 66'ncı Grammy Ödülleri'nde En İyi Yeni Artist ödülüne aday gösterildi. Abrams, That's So True şarkısıyla global listelerin ilk sıralarında.

GLOBAL

1. That's So True – **Gracie Abrams**
2. Die With a Smile – **Bruno Mars, Lady Gaga**
3. Birds of a Feather – **Billie Eilish**
4. Messy – **Lola Young**
5. Espresso – **Sabrina Carpenter**
6. Good Luck, Babe! – **Chappell Roan**
7. Who – **Jimin**
8. Sailor Song – **Gigi Perez**
9. Timeless – **The Weeknd, Playboi Carti**
10. NUEVAYoL – **Bad Bunny**

AKTÜEL / KİTAP

İyiliksever Susan Sontag



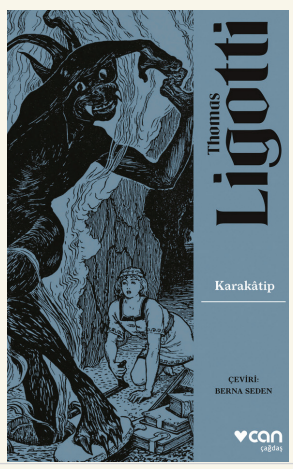
Üniversitenin üçüncü sınıfında yazdığı bir makale sayesinde arzuladığı entelektüel çevreyle tanışma fırsatı bulan Hippolyte, zamanının çoğunu, birçok incelikli konuşmacının uğrak yeri olan Frau Anders'in salonunda geçirir. Hippolyte, çok geçmeden üniversite eğitimini yarıda bırakır. Daha sonraları bir dizi rahatsız edici rüya görmeye başlar ve bir karar verir: Bundan böyle hayatını yorumlamak için rüyalarını kullanmak yerine, rüyalarını yorumlamak için hayatını kullanacaktır.
İyiliksever, zengin ve hoşgörülü babası tarafından desteklenen, alışıldık insani hırslardan yoksun Hippolyte adlı genç bir adamın rüyalarını yorumlamak için hayatını kullanışını konu alıyor.

Zamanın Dalgaları Hasan Türksel



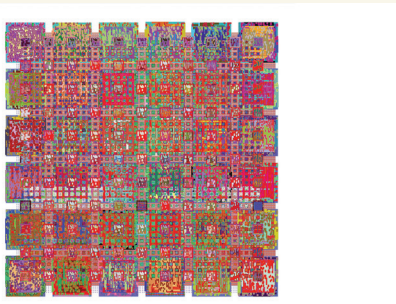
Hasan Türksel'in kaleminden dökülen Zamanın Dalgaları ocak ayında Can Yayınları etiketiyle okurla buluştu. Zamanın Dalgaları, farklı tarihsel aralıklarda sıçrayan, anlatıcının bilincinin bütün çıplaklığıyla dışarı vurduğu, kurmacayla kurmaca dışı arasındaki sınırları açıkça ihlal eden bir roman. Yazar, Zamanın Dalgaları'nda A. Manguel'in, J.L. Borges'in, W.G. Sebald'in yolundan gidiyor. Romanda, Den Haag'daki Alberto Manguel söyleşisine gitmek için hazırlanan Otto'nun zihni giderek farklı meselelere takılıyor; okuduğu metinler, çektiği fotoğraflar, denizci babasının mektupları ve eşi Esther'in söylemleri üzerinden hayata dair yeni sorgulamaların önü açılıyor.

Karakâtip Thomas Ligotti



Kitaba kendi adı Karakâtip'i veren anlatıcı, bu tüyler ürpertici öykülerde çeşitli kişiliklere bürünüyor. Ne var ki, 13 öykünün her birinde korkunç sırları anlatan "ses" hiç değişmiyor. Karakâtip, öykülerde anlatılanların kimi zaman tanığı, kimi zaman faili, kimi zaman kurbanı olarak karşımıza çıkarken, bu kasvetli ama ilginç ortamda bize yol gösteriyor. İster "lanetli"lerin, ister "iblis"in ya da "düş gören"in, "çocuk"un ya da "adımız"ın sesi olsun, Karakâtip olanları Edgar Allan Poe ve Nathaniel Hawthorne'un izinden giden bir biçemde ve nitelikte aktarıyor. Çağdaş korku edebiyatının simge yazarlarından Thomas Ligotti'nin elinizden düşüremeyeceğiniz bir yapıtı.

SERGİ/MÜZE/GÖSTERİM/KONSER



VERA MOLNÁR'IN İZİNDE

Bilgisayar sanatının öncüleri arasında yer alan sanatçı Vera Molnár'ın pratiğine yakından bir bakış sunan sergi, Josef Broich öncülüğünde, Stiftung für Kunst und Kultur e.V. ve Broich Digital Art Foundation iş birliğiyle 16 sanatçıyı bir araya getiriyor. Sergi, 23 Şubat tarihine kadar Pera Müzesi'nde ziyaret edilebilecek.



SLAVA'S SNOW SHOW

20'den fazla uluslararası ödüle layık görülen Slava's Snow Show, Piu Entertainment ve Zorlu PSM organizasyonuyla 4'üncü kez Türkiye'de. Dünyanın en önemli performans sanatçılarından Slava Polunin ve ekibi, 05 – 09 Şubat 2025 tarihleri arasındaki 5 gün boyunca Zorlu PSM Turkcell Sahnesi'nde olacak.



KAYIP ALFABE

Sergi, Ahmet Güneştekin'in toplumsal süreklilikleri ve kırılmaları izleyerek geçmiş olaylara dair kavrayışını güncel meselelerle ilişkilendirdiği çalışmalarına odaklanıyor. Christoph Tannert'in küratörlüğünü üstlendiği Kayıp Alfabe, 17 Ocak - 20 Temmuz tarihleri arasında ArtİstanbulFeshane'de sanatseverlerle buluşacak.



İZ BIRAKMADAN

Akbank Sanat'ın disiplinler arası yaklaşımıyla hayata geçirilen "Sürdürülebilir Tasarım Sohbetleri: İz Bırakmadan", "Atıksız yaşam ne kadar mümkün?" sorusunu odağına alıyor. Seri, mimariden gastronomiye, tasarımdan gıda üretimine kadar çeşitli disiplinlerden katılımcıları bir araya getiriyor.

