

SİGORTA SEKTÖRÜNDE KÂRLI BÜYÜME VURGUSU

Sigorta sektörünün karşılaştığı zorlukları ve fırsatları bireysel mal ve kaza sigortası, ticari mal ve kaza sigortası ve hayat sigortası olmak üzere 3 ana bölümde inceleyen McKinsey'nin 2025 Küresel Sigorta Raporu'nda, bireysel ve ticari mal ve kaza sigortalarında kârlı büyümenin önemi vurgulanırken, hayat sigortası sağlayıcılarının değişen tüketici ihtiyaçlarına uyum sağlaması gerektiği belirtiliyor. ›S.18

Bağlantılı ve otonom araçlara ilişkin koruma açıkları masaya yatırıldı

Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu'nun düzenlediği "Geleceğin Motor Sigortalarında Koruma Açığı" panelinde bağlantılı ve otonom araçlara ilişkin sigorta koruma açıkları, riskleri ve sorumluluk konusunun yanı sıra dünyada ve ülkemizde otonom araç sorumluluğu konusundaki hukuki gelişmeler ele alındı. ›S.29



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

MART 2025 YIL: 40 / SAYI: 556 AYDA BİR YAYINLANIR



CEO'lar üretken yapay zekâ konusunda ikiye ayrılmış durumda

Dünyanın en büyük bilişim teknolojisi şirketlerinden IBM'in binin üzerinde küresel sigorta ve bankasürans yöneticisi ve 4 bin 700 sigorta müşterisi ile yaptığı kapsamlı anketin sonuçlarını içeren "Sigorta Sektöründe Üretken Yapay Zekâ" isimli raporda sigorta sektöründeki CEO'ların %51'i üretken yapay zekâyı (GenAI) bir fırsat olarak görürken, %49'u risk olarak görüyor. Rapor, üretken yapay zekâ (GenAI) beklentileri ve endişeleri konusunda sigortacılar ve müşterileri arasında önemli anlaşmazlık alanları olduğunu da ortaya koyuyor. ›S.24

Yapay zekâ sigorta sektörünü dönüştürmeye devam ediyor

Küresel ekonomide yer alan birçok sektörü dönüştürdüğü gibi sigorta sektörünü de dönüştüren yapay zekâ, başlangıçta müşteri hizmetleri alanına odaklanmış olsa da daha sonrasında underwriting, hasar yönetimi, satış ve dağıtım tarafında da kullanımı yaygınlaştı. Küresel Sigorta Birlikleri Federasyonu (GFIA) tarafından yayınlanan "Sigorta Sektöründe Yapay Zekâ" raporunda buna işaret ediliyor ve sektörde kullanımı giderek artan yapay zekânın kullanımı ele alınıyor. Rapor ayrıca, üretken yapay zekâ, nesnelerin interneti ve açık veri gibi teknolojilerin ilerlemesinin sektördeki bu gelişmeleri daha da ileriye taşıyacağını belirtiyor. ›S.22-28



HYUNDAI CASPER ARAZİYE HAZIR

285 km menzilin açıklandığı arazi odaklı Hyundai Casper Electric Cross, 113 beygir gücünde bir elektrik motoruyla geliyor. Araç, o'dan 100 km/s hıza 10 saniye civarında çıkabiliyor. ›S.36



İZZET KERİBAR: RENKLERİN YOLCULUĞU

İstanbul Modern'de 25 Mayıs'a kadar ziyaret edebilecek sergi, İzzet Keribar'ın 1,5 milyona yakın kareyi içeren arşivinin bir seçkisinden oluşuyor. ›S.39



SEKTÖR 2024'TE 838 MİLYAR LİRA PRİM ÜRETTİ

Türkiye Sigorta Birliği'nin yayınladığı verilere göre 2024 yılı toplam prim üretimi 838 milyar 496 milyon lira olarak gerçekleşti. Üretimin 738 milyar 592 milyon lirası hayat dışından gelirken 99 milyar 903 milyon lirası hayat tarafından geldi. ›S.10

Deprem ve Zorunlu Afet Sigortası panelinde depreme hazırlık ve sigortalılık vurgusu

İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) düzenlediği "Türkiye'de Deprem Gerçeği ve Zorunlu Afet Sigortalarındaki Uygulama Değişikliği (ZAS)" panelinde Zorunlu Afet Sigortası, DASK'ın önemi, depreme karşı hazırlık, sigortalılık oranının artırılması ve sektörün talepleri ele alındı. ›S.14