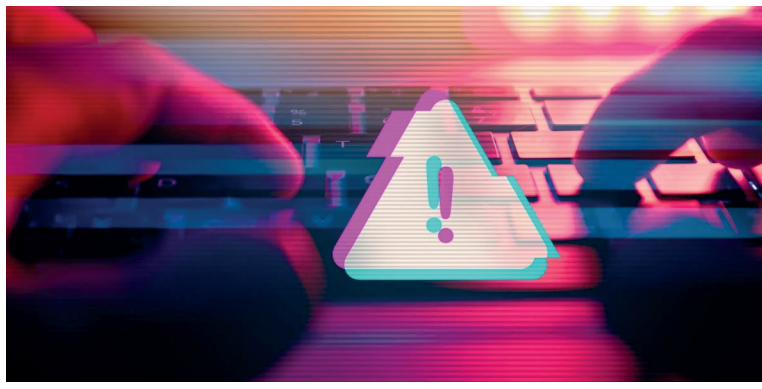


YAŞAM ŞARKISINI SÖYLER

"Zümrüdün gerçek olduğu nasıl anlaşılır biliyor musun?" dedi Karl. "Kusurlarından" dedim."
Kişilerin hayatımızda bıraktığı izlerin, hislerle olan bağlantısını ve kusurlarımızla bir bütünlük oluşturmasına odaklanan sergi, 15 bağımsız sanatçının katılımıyla 22 Ocak – 22 Mart tarihleri arasında Loft Art'ta ziyaret edilebilecek.



SILA 2007'de kendi adını verdiği albümünde yer alan ve müzik listelerinde bir numara olan "...Dan Sonra" şarkısıyla çıkış yapan Sıla, 14 Şubat'ta Ülker Arena'da sevenleriyle buluşuyor. Pop, caz ve rock esintileriyle bezeli aşk şarkıları denilince akla ilk gelen isimlerden Sıla, 14 Şubat Sevgililer Günü'nde düzenlenecek bu özel konserde unutulmaz bir gece yaşatacak.



Allianz Risk Barometresi 2025 sonuçları açıklandı

Allianz Commercial tarafından gerçekleştirilen yıllık küresel iş dünyası riskleri araştırması Allianz Risk Barometresi'nin 14'üncüsü yayımlandı. 106 ülke ve bölgede, 24 farklı sektörden 3 bin 778 risk yönetimi uzmanının görüşleriyle hazırlanan Allianz Risk Barometresi'ne göre, 2025 yılında küresel çapta şirketler için en büyük risk, geçen yıl olduğu gibi yine siber olaylar oldu. Oyların %38'ini alan siber olayların ardından 2'nci sırada, %31 ile iş kesintisi geldi.
İklim değişikliği, piyasa dalgalanmaları, rekabet gibi pazar gelişmeleri, yeni teknolojiler, kritik altyapı kesintileri ve iflas, barometrede önceki yıla göre en fazla artış gösteren riskler oldu. İki basamak birden yükselen iklim değişikliği %19 ile 7'nci sıradan 5'inci sıraya çıkarken, piyasa dalgalanmaları, rekabet gibi pazar gelişmeleri %14 ile 9'uncu sıradan 8'inci sıraya, yeni teknolojiler ise %10 ile 12'nci sıradan 10'uncu sıraya çıktı.

TÜRKİYE'DE EN BÜYÜK RİSK DOĞAL AFETLER

Türkiye'de ise geçtiğimiz yıl 3'üncü sırada yer alan doğal afetler, bu yıl %54 oranıyla en önemli risk olarak gösterildi. Geçtiğimiz yıl en önemli risk olarak değerlendirilen makroekonomik gelişmeler bu yıl %50 ile 2'nci sıraya düştü. Bu yıl yangın ve patlama riski ilk kez listeye girerek %31 ile 3'üncü sırada yer aldı. Geçen yıl 3'üncü sırada yer alan siyasi risk ve şiddet ise bu yıl 4'üncü sıradan listeye girdi. Kritik altyapı kesintileri bu yıl listeye yeni giren risk faktörlerinden biri oldu. Kritik altyapı kesintileri, %8 oranıyla 9'uncu sırada yer aldı.

DÜNYADA İLK 10 RİSK SIRALAMASI:

- Siber olaylar %38
- İş kesintisi %31
- Doğal afetler %29
- Mevzuat ve yönetmeliklerdeki değişiklikler %25
- İklim değişikliği %19
- Yangın ve patlama %17
- Makroekonomik gelişmeler %15
- Pazar gelişmeleri %14
- Siyasi riskler ve şiddet %14
- Yeni teknolojiler %10

TÜRKİYE'DE İLK 10 RİSK SIRALAMASI:

- Doğal afetler %54
- Makroekonomik gelişmeler %50
- Yangın, patlama %31
- Siyasi riskler ve şiddet %23
- İş kesintisi %19
- Mevzuat ve yönetmeliklerdeki değişiklikler %19
- Siber olaylar %15
- İklim değişikliği %12
- Kritik altyapı kesintisi %8
- Enerji krizi %8

2024'te küresel sigorta fiyatları %0,9 düştü

Sigorta şirketleri, savaşlar ve doğal felaketlerden kaynaklanan zararlar ve enflasyonist baskılar nedeniyle son yıllarda düzenli olarak fiyat artışı yapıyordu. Howden'ın yayımladığı rapora göre bu durumun, sektörü kârlı hale getirerek piyasaya daha fazla oyuncunun girmesini teşvik etti ve fiyatların düşmesine yol açtığı belirtiliyor. Rapora göre, 1 Ocak'ta, yani sigorta endüstrisinin tercih ettiği poliçe yenileme tarihinde, reasürans fiyatları da düşüş gösterdi. Küresel mülk felaket reasürans oranları %8 oranında azaldığı aktarılıyor. Ancak Howden, bu yılın sigortacılar için dalgalı geçebileceği uyarısında bulundu. Şirket, sigortacıların kasırgalar ve orman yangınları gibi doğal felaketlerden kaynaklanan kayıpların çoğunu kendilerinin üstlenmesi gerektiğini, çünkü reasürörlerin sağladıkları teminat miktarını sınırlamaya devam ettiğini vurguladı.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"Kurtarmıyor Abi"

AYDA bir satın aldığım hizmetler var. Saç tıraşı, araba yıkama, ilçe merkezindeki otopark gibi.