AXA'nın Gelecek Riskleri Raporu'nda çoklu krizlere vurgu



AXA Grubu, 11'inci kez yayınladığı Gelecek Riskleri Raporu ile küresel çapta geleceği tehdit eden en önemli riskleri ve çözüm yollarını ortaya koyuyor. 3 binden fazla uzmanın ve 20 bini aşkın bireyin katılımıyla hazırlanan rapor, günümüz dünyasının karşı karşıya olduğu çoklu krizleri derinlemesine analiz ediyor. ›S.30



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

1925 100 2025
ANADOLU SİGORTA
100 yaşında

'GELENEĞİ GELECEĞE DÖNÜŞTÜRÜYORUZ'



Anadolu Sigorta olarak 'Geleceğin Şirketi' vizyonunu inşa ettiklerini belirten Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, "Biz Anadolu Sigorta'da geleneği geleceğe dönüştürüyoruz" şeklinde konuştu. ›S.11

GENERALİ'NİN YENİ İSMİ

referans sigorta

Generali Sigorta, yeni adını ve vizyonunu düzenlenen basın toplantısı ile duyurdu. "Referans Sigorta" ismiyle yola devam edecek olan şirketin sektörün "Referans Noktası" olması için harekete geçildiği vurgulandı.

'İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ SEKTÖRÜ DÖNÜŞTÜRÜYOR'



İklim değişikliğinin, sigorta sektörünü kökten dönüştüren bir etken haline geldiğini belirten Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, "Bu süreç yalnızca sigorta şirketlerinin değil, hükümetlerin, iş dünyasının ve bireylerin ortak çabasıyla yönetilmesi gereken bir dönüşüm süreci" dedi. ›S.7

'TÜM ACENTELER BİZİM İÇİN EŞİT'



Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç, basın mensuplarıyla bir araya geldiği toplantıda, "Bizimle çalışmak isteyen her acenteye kapımız açık, tüm acenteler bizim için eşit; büyük acente, küçük acente ayrımı yapmıyoruz" açıklamasında bulundu. ›S.17

“Üretimde %145 rekor artışla 2024’ün en hızlı büyüyen şirketi olduk”

2024’te sigorta sektörünün ilk 10 şirketi arasında en hızlı büyüyen şirket olduklarını söyleyen Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan, “Geçen yıl hayat dışı sigorta sektörü %72 büyürken, biz %145 büyüdük. Hayat dışı ilk 15 şirket arasında %86,9 ile en iyi net bileşik rasyoya sahibiz. 2025’te de sektörde fark yaratan yenilikçi ürün ve hizmetlerimizle büyümeyi sürdüreceğiz” dedi.

Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan, gazetecilerle bir araya gelerek sektörün 2024 yılı görünümünü ve 2025 yılı hedef ve beklentilerini paylaştı. Yıl boyunca yenilikçi yaklaşımlara ürün portföylerini genişlettiklerini ve dijital dönüşüm odaklı uygulamaları hayata geçirdiklerini dile getiren Erdoğan, Ray Sigorta olarak yıllardır gösterdikleri istikrarlı büyüme performansını 2024’te sürdürdüklerini söyledi. 2024 yılını sektör sıralamasında bir önceki yıla göre bir basamak daha yükselerek 8’inci kapattıklarını vurgulayan Ray Sigorta CEO’su Erdoğan, şunları söyledi: “Müşteri odaklı yenilikçi ürünler sunuyor, dijital dönüşümün öncüsü uygulamalar geliştiriyor ve paydaşlarımızla beraber büyüyen bir şirket olmak için çalışıyoruz. Bu açıdan 2024 yılının bizim için bu stratejinin doğruluğunu gösteren bir yıl oldu. Geçen yıl hayat dışı sigorta sektörü %72 büyürken, biz %145 büyüdük. Toplam prim üretimimiz 31,4 milyara ulaştı. Pazar payımızı %2,98’den %4,25’e yükselttik. İlk 10’da yer alan 9 şirketin bir önceki yıla göre pazar kaybı %6 düzeyinde iken biz pazar payımızı %42 artırmış olduk. Bu güçlü büyümeyi hem maliyetleri doğru şekilde yöneterek hem de dengeli bir portföy oluşturarak gerçekleştiriyoruz. Hayat dışı ilk 15 şirket arasında %86,9 ile en iyi net bileşik rasyoya sahibiz. 2025’te de sürdürülebilir büyüme stratejimizden ödün vermeden sektörde fark yaratarak büyümeyi sürdüreceğiz.”

‘2024’E YATIRIM GELİRLERİ DAMGA VURDU’

Ray Sigorta CEO’su Erdoğan, sektöre ilişkin de değerlendirmelerde bulundu. 2024’teki ekonomik konjonktür gereği yatırım gelirlerinde görülen artışa dikkat çeken Erdoğan, “62 milyara ulaşan muazzam bir yatırım geliri var ve bu durum sektör kârlılığındaki tabloyu epey bir düzeltti. Gerçek teknik kârı görmek için finansal tablolara bir de teknik olmayan bölümden aktarılan yatırım gelirlerini çıkarıp bakmak lazım. Bu durumda, 2023 üçüncü çeyrekte yaklaşık 20 milyar lira olan teknik zarar 2024 üçüncü çeyrek sonu itibariyle 26 milyar liraya çıkıyor. Hasar prim oranları düşüyorken teknik tarafın bozulması düşündürücü. Tabii ki bunun temel nedeni en başta operasyonel maliyetler. Fakat her ne olursa olsun, yatırım gelirlerindeki etki, bilançolara ciddi şekilde pozitif yansıdı. Faiz indirimi döngüsüne girilen 2025’te daha dikkatli adımlar atılması gerekiyor. Sektörün sürdürülebilir büyümeye odaklanması ve portföylerini etkili şekilde yönetmesi önem taşıyor” diye konuştu.

KORAY ERDOĞAN’DAN 2025 BEKLENTİLERİ

Hayat dışı branşlarda sektörün dinamosu olan oto tarafında tabloyu değerlendiren Erdoğan, şunları söyledi: “2024’te %72 oto, %112 oto dışı büyüme ile başladığımız yılı, %54 oto, %87 oto dışı büyüme ile tamamladık. Kaskoda reel anlamda %7,4 oranında bir daralma yaşadık. Bu trend bize 2025 ile ilgili de önemli ipuçları veriyor. Bu yılı trafik sigortalarının yaklaşık %45, kasko tarafının ise %35 civarında bir büyüme ile tamamlaması beklenebilir. Yangın sigortası için de benzer bir tablo söz konusu. Mevcut trend sürerse, bu branş %25 seviyesinde bir büyümede kalır ve 2024 yılında kasko branşında gördüğümüz negatif reel büyüme bu defa da yangın branşında görürüz.”

‘FAİZ ETKİSİ 2’İNCİ YARIDAN İTİBAREN HİSSEDİLİR’

Erdoğan, 2025 yılına ilişkin büyüme ve kârlılık tahminlerine ilişkin de şunları ifade etti: “Hayat dışı sigorta sektörü için yılsonu tahminimiz %36 büyüme seviyesinde. Faizlerdeki düşüş etkisinin yılın 2’nci yarısında hissedileceğini düşündüğümüz için, mali gelir artışını %50 seviyesinde öngörüyoruz. Buna paralel olarak %50 oranında bir operasyonel gider (OPEX) artışı da hesaplayarak yılsonu kâr tahminimizi oluşturduk. İyimser senaryoda teknik sonuçların 2025 yılında daha da bozulmayacağını ve 2024 seviyelerinde kalacağını varsayarak, hayat dışı sigorta sektörünün kârlılık artışının %10 seviyesinde gerçekleşmesini bekleyebiliriz.”

'İSTANBUL İÇİN HAREKETE GEÇME ZAMANI'

Ray Sigorta CEO’su Erdoğan, sigorta sektörünün 2025 ajandasında Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) ve Zorunlu Afet Sigortası (ZAS) gibi önemli dönüşüm başlıklarının bulunduğunu da hatırlattı. Tüm dünyada artan doğal afet risklerinin sigortacılığın en önemli gündemlerinden biri haline geldiğinin altını çizen Erdoğan, ülkemizde de