Bunların aldıkları ücretler neredeyse her gittiğimde değişiyor 1,5 – 2 yıldır. Ufak ufak, ama düzenli bir şekilde. Rakamlar büyük olmadığı ve alışkanlık da olduğu için sesimi çıkartmıyorum ama istatistik tutacak kadar yakın takip ediyorum gelişmeleri.

Aralık'ın son haftası 1 birime mal olan otopark Ocak'ın 2.haftası 1,2 birime mal oldu. Kaldığım süre aynı. Ne oldu peki? "Asgari ücret arttı"! Peki 150 araçlık, en fazla 5 kişinin çalıştığı o otoparkta giderler bir anda %20 mi arttı?

Benzer artışlar neredeyse her işletmede var. Gerekçe de asgari ücret artışı, diğer maliyetlerdeki artışlar vs. Eskiden kur artışı da seslendirilirdi ama bir süredir pek duymuyorum.

Ama daha da vahimi gündelik yaşamımızda kullandığımız hizmet tedarikçilerinin ezici bir çoğunluğunun bırakın muhasebesini yapmayı, sunduğu hizmetin maliyetini bile bildiğini sanmıyorum. Öyle olsa bu kadar yer kapanmaz kısa sürede.

Birkaç ay önce büyük masraflarla bir şarküteri açıldı bölgede. Sağlam bir kira ile, bölge koşullarında pahalı bir dekorasyon masrafıyla. Açılıştan birkaç hafta sonra tezgahtaki çalışanı sık sık dükkânın önünde görmeye başladım. Sonra dükkân camına "sandviç de yapılır" diye bir A4 kâğıt yapıştırdılar. Geçen hafta da dükkânın kapandığını öğrendim. Emin olun 3 ay bile değil yaşam süresi.

Hesapsızlık, gerçekçi bir iş planı, nakit akışı çalışması yapmayınca hangi fiyatı uygularsan uygula direnemiyorsun. Fiyatını pazara, rakiplerine göre belirliyorsun ama maliyetlerinin rakiplerine göre durumunu bilmiyorsun, çalışanlarının beceri ve yetkinlikleri ile rakiplerininki konusunda en ufak bir fikrin yok. Sadece fiyat ile tutunacağını zannediyorsun ama gerçek öyle değil.

Benzer şekilde birkaç yıldır ara ara uğradığım bir pideci vardı bölgede. Güzel çorba yapar, pidesi de nitelikli idi. O da kapanmış. Bir süredir ödediği kira kaynaklı bir tahliye davası varmış ve kaybetmiş davayı, çıkmak zorunda kalmış. Demek ki en başından beri yaptığı işe göre pahalı bir yerdeymiş, ya da o kirayı çıkartacak kadar ciro yapamamış, ya da belki de hiç girmemeliymiş o işe.

Önce pandemi, sonra da ekonomide yaşanan sıkıntılar tüm dengeleri bozdu. Bunların önemli bir kısmı da bireylerin ve kurumların kontrolleri dışında olan gelişmeler, kabul.

Yine fırsat zamları, fahiş fiyatlar, tutturabildiğine hesaplar filan da etik sorunlar.

Ama sonuçta serbest olduğunu iddia eden bir piyasada bunlar olabilir, olacaktır. Sonuçta her şey tüketicide bitiyor. Tüketici ayakta kaldığı sürece işletmeler de ayakta kalıyor. Ama tüketici dizginleri tutmaya başladığında bazı işletmeler adadan ayrılıyor ister istemez.

Pandemiye kadar haftada bir araba yıkatırdım. Önce hijyen kaygısı, sonra su kıtlığı ve beraberinde bütçe kaynaklı olarak ayda bire indirdim bunu. O da esasen aracın içinin temizliği için.

Birkaç sene öncesine kadar ayda 3-4 kez gittiğim restorana şimdi belki ayda 1 gidiyorum.

Neredeyse tüm gittiğim yerlerde sıklık azaldı ama hala aynı yerlere gidiyor olmam da o yerlerin etik tutumlarına inanıyor olmam.

Diğer yandan etik de yetmeyebiliyor, çünkü herkes işini azami özen ve dürüstlükle yapsa da tüketim alışkanlıkları ve öncelikleri de değişiyor şu veya bu şekilde.

Bu nedenle tüketici de "Yetmiyor Abi" kartını kullanıyor mecburen.

Tabii hiçbir olumsuz gelişmeden etkilenmeyen işletmeler ve tüketiciler de var. Bunun yanında ülkede ekonomik anlamda olumlu ya da olumsuz gidişin hiçbir zaman birkaç yıldan fazla sürmediği gerçeğini de unutmamak gerek.

Ama ne olursa olsun hizmet verenlerin daha kapsamlı ve uzun vadeli düşünmeleri gerek çünkü "gün bugündür" anlayışı herkese kaybettiriyor sonunda.

Görüşmek üzere,

DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



Rüzgara Bırak

Senarist: Ceylan Naz
Yapımcılar: Berkin Kaya, Hakan Karamahmutoğlu, Saner Ayar
Oyuncular: Barış Arduç, Hande Erçel, Barış Aytaç, Gözde Mutluer
Platform: Netflix
Tür: Romantik, Film

Dev bir otel projesi, Yazman Şirketler Grubu'nun hırslı CEO'su Aslı Mansoy ve Çeşme'de yaşayan, şirketin diğer veliahtı Ege Yazıcı'yı karşı karşıya getirir. Aslı, Ege'yi sörf okulunun bulunduğu Çeşme'deki koya otel yapılması için ikna etmek zorundadır ancak bu mücadele düşündüğünden çok daha zorlu çıkar. Çatışmanın kıvılcımları ve rüzgarın fısıltıları, her şeyiyle şehirli Aslı ve tüm benliğiyle Çeşmeli olan Ege'nin zıtlıklarının ardına gizlenmiş benzerliklerini de ortaya çıkarır.



ROMANTİK KOMEDİ / DİZİ ●●●

Esas Oğlan

Esas Oğlan, aşk hayatlarında aradığını bulamayan iki kadının hikâyesini konu ediyor. İflas olmaz bir romantik olan Ceren, aşkı ve duygusallığı hayatının merkezine koyar. Selma ise asla mantığı elden bırakmayan bir risk analistidir. Ceren ve Selma, doğru erkeği bulmaya çalışırlarken birbirlerine yardım ederler. Ancak bu süreç ikisinin de değişmesine neden olur. Dizi, GAIN'de.