özellikle olası bir İstanbul depremi gerçeğine karşı etkili bir farkındalık yaratmanın önemine dikkat çekti. “İstanbul için vakit kaybetmeden harekete geçme zamanı” diyen Erdoğan, şu değerlendirmeyi yaptı: “Mevcut DASK’ın geliştirilmesi ile ilgili yani, Zorunlu Afet Sigortası’na (ZAS) ürünü üzerinde çalışmalar uzun zamandır devam ediyor. Ancak penetrasyonu artırmak adına yeterli olduğunu düşünmüyorum. Dolayısı ile olası İstanbul depreminin risklerini hem zorunlu sigortalar hem de konut sigortalarına dair farkındalıkla el ele yönetmeliyiz. Bizim açımızdan en doğru çözüm, sigorta poliçelerinin, sigorta ettiren açısından vergi avantajlarına çevrilebilmesi yönünde. Konut ve iş yeri sigortalarının devletimizce daha fazla teşvik edilmesinin depremin finansal kayıplarını asgariye indirmek konusunda çok önemli olduğunu düşünüyorum.”



“AXA Türkiye büyümeye, güçlenmeye ve güven vermeye devam ediyor”

AXA Türkiye’nin “2025 Acente Buluşmaları” kapsamında iş ortaklarıyla bir araya geldiği etkinlikte konuşan AXA Türkiye CEO’su Yavuz Ölken, “Attığımız her yeni adım, hem geçmişimizin bir yansıması hem de geleceğimizin bir garantisi. Bu ritimle büyümeye, güçlenmeye ve güven vermeye devam ediyoruz, edeceğiz” dedi.

AXA Türkiye, Orta Anadolu Bölge acenteleri ile bir araya gelerek “2025 Acente Buluşmaları” toplantı organizasyonlarına başladı. AXA Türkiye, “2025 Acente Buluşmaları” programıyla sürdürülebilir gelişim ve büyüme vizyonunu yaymayı hedefliyor. Geleceğin temellerini şimdiden atmaya başlayan AXA Türkiye, 2025 yılını bir hazırlık dönemi olarak değerlendiriyor. 2026 yılında AXA Türkiye, %10 pazar payına sahip olmayı, 2 milyar euro’yu aşan toplam prim üretimine ve yeşil prim kategorisinde 85 milyon euro’ya ulaşmayı hedefliyor. Bu büyüme hedefleri doğrultusunda yapay zekâ teknolojilerinin etkin bir şekilde kullanılması da öncelikli stratejiler arasında yer alıyor. AXA Türkiye, yapay zekâ destekli dijital çözümlerle acentelerinin iş süreçlerini optimize etmeyi, müşteri deneyimini iyileştirmeyi ve operasyonel verimliliği artırmayı amaçlıyor. Şirket, 2026 yılına kadar yapay zekâ tabanlı teknolojilerle müşteri portföy analizleri ve hasar tespit süreçlerinde %20 daha yüksek verimlilik sağlamayı hedefliyor.

‘SÜREKLİLİK GELECEĞE AÇILAN BİR YOL’

AXA Türkiye’nin, sigortacılığın geleneksel bakış açısını değiştirerek, müşterilerine geleceği cesaretle kucaklama fırsatı sunduğuna dikkat çeken AXA Türkiye CEO’su Yavuz Ölken, iş ortakları ile bir araya geldiği buluşmada, müşterilerinin ve acentenin önünde açılan yeni yollarda cesurca yürümelerine olanak sağlayacaklarının altını çizdi ve sözlerine şöyle devam etti: “Süreklilik, sadece geçmişin tekrarı değil, geleceğe açılan bir yoldur. AXA Türkiye olarak sürdürülebilir gelişim ve büyüme odağımız ile gelecek yolundayız. Attığımız her yeni adım, hem geçmişimizin bir yansıması hem de geleceğimizin bir garantisi. Bu ritimle büyümeye, güçlenmeye ve güven vermeye devam ediyoruz, edeceğiz. Ancak bu büyüme, müşteri başına düşen poliçe adedini artırmaktan geçtiği kadar, yeni müşteri kazanımını da gerektiriyor. Teknolojinin sunduğu fırsatlardan faydalanarak hedefimiz, Z kuşağı başta olmak üzere yeni jenerasyonlara ulaşmak ve müşteri sayımızı artırmak. ChatGPT gibi yapay zekâ tabanlı araçlarla, müşterilerimizin ihtiyaçlarını daha iyi anlayarak onlara kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetler sunacağız. Gelecek, teknolojiyi ve inovasyonu yakalayabilenlerin ve geleneksel sigortacılığa ek olarak artan ihtiyaçlara özel tematik sigorta ürünleri sunanların olacak. Biz de bu değişimi ve fırsatları bugünden yöneteceğiz. Belirsizlikler çağında tüketicinin ve acentenin yanında yer alarak, onların hayatının ve potansiyelinin kilidini açan bir AXA Türkiye olacağız.”