GERİLİM/ DİZİ ●●●

Tepedekiler

Başarılı yazar Mikołaj Glowacki'nin, gizemli bir şantajcının tehditleriyle yüzleşmek üzere eşi Justyna ile birlikte memleketi Zybork'a dönüşünü konu alan dizi, aile bağları, sırlar ve küçük kasaba entrikaları ele alıyor. Mikołaj'ın dönüşü, hem kendi iç dünyasında hem de kasabanın derinliklerinde saklı kalan karanlık sırların açığa çıkmasına neden oluyor. Dizi, Netflix'te.



DRAM/ FİLM ●●●

Culpa Tuya

Noah ve Nick arasındaki aşk, ebeveynlerinin onları ayırmak için yaptığı manevralara rağmen sarsılmaz görünmektedir. Ancak Noah'ın işi ve Nick'in üniversiteye girmesi, hayatlarını yeni ilişkilere açar. İntikam peşinde koşan eski bir sevgilinin ve Nick'in annesinin kötü bir niyetle ortaya çıkması, yalnızca ilişkilerini değil, Leister ailesinin temellerini de sarsacaktır. Film, Prime Video'da.



Adsız Aşıklar

Yönetmen: Umur Turagay
Yaratıcı & Senarist: Başar Başaran
Yapımcılar: Çağatay Önal, Emre Özdür, Başar Başaran, Cem Chaban
Oyuncular: Halit Ergenç, Funda Eryiğit, Rıza Kocaoğlu, Zerrin Nişancı
Platform: Netflix
Tür: Romantik, Film

Aşk bir hastalık mı, yoksa şifa mı? Aşka olan inancını küçük yaşta kaybederek Aşk Hastanesi'ni kuran Cem için aşk, belki de insanlığın yakalanabileceği en büyük hastalık. Cem'in karşısına beklenmedik bir şekilde çıkan Hazal için ise aşk, dünyayı kurtarabilecek güçte şifalı bir his. Aşk hakkında birbirine tamamen zıt bakış açılarına sahip bu ikilinin yolları Aşk Hastanesi'nde kesişiyor ve Cem'in kaderi, hiç beklemediği bir şekilde Hazal'a bağlanıyor.



GERİLİM / DİZİ ●●●

The Night Agent 2. sezon

Peter Sutherland, Beyaz Saray'ın bodrum katında, geceye kadar hiç çalmayan bir telefonla çalışan düşük seviyeli bir FBI Ajanıdır. Ancak beklenmedik bir anda kendisini büyük bir komplonun içinde bulan Peter, ulusu kurtarmak için ABD hükümetinin en üst düzeylerinde faaliyet gösteren bir Rus köstebeği durdurmak için bir insan avına çıkar. Dizi, 2'nci sezonuyla Netflix'te.



DARM / FİLM ●●●

6888. Tabur

1943 dolaylarında İkinci Dünya Savaşı'nda zorluklar önceliklerin değişmesine neden oldu ve daha önce ön saflardaki askerlere ulaşan postaların çoğu durduruldu. Askerlerin umutları, memleketlerindeki aileleriyle iletişimlerini kaybettikleri için suya düşer. 6888. Tabur Kadın Kolordusu, yıllarca birikmiş postaları ayırmanın imkansız zorluğunun üstesinden gelmek üzere gönderildi. Film, Netflix'te.



BİLİM KURGU / DİZİ ●●●

From 3. sezon

Orta Batı Amerika'da yolu düşen herkesi sınırları içerisine hapseden gizemli bir kasabada geçen From; kasaba halkının bu tuhaf ve korkunç bölgeden kaçma teşebbüslerini konu ediniyor. Tabitha, gece çöktüğünde korkunç yaratıkların meydanlarında dolaştığı kasaba hakkında yeni cevaplar ararken hikâye de kasaba ile dış dünya arasında gidip geliyor. Dizi, 3. sezonuyla Prime Video'da.



SEMA TÜFEKÇİLER
sema.tufekciler@yuksektopuklar.org

Medeniyet/Deniyet

KELİMELERİ kökünе ayırıp, nereden geldiklerini araştırmayı çok severim. Benim için kelimenin anlamı çok daha kuvvetli oluyor kökünü bildiğim zaman.
Bu defa Medeniyet kelimesi geldi gündemime.
Arapça' da "şehir" anlamına gelen Medine isminden Osmanlı Türkçesinde türetilmiş bir kelimedir. Medeniyet kelimesi kök anlam itibarı ile yönetmek, malik olmak anlamlarına gelen din mastarı ile ilişkili olarak da anlamlandırılmıştır. Medeni, medini, "şehre ait", "şehre mensup", "şehirli" anlamlarına gelir. Medine kelimesinden türetilmiş olup, 'şehirde toplu bir şekilde yaşamak' manasına gelir. Şehirde yaşayanlara medenî, çölde ve çadırda yaşayanlara da bedevî denilir. Birinci hayat tarzına medeniyet, diğerine ise bedeviyet adı verilir.
Arapça medeniyet kelimesinin başındaki mim harfinin kaldırılmasıyla geriye kalan arapça "deniyet" kelimesinin "vahşilik, alçaklık" anlamını işaret etmek üzere kullanılan tanımdır.
Malumdur ki, insan tek başına yaşayamaz, diğer insanlarla bir arada yaşamaya mecburdur. Zira insan, kendi ihtiyaçlarını tek başına karşılayamaz. Onun için diğer insanlarla birlikte yaşaması, yardımlaşması ve böylece hayatını devam ettirmesi şarttır. Çünkü: İnsanın fıtratı medenîdir.
Medenî insan; yardımlaşma, istikamet, adalet, merhamet, hamiyet gibi güzel değerleri hayatına mal etmek için gayret gösterir.
Medeniyeti sadece "maddî terakki", "fen ve sanatta ileri gitme" olarak görmek doğru değildir. Medeniyetin ölçüsü insana verdiği değere ve ona götürdüğü hizmete göre değerlenir.
Eski Yunan ve Roma uygarlıklarında da görülmesine rağmen sömürgecilik esas itibarıyla 15. yüzyılda Coğrafi keşiflerle başlamıştır. Coğrafi keşiflerle başlayan sömürgecilik hareketleri sonucunda dünya egemenliği Doğu'dan Batı'ya geçmiştir.
Sömürgeciliğin ortaya çıkmasının ana nedenleri şunlar olmuştur;
* Doğu'nun zenginliklerine ulaşma isteği
* Bilimsel ve teknik alanda yaşanan gelişmeler
* Coğrafi Keşifler
* Alternatif ticaret yollarının bulunması
* Hammadde ve pazar arayışları
* Üretim artışları
* İnsan gücü ihtiyacının artması
* Hıristiyanlığı sömürülen ülkelerin yerlilerine kabul ettirmek.
Mehmet Akif, II. Meşrutiyet sonrası siyasi ve edebiyat tarihimizde üzerinde en çok konuşulan ve tartışılan isimlerin başında gelir. Akif'in en belirgin özelliği şiirlerinde ve nesirlerinde ortaya koyduğu tenkitçiliğidir. İnsanların mensubu olduğu toplumu eleştirmeleri kolay değildir. Oysaki Akif, şahidi olduğu olaylardan hareketle yaşadığı cemiyeti ve insanları çok ağır ifadelerle eleştirmiştir. Bu vasıf onun karakterinin bir özelliği olarak karşımıza çıkar. Akif'in eleştirdiği unsurların başında medeniyet algısı gelmektedir. O bilinenin aksine medeniyet karşıtı ve medeniyet düşmanı değildir. Mehmet Akif, sömürgeci devletlerin mazlum milletleri ezmek için kullandığı saldırgan medeniyete karşıdır. Akif, gerçek medeniyete değil adına medeniyet denilen, insanlığı kahreden, eli silahlı ve kanlı, vahşi davranışlar sergileyen zihniyete karşıdır. "Ulusun, korkma! Nasıl böyle bir imanı boğar/ 'Medeniyet!' dediğin tek dişi kalmış canavar?" hepimizin ezbere bildiği bir cümle!
Batı Medeniyetini "tek dişi kalmış canavar" olarak gösteren Akif'i eleştirenler olmuştur. Ona medeniyet karşıtı, geri kafalı, tutucu diyenler eksik değildir. Akif'in "canavar" olarak nitelediği, Avrupa'nın bilimi veya teknolojisi değildir. Çabuk gelişen sanayisine ham madde ve ürünlerine pazar bulmak için giriştiği insanlık dışı sömürgeci hareketleridir. Batı Avrupalılar 19. yy.'ın başında önemli bir güç elde ettiler. Güç kazandılar, güçlü duruma geldiler. Güçlü duruma geldikten sonra yavaş yavaş bütün dünyayı istila etmeye yöneldiler.
İşte medeniyet götürdükleri düşünülen bu hareketleri aslında Deniyet olarak halkların hafızasına kazınmış ve tek dişi kalmış canavar olarak nitelenen Medeniyet aslında Deniyet olarak vücut bulmuştur. Tek dişi kalmış canavar olan şey MEDENİYET gibi bir olgunun adı olamaz, olsa olsa DENİYET olur.

“Tek pişmanlığım girişimciliğe daha önce başlamamış olmak”

Bu ayki söyleşi konuğum, banka ve sigorta sektöründeki 26 yıllık yöneticilik kariyeri sonrasında yeni bir yolculuğa yelken açan bir kadın girişimci. Kurumsal dünyadaki pek çok beyaz yakalının kafasının bir kenarında hayalini kurduğu, tutkulu olduğu bir alanda kendi işini kurma, girişimciliği deneyimleme fikri var. Öte yandan bu değişimin riskleri, belirsizlikleri ve zorlukları çok güçlü bariyerler. Bu ayki söyleşi konuğum bu değişimi başarıyla gerçekleştirmiş olan, St. Chocco markasının yaratıcısı Dicle Sarıfakıoğlu. Kendi girişimcilik hikâyesi ile özellikle kurumsal dünyadakiler için girişimciliğin artıları, cazibesi, riskleri ve zorlukları üzerine keyifli bir sohbet yaptık. Uzun yıllar Eureko Sigorta çatısı altında birlikte çalışma fırsatımız olduğu için, onun gerçekleştirdiği bu başarı hikâyesinin ne kadar değerli ve ilham verici olduğunu yakından biliyorum. Özelikle de girişimciliği deneyimlemek isteyen kadın girişimci adayları için.



Girişimciliğin oldukça heyecan veren bir süreç olduğunu ifade eden **St.Chocco markasının yaratıcısı Dicle Sarıfakıoğlu**, benzer bir yolculuğa çıkmayı planlayanlar için şu tavsiyelerde bulundu: “Cesaret kendini iyi tanımakla başlıyor. Ne yapmak istediklerine karar versinler ve kendilerine güvenerek yola çıksınlar. Hiç tereddüt etmesinler. Bu süreçteki tek pişmanlığım daha önce başlamamak oldu.”

Dicle selam. Öncelikle okuyucularımız için kendini kısaca tanıtırsan çok sevinirim.
Ankara Atatürk Anadolu Lisesi mezunuyum. Daha sonra Ankara Üniversitesi İtalyan Dili ve Edebiyatı bölümünü bitirdim. İtalyan hükümeti bursuyla İtalya’da çeşitli şehirlerde dil ve edebiyat eğitimi aldım. 1995 yılında İş Bankası ile başlayan bankacılık kariyerim Osmanlı Bankası ve Garanti Bankası ile devam etti. Sonrasında Eureko Sigorta’da bölge müdürlüğü ve satış koordinatörlüğü görevlerinde bulundum. 26 yıllık bankacılık ve sigortacılık kariyerimi pandemi döneminde noktaladım. İngilizce ve İtalyanca bilgime ek olarak Çince öğrenmeye başladım. Kendi işimi kurma fikriyle benim için çok keyifli ve anlamlı bir girişimcilik yolculuğuna başladım.