‘GELECEĞE HAZIRIZ’

AXA Türkiye’nin vizyonu, sektörün klasik anlayışının ötesine geçerek, hayatın ve potansiyelin kilidini açan çözümler sunmayı hedefliyor. Yeşil sigortacılıkta liderliği amaçlayan AXA Türkiye, sürdürülebilirlik adına cesur adımlar atıyor. Teknolojik altyapılarındaki geliştirmelerden, dijital dönüşüm ve müşteri memnuniyeti alanlarında yaptıkları yatırımlardan bahsederek iş ortaklarına “Gelecek Neden Bir Risk Olsun ki?” diyen Ölken, sözlerini geleceğe hazır olduklarını belirterek “Tam da sigortacı olma zamanı” diyerek tamamladı.

“Sigortacılığın rolünü yeniden değerlendirmeliyiz”

Kurumsal Risk Yönetimi Derneği (KRYD) tarafından her yıl düzenlenen Global Riskler Zirvesi’nin 11’incisi “Çoklu Krizler Çağında Belirsizliği ve Fırsatları Yönetmek” teması ile gerçekleştirildi. Zirvede, küresel risk ortamını şekillendiren kritik konular masaya yatırıldı. AXA Sigorta’nın ana sponsorluğu ve stratejik ortaklığı ile gerçekleştirilen zirvede, alanında öncü isimler güncel küresel riskleri ve bunların ülkemiz ile iş dünyasına etkilerini bütüncül bir perspektifle ele aldı.

‘RİSKLERİ DOĞRU ANALİZ ETMELİYİZ’

Zirvede konuşmacı olarak yer alan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, “Belirsizlik çağında sigortacılığın rolünü yeniden değerlendirmeliyiz. Bizler geleceğin gardiyanı değiliz; amacımız, öngörülebilir ya da öngörülemeyen risklere karşı geleceği daha rahat ve güvenli yaşanabilir hale getirmek, konfor yaratmak. Sigortacılık, yalnızca bir ürün ya da hizmet sunmaktan ibaret değil; daha iyi bir gelecek için iş birliği yapmaya odaklanmış bir ekosistemdir. Biz sigortacılar olarak; işletmelere sürdürülebilirlik kazandıran, onlar için iş birlikçi çözümler üreten bir iş kolu olarak hareket ediyoruz. Devletlerin, kurumların, şirketlerin ve bireylerin karşı karşıya oldukları riskleri doğru analiz etmemiz gerekiyor. İşletme empatisi bu noktada büyük önem taşıyor. Reasürörler, brokerlar ve biz sigorta şirketlerine bu süreçte önemli görevler düşüyor. İşletmelerin büyüme yolculuklarını anlamalıyız” dedi.



AXA Türkiye yeşil sigortacılıkta liderlik hedefiyle Ege’de büyüyor

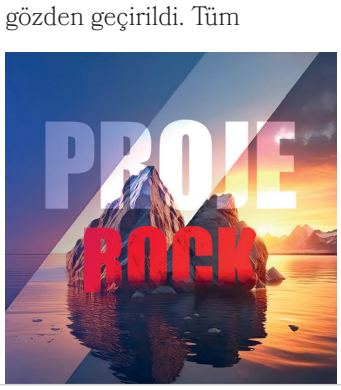
AXA Türkiye, sürdürülebilirlik odaklı sigortacılık anlayışı ve yenilikçi çözümleriyle Ege Bölgesi'nde dikkat çekiyor. Yeşil prim kategorisinde liderlik hedefi ve çiftçi paketleriyle bölgedeki yatırımlarını büyütmeyi amaçlıyor. AXA Türkiye, İzmir'de düzenlediği "2025 Acente Buluşmaları" kapsamında Ege Bölgesi acenteleriyle bir araya gelerek 2025 hedeflerini ve 2030 vizyonunu paylaştı. Şirket, yeşil sigortacılıkta lider olma vizyonuyla, sürdürülebilirliği odağına alan ürün ve hizmetler sunarak bölgedeki varlığını güçlendirmeyi hedefliyor.