Kurumsal dünya sonrası girişimcilik dünyasına seni ne getirdi?
Bu çok kıymetli bir soru ve bu soruyu sizden almak da benim için çok anlamlı. Öncelikle birlikte çalıştığımız uzun yıllar içinde, içimdeki birçok yeteneği ve değeri keşfetmemde çok olumlu etkileriniz olduğunu belirteyim. Kurumsal kariyer sonrası hala enerjim, çalışma isteğim ve yeni değerler yaratma motivasyonum vardı. Kişilik olarak yenilikçi düşünme ve risk alma cesaretim güçlü kaslarım. Pandemi döneminde ne yapmak istediğimi çokça düşünme fırsatım oldu. Bunu bulmak kolay değildi. Mesaili bir iş istemiyordum. Tek odağım para olmamalıydı. Bir şey yaratmak, içimdeki tüm renkleri ve becerileri bu işe katabilmek ve yaşla ilgili algıları da kırmak istiyordum. Bu işe başlarken en büyük motivasyonum topluma katkıda bulunmak, girişimci kadınlara, en çok da kızlarıma ilham ve cesaret vermek, özellikle kadınlara yeni istihdam olanakları yaratmak ve hiçbir şey için geç olmadığını göstermekti.

Girişimcilik yolculuğunu dinlemek isterim senden. Girişimcilik süreci nasıl başladı ve nasıl ilerledi?
2021 yılında DS Supply Solutions şirketini kurdum ve dış ticarete başladım. Vietnam, Çin, Mısır, Almanya, İngiltere, Amerika, Dubai, Libya, İtalya, Pakistan gibi ülkelerle bağlantılar kurdum ve iş birlikleri gerçekleştirdim. Ardından taze, donmuş ve freeze dry kurutulmuş meyve pazarına odaklandım. Solagron firmasının distribütörü olarak bu meyvelerin satışını gerçekleştirdim. 2 kız çocuğu annesi olarak; dönem dönem yaşadıkları tatlı krizlerine sağlıklı bir atıştırmalık alternatifi arayışı içerisindeydim. 2023 yılında yeni bir lezzet ve marka yaratmak üzere yola çıktım. Türkiye’de tek olan ve Cryo Freeze Drying teknolojisi ile meyve kurutması yapan Solagron’un formunu, tadını, besin değerini koruyan, üzerinde şeker ilavesi olmayan meyveleri ile çikolatayı buluşturmaya karar verdim. Çikolata eğitimlerine başladım, çeşitli ARGE çalışmaları yaptım, kendi çikolata reçetelerim üzerinde çalıştım ve sonunda çikolatayı kurutulmuş meyveler ile buluşturdum. Geliştirdiğim ürün hem tatlı, hem de sağlıklı atıştırmalık arayanlar için benzersiz bir alternatif oldu.

Bu yeni ürün için St. Chocco markasını yarattın. Nereden geliyor bu isim? Ne tür ürünler var St. Chocco markası altında?
St İngilizcedeki “strawberry” yani çilek kelimesinin ilk 2 harfini temsil ediyor. Aynı zamanda aziz, değerli, üstün tutulan anlamına gelen “Saint” kelimesinin kısaltması. Çok sevilen çilekli çikolata anlamına ithafen verdiğimiz bir isim. St. Chocco, premium kutusu ve içinden çıkan şaşırtıcı lezzetleri ile iş hayatında da özel bir hediye alternatifi oldu. Çilek ve çikolatayı buluşturduğumuz ürünlerimize mango ile de devam ettik. 2025 yılında piyasaya çıkacak sütlü çikolatalı portakal dilimi, beyaz çikolatalı frambuaz ve sütlü çikolatalı incir dilimleri ile ürün gamımızı genişletiyoruz. Ülkemizin ve KKTC’nin önde gelen marketlerinde, e-ticaret satış noktası olarak ise Trendyol’da DS SUPPLY SOLUTIONS mağaza adı ile ürünlerimizin satışına devam ediyoruz. 2025 yılı içerisinde Suudi Arabistan ve Katar’da da satışa başlayacağız.

Kadın girişimciliğine sürekli vurgu yapıyorsun. Nedir bunun anlamı ve önemi senin için?
Logomuzun üzerindeki kanatlar girişimcilik yolunda kanatlanan bir kadının uçmasını, başındaki hare ise onu koruyup kollayan gücü simgeliyor. Kadın girişimcilere ve kendi kızlarıma ilham olmanın dışında benim için en önemli noktalar değer üretmeye devam etmek ve kadın istihdamı yaratabilmekti. Avrupa Birliği projesi olan ve kadın istihdamını destekleyen Women Up projesinden hibe aldım ve hibe şartı olan, SGK’sı olmayan bir kadını iş hayatına kazandırdım.

Girişimcilik yolculuğu sana neler kattı? Neler deneyimledin, neler öğrendin bu süreçte?
Çok heyecan verici bir süreç. Kendi gücünüzü gördükçe daha da heyecanlanıyorsunuz. Özellikle dünyanın çeşitli ülkelerinde, farklı kültür ve deneyimlere sahip birçok kişi ile çalıştığım için çok mutluyum. Yöneticilik, operasyon, organizasyon, satış, finans gibi birçok alandaki tecrübelerimi kullanabiliyorum. Aynı zamanda zorlu da bir süreç.

Girişimciliğin kurumsal dünyadan temel farkları, zorlukları neler?
Girişimcilik kurumsal dünyadan gerçekten çok farklı. Biz kurumsal şirketlerde alanlarında uzman yetkin kadrolarla çalışmaya alışkınız. Ancak girişimcilikte her işle her detayla sizin bire bir ilgilenmeniz gerekiyor. Öncelikle yalnız çalışmak bir dönem bocalamanıza neden oluyor. Daha sonra ise her şeyi tek başınıza halledebildiğinizi gördükçe keyif almaya başlıyorsunuz ve zaman içerisinde de alışıyorsunuz. Size hedef veren, hedeflerin hesabını soran, takdir eden ya da üzerinizde baskı kuran yok.

Ne kadar sürüyor uyum süreci? Kurumsal dünyada uzun yıllar geçiren beyaz yaka çalışanların girişimcilik yolculuğundaki avantajları neler olur sence?
Gerçek uyum süreci minimum 2 yıl. Araştırmalara göre de ilk 2 yıl içinde varlığını koruyan girişimler işlerini büyüterek devam edebiliyormuş. Çok iyi kurumlarda çok değerli yöneticiler ile çalıştık, çok iyi eğitimler aldık, hatırı sayılır bir bilgi ve deneyim var. Kurumsal hayattan aldıklarınızı kullanmaya, işinize katmaya, öğrendiklerinizi yeni işinize adapte etmeye başladıktan sonra gelişim ve büyüme geliyor. Şu an kurumsal kökenli bir girişimci olarak kendimi piyasadaki yeni firmalar ile mukayese ettiğimde iş yapış tarzı, iş etiği ve sistematiği açısından çok önde görüyorum. Aldığımız eğitimlerin, kariyer basamaklarında yaşadıklarımızın bizi nasıl güçlendirmiş olduğuna bazen ben de inanamıyorum.