‘TARIM ÖNEMLİ BİR İŞ KOLU’

AXA Türkiye CEO’su Yavuz Ölken toplantıda, yeşil prim hedefleriyle çiftçilere özel sigorta çözümlerini tanıtarak sürdürülebilirlik adına önemli bir adım attıklarını belirterek, “Bugün tarım, bu topraklarda konuşulmaya değer bir sigortacılık dikeyi ve önemli bir iş koludur. AXA Türkiye olarak acentelerimizin desteğiyle çiftçiye dokunan ve ihtiyaçlarına uygun çözümler üretiyoruz. Büyüme ve gelişim için fırsatı olarak değerlendirilebilecek önemli konu başlıklarından bir diğeri ise, yeşil prim anlayışı. Geleneksel ürünlerin dışına çıkarak sigortalılarımız için yeni ürünler geliştirdiğimiz; tarım, yeşil prim gibi tematik sigortacılık fırsatlarını görüp bunlara yönelik aksiyon aldığımız bir dönemdeyiz. Belirsizliklerin hâkim olduğu çağımızda AXA Türkiye olarak, Ege Bölgesi’nde çiftçilerimizin ve tüm müşterilerimizin yanındayız” diye konuştu.

AXA Türkiye’den kurumsal dayanıklılıkta öncü adım: ProjeRock

AXA Türkiye, acil durum ve kriz yönetimi ile iş sürekliliği süreçlerini daha kapsamlı bir yaklaşımla ele alarak, AXA Grup’un metodolojisiyle uyumlu hale getirdiği ProjeRock’ı hayata geçirdi. Çalışanlar, acenteler, iş ortakları, sistem ve binaları kapsayan proje, kurumsal dayanıklılık alanında önemli bir yenilik sunuyor. Kurumsal Dayanıklılık Departmanı ile Altyapı ve Sistem Yönetimi Direktörlüğü iş birliğiyle yönetilen Rock Projesi’nin ilk aşamasında, İstanbul ve Bursa’da bulunan binaların depremsellik raporları gözden geçirildi. Tüm çalışanlara ilk 72 saatte yapılması gerekenleri de kapsayan Bireysel Deprem Hazırlık Eğitimleri verildi. Genel müdürlük binasında sismik askılama çalışmaları tamamlandı. Kriz Yönetimi, Acil Durum İletişimi, BT Servis Sürekliliği ve İş Sürekliliği Planları, Genel Müdürlük, Bölge Müdürlükleri, kritik departmanlar ve acenteleri kapsayacak şekilde yeniden düzenlendi.





İstanbul Anadolu Bölge


İstanbul Avrupa Bölge



Doğa Sigorta acenteleri ile bölge toplantılarında bir araya geldi

Doğa Sigorta acenteleri ile bölge toplantılarında bir araya geldi. İstanbul Anadolu ve Avrupa, Akdeniz, Bursa, Güney ve Güneydoğu Anadolu, İç Anadolu, Ege ile Karadeniz Bölge olmak üzere Türkiye genelinde toplam 8 bölgede organize edilen toplantılara acentelerin katılım ve ilgisi çok yüksekti.

Doğa Sigorta'nın, "Güven Doğamızda, Doğa Sigorta Tüm Türkiye'de" sloganı ile düzenlediği acente bölge buluşmaları Şubat ayı içerisinde gerçekleştirildi. İstanbul Anadolu ve Avrupa, Akdeniz, Bursa, Güney ve Güneydoğu Anadolu, İç Anadolu, Ege ile Karadeniz Bölge olmak üzere Türkiye genelinde toplam 8 bölgede organize edilen toplantılara acentelerin katılım ve ilgisi çok yüksekti.

2024 yılının değerlendirildiği, 2025 yılı kampanya ve projelerinin paylaşıldığı toplantılarda Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar ve Satış ve Bölgelerden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay'ın değerlendirme ve bilgilendirmeleri acentelere önemli bir yönlendirme sağlarken, 2024 yılında 10 yaşını dolduran şirketin gerek branş bazında gerek acente, servis ve hastane ağındaki yaygınlığına dikkat çekildi.

'ACENTELERİN GELİŞİMİNE ÖNEM VERİYORUZ'

Konuşmasında, 3'üncü eğitim dönemi başlayan Acente Gelişim Akademisi'ne de değinen Gölpınar, sektörde bir ilk olan, acentelerinin başarı ve verimliliğini artıran online eğitim programına verdiği değeri katılımcılara aktardı, tüm acenteleri İstanbul Topkapı Üniversitesi ile iş birliğinde hayata geçen, başarılı katılımcıların e-devlet tanımlı sertifika almaya hak kazandıkları bu kapsamlı eğitim programına davet etti. Kurumun, acentelerinin gelişim ve büyümesine verdiği önemin altını çizdi.