Benzer bir yolculuğa çıkma planları yapanlar için temel tavsiyelerin neler olur?
Cesaret kendini iyi tanımakla başlıyor. Ne yapmak istediklerine karar versinler ve kendilerine güvenerek yola çıksınlar. Hiç tereddüt etmesinler. Bu süreçteki tek pişmanlığım daha önce başlamamak oldu.

İlave etmek istediğin bir mesaj var mı?
St. Chocco’yu satın alarak sadece lezzetli bir atıştırmalık almakla kalmayıp girişimci bir kadının başarı hikâyesine de katkıda bulunabilirsiniz. Birçok gazete ve dergide çıkan haberlerden sonra sosyal mecralardan o kadar çok farklı ilden, meslekten kadınlar bana ulaştı ki. Bu mesajların hepsini tek tek cevapladım. Bir kişiye bile rol model olabilir yüreklendirebilirsem; sistemde aktif olmasına, üretmesine cesaret verebilirsem ne mutlu bana. Emeklilik eve çekilmek, yaşlanmak değildir. İçimizdeki bizi biz yapan renklerin hiçbir kısıtlama olmadan açığa çıkma zamanıdır.

OKAN UTKUERİ
okan@utkueri.com

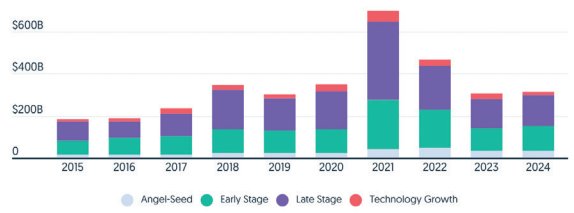


EKOSİSTEMDEN HABERLER

2024 yılında startup girişimlere 314 milyar dolar yatırım

Küresel düzeyde startup yatırımları 314 milyar dolara ulaştı. Crunchbase verilerine göre, bu rakam 2023 yılına kıyasla %3'lük bir artışı ifade ediyor. 2024 yılı özellikle yapay zekâ şirketlerine yatırımların patladığı yıl oldu. Tüm yatırımların yaklaşık üçte biri yapay zekâ ile ilgili alanlardaki şirketlere gitti. 2023 yılında 55,6 milyar dolar olan yapay zekâ ile ilgili şirketlere yatırımlar 2024 yılında 100 milyar doların üzerine çıktı. Geçtiğimiz yıl OpenAI, Databricks, xAI, Waymo ve Anthropic 4 milyar dolar üzerinde yatırım turlarına imza attı. ABD'li şirketlere sağlanan girişim finansmanı ise 178 milyar dolar ile toplamın yaklaşık %57'sini oluşturdu. Crunchbase'in verileri, 2024 yılında ABD'de yapılan bu yatırımının 90 milyar dolarının Silikon Vadisi'ndeki girişimlere gittiğini ortaya koydu.

YILLIK GLOBAL STARTUP YATIRIMLARI

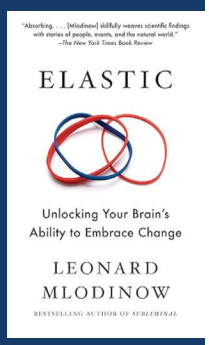


Kaynak: Cruncbase

AYIN ÖNERİLERİ

KİTAP: LEONARD MLODINOV | ELASTIC

İnsan zihninin değişimle nasıl başa çıktığına kafa yoran kitap, dinamik ve sıkıntılı zamanların üstesinden nasıl gelebileceğimizi anlatıyor. Çoğumuz bu yeteneklerin doğuştan geldiğini, seçkin birkaç kişiye mahsus olduğunu varsayarız. Mlodinow, bu yeteneklere hepimizin sahip olduğunu savunarak, elastik düşünme adını verdiği bu beceriyi nasıl kullanacağımız konusunda bize yol gösteriyor.



PODCAST: SERDAR KUZULOĞLU | HADDİNİ AŞAN YAŞAM REHBERİ

Bu çağın belirsizliğine yaraşır şekilde, haddini bilmek ile aşmak arasında savrulanların acil durum toplanma alanı olarak tanımladığı bu podcast kanalında Serdar Kuzuloğlu, hayata sorular yöneltiyor, öğrendiklerini aktarıyor, bilmediklerini ise bilenlere soruyor.



FİLM: ELEKTRİK SAVAŞLARI

Elektrik enerjisinin ABD'de gülük hayata uygulanması sürecini ele alan filmde, Thomas Edison ve George Westinghouse arasında geçen müthiş mücadele anlatılıyor. Modern dünyaya kimin elektrik sisteminin güç vereceğini belirlemek için yaşanan kıyasıya yarışın dramatik öyküsünü anlatan filmin bir diğer önemli karakteri de Nikola Tesla.





CES 2025'te öne çıkanlar

Dünyanın en büyük tüketici elektroniği fuarı CES 2025, 7 - 11 Ocak tarihlerinde Las Vegas'ta gerçekleşti. 4 bin civarında teknoloji firmasının katıldığı buluşmadaki yeni ürün lansmanları ve renkli şovlar her zamanki gibi büyük ilgi çekti. Uzayan ekrana sahip diz üstü bilgisayar, doğada kendiliğinden çözünen kâğıt pil, evde sağlık taraması yapan ayna görünümlü cihaz gibi pek çok inovatif ürün tanıtıldı. Sergilenen ürünlerin önemli bölümünün henüz seri üretime hazır olmadığının, bu etkinliğin şov boyutunun da altını çizelim. Yapay zekâ, robotlar, mobilite ve sağlık dikeylerinin öne çıktığı fuardan yansıyan başlıklar:

- Nvidia yine en çok ilgi gören firmaydı. Etkinliğin açılış konuşmasını Nvidia CEO'su Jensen Huang'ın yapması boşuna değildi. Nvidia yeni çipleri, Toyota iş birliği, Cosmos, Omniverse platformları ve robot eğitim uygulamalarıyla ses getirdi.
- Insansı robotlar çok hızlı gelişiyor. Daha becerikli, daha akıllı ve daha ucuz insansı robot modelleri tanıtıldı. Yakında günlük hayatımızda robotlarla birlikte yaşamaya başlayacağız gibi görünüyor.
- Sağlık alanı yine odakta. Özellikle de akıllı gözlük, yüzük gibi giyilebilir teknoloji ürünlerine ilgi devam ediyor.
- Mobilite ve otomotiv sektörü bir diğer öne çıkan dikey. Bu alanda pek çok yeni ürün ve inovasyon tanıtıldı. Özellikle de otomotiv ve teknoloji şirketleri arasındaki artan işbirlikleri dikkat çekiciydi.