Pazarlama ve Satış Performans Yönetimi Grup Müdürü Murat Dilaver sunumu ile 2025 yılı kampanya ve projelerinden bahsetti, hayata geçen ve üzerinde çalışılan yenilikleri aktardı. Duyurusu yeni gerçekleşen Sigortalı Sadakat Programı'na değinen Dilaver, Acente Mobil Uygulamasının üzerinde çalışılan yenilik ve geliştirmeleri de aktardı. Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay bu yeni projelerin, alınan ödüllerin, sektörde ilk kez oluşturulan Duvar Tipi Şarj Ünitesi gibi güncele uyumlu ürünlerin Doğa Sigorta'yı daha da iyi yerlere taşıyacağına değindi. Acenteler Grup Müdürü Tolga Arslan'ın da bulunduğu toplantıda bölge müdürü ve yöneticilerine emek ve başarılarından ötürü teşekkür edilirken; toplantı, her bölgenin branş bazında 1'inci olan acentelerin takdimi ile devam etti. Ayrıca, Doğa Sigorta ile 10'uncu yılını dolduran acentelere plaketleri, Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay ve Bölge Müdürü tarafından takdim edildi. Doğa Sigorta'nın, özellikle tüm yönetici ve personelinin ulaşılabilirliği ile profesyonel ama samimi yaklaşımlarından duydukları memnuniyeti her zaman dile getiren acenteler bu toplantılardan çok mutlu olduklarını, motivasyonlarının daha da artırdığını aktardılar.


İç Anadolu Bölge



Karadeniz Bölge


Ege Bölge


Bursa Bölge




Akdeniz Bölge


Güney ve Güneydoğu Anadolu Bölge



Sompo Sigorta, Ocak ayında hayata geçirdiği “Sompo Puanım” uygulamasıyla müşterilerine hem sigorta ihtiyaçlarını karşılama hem de tasarruf yapma fırsatı sunuyor. Yenilikçi uygulama, bireysel sigorta müşterilerine poliçe yenileme ve satın alımlarda puan biriktirme imkânı tanıyor. Puanlar; kasko, konut, sağlık, ferdi kaza ve seyahat sigortası gibi ürünlerde kullanılabiliyor. Poliçe değerinin %50’sine kadar puan harcama imkânı, müşterilere ekonomik bir sigorta deneyimi yaşatıyor.

Sompo Sigorta’dan kazandıran yenilikçi uygulama 'Sompo Puanım'

Sigorta sektöründe inovasyonlarıyla fark yaratan Sompo Sigorta, yeni başlattığı “Sompo Puanım” uygulamasıyla müşterilerine yalnızca sigorta ihtiyaçlarını karşılamada değil, aynı zamanda bütçelerinde tasarruf yapma fırsatı sunuyor. Ocak ayında hayata geçirilen bu yenilikçi uygulama, bireysel sigorta müşterilerine poliçe yenileme ve satın alımlarda puan biriktirme imkânı tanıyor.



Kampanyayla ilgili detaylı bilgiye QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

KULLANICI DOSTU ARAYÜZ

Sompo Puanım, kullanıcı dostu arayüzü sayesinde müşterilerin işlemlerini kolayca yönetmesine olanak tanıyor. Puanlar; kasko, konut, sağlık, ferdi kaza ve seyahat sigortası gibi ürünlerde kullanılabiliyor. Poliçe değerinin %50’sine kadar puan harcama imkânı, müşterilere ekonomik bir sigorta deneyimi yaşatıyor. Uygulamanın dikkat çeken bir diğer özelliği ise puanların kullanım süresi dolmadan önce SMS ve e-posta yoluyla müşterilere hatırlatılması.