Otomotiv ve teknoloji şirketlerinden dikkat çeken işbirlikleri

Yeni nesil otomobiller artık bir ulaşım aracı olarak değil, tüketici elektroniği ürünü olarak kabul ediliyor. Elektrikli, bağlantılı ve otonom araçlarla birlikte, artık otomobillerin yazılım altyapısı ve sürücülere sunulan teknolojik fonksiyonlar çok daha ön plana çıkmaya başladı. CES 2025, otomotiv ve teknoloji şirketleri arasında iş birliğine yönelik çok önemli lansmanlar ve gelişmelere sahne oldu. Bu iş birliklerinin ana hedefi özellikle yapay zekâyı kullanarak, sürücülere daha geniş bir deneyim sunan, otonom sürüşü destekleyen, yüksek teknoloji ürünü araçlar üretmek.



Toyota - Nvidia:
Toyota yeni nesil otomobillerinin Nvidia'nın Drive AGX Orin süper bilgisayarı ve güvenlik odaklı işletim sistemi DriveOS tarafından desteklenen otonom sürüş özelliklerine sahip olacağını duyurdu. Böylece iki şirket bulut sistemleri alanında başlayan iş birliklerini genişletmiş olacak. Eğitimden simülasyona ve bilgi işleme kadar uzanan platform yelpazesiyle Nvidia otomotiv dikeyine odaklanmış durumda. CEO Jensen Huang, otonom araç pazarının trilyon dolar büyüklüğüne ulaşacak ilk robotik teknoloji dikeyi olacağını öngörüyor.

Mercedes - Google:
Google'ın yeni yapay zekâ ajanı, ilgi çekici noktaları bulmak, sizin için restoran yorumlarına bakmak, size



önerilerde bulunmak, takip sorularını yanıtlamak ve daha fazlasını vadediyor. Google Map verilerinden yararlanarak otomotiv kullanımları için özel olarak tasarlanan Google Cloud'un yeni Automotive AI Agent platformunun kullanılacağı ilk otomobil yeni Mercedes CLA olacak. Böylece sürücüler tüm sürüş boyunca yapay zekâ ile konuşarak pek çok bilgiye ulaşabilecek. Google CEO'su Sundar Pichai, yapmış olduğu basın açıklamasında, "Bu yapay zeka yeteneklerinin otomotiv endüstrisini nasıl dönüştürebileceğinin sadece başlangıcı" dedi.

Honda - Sony:
İki şirket mobilite alanında yaptığı iş birliğiyle, Afeela markası altında yeni elektrikli araçlar üretecek. İlk araç olan Afeela 1, 2026 yılında yollarda olacak. CES 2025'te tanıtılan Afeela 1, üst segment bir sedan araç olacak. Honda, CES 2025 fuarında yeni elektrikli aracı Honda Zero prototiplerini de tanıttı. Ultra ince tasarıma sahip yeni batarya sistemiyle çalışacak, 10-15 dakika içinde şarj edilebilecek ve otonom sürüş özelliklerine sahip olacak Honda Zero modelleri oldukça fütüristtik ve sıra dışı bir tasarıma sahip.



Unicorn kulübüne yapay zekâ damgası

CBInsights tarafından hazırlanan global unicorn girişimler listesinde 2024 sonu itibarıyla yaklaşık 1.250 girişim yer alıyor. Listedeki unicorn girişimlerin toplam değeri 4 trilyon dolar düzeyinde. Öte yandan, bu girişimlerin yaklaşık üçte birinin son 3 yıl içinde yeni bir yatırım alamadığı dikkat çekiyor. Zamanında unicorn seviyesine ulaşmış girişimlerin önemli bölümünün yeni yatırım aldıklarında aslında 1 milyar dolar şirket değerine ulaşamayacağı öngörülüyor. Listeye katılan unicorn girişim sayısındaki yavaşlama devam ediyor. Geçen yıl 72 girişim unicorn seviyesine ulaşarak bu elit kulübe dâhil oldu. Yeni unicorn girişimlerin yaklaşık yarısı, 32 adedi yapay zekâ alanına odaklanan girişimler.

Listeye yeni giren yapay zekâ unicorn girişimlerine ilişkin 2 önemli tespit var:

- Yapay zekâ girişimleri ortalama 2 yılda bu düzeye ulaşırken, diğer girişimler için bu 9 yıl sürmüş.
- Yapay zekâ girişimleri ortalama 203 çalışana sahipken, diğer girişimler için bu rakam 414.

Özetle, yapay zekâ girşimleri diğerlerine göre 2 kat daha az çalışanla, 4 kat daha kısa sürede unicorn seviyesine ulaşmayı başarmış görünüyor.

TÜRKİYE'NİN EN ÇOK TERCİH EDİLEN
TRAFİK SİGORTACISINDAN...

QUICK KASKO'DA SINIRSIZ İKAME ARAÇ



QUICK KASKO'NUZ VARSA MOBİLİTE HİÇ BİTMEZ

Quick Sigorta'dan Kasko poliçeniz varsa ikame araçsız kalmazsınız. Hasar durumunda aracınızı QCAR Mobilite şubelerine teslim eder, sınırsız ikame aracınızı hemen alırsınız. Aracınız Quick Sigorta anlaşmalı özel servislerinde orijinal parçalarla ve 2 yıl garantili onarılırken siz onarım süresi boyunca süre sınırı olmadan QCAR konforunu yaşarsınız.

Q>CAR MOBİLİTE QCAR'LA MOBİLİTE HİÇ BİTMEZ.

*Kullanım koşulları için detaylara www.quicksigorta.com.tr adresinden ulaşabilirsiniz.

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q>BLOG Q>MAG Q>SÖZLÜK

QUICK SİGORTA