AVANTAJLARLA DOLU BİR BAŞLANGIÇ

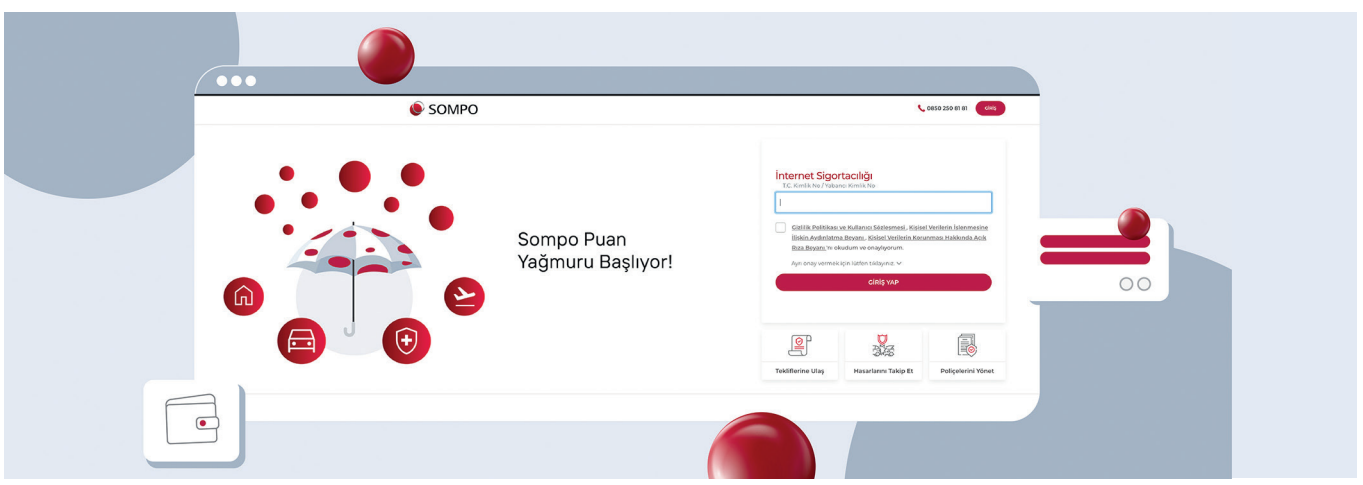
Sompo Puanım’a katılmak oldukça kolay. Müşteriler, Sompo Sigorta’nın web sitesi üzerinden birkaç adımda hesaplarını aktifleştirerek Sompo Puanım’a üye olabiliyor. Daha fazla bilgi almak için somposigorta.com.tr’yi ziyaret edebilir veya size en yakın acenteyle iletişime geçebilirsiniz.

PUANLAR NERELERDE KULLANILIYOR?

Sompo Puanım uygulaması, sadece yeni poliçe alım ve yenileme işlemlerinde değil, gelecekteki çeşitli kampanya ve hizmetlerde de puan kazanma fırsatı sunuyor. Kullanıcılar, kaza onarım hizmetlerinden faydalandıklarında veya sigorta kapsamında sunulan özel hizmetleri tercih ettiklerinde ek puanlar kazanabiliyor.

DAHA GÜÇLÜ VE ESNEK SİGORTA DENEYİMİ

Sompo Puanım uygulamasının müşterilerinin ihtiyaçlarına yanıt veren esnek ve kazançlı bir uygulama olarak tasarlandığını belirten Sompo Sigorta Pazarlama Başkanı Onat Dalaş, konuyla ilgili şu değerlendirmeleri yaptı: “Hedefimiz, sigortacılıkta güven ve memnuniyet odaklı bir deneyim sunarak, sektöre yenilikçi bir soluk kazandırmak. Bu amaçla attığımız adımlardan biri olan Sompo Puanım’ı tamamen ihtiyaçlara göre şekillendirdik. Sompo Puanım’la müşterilerimize sigorta işlemlerinde hem tasarruf hem de esneklik sunuyoruz. Önümüzdeki dönemde bu uygulamayı daha da geliştirmek adına yeni kampanyalar ve iş birlikleri gerçekleştireceğiz.”



Sompo Puanım uygulaması tanıtım videosuna QR kodu okutarak erişebilirsiniz.

Tarım Sigortaları Havuzu Eksper Bilgilendirme Toplantısı gerçekleştirildi

Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Osman Yıldız, Tarım Sigortaları Havuzu Bitkisel Ürün Sigortaları ve Hayvan Hayat Sigortaları Eksperleri ile çevrimiçi toplantıda bir araya geldi.
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 heyetin de katılım sağladığı toplantıda Başkan Dr. Osman Yıldız, Tarımsal Üretim Planlaması ve Destekleme Modelleri ile Tarım ve Orman Bakanlığı'nın yeni politikaları hakkında bilgilendirmelerde bulunarak, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin giderek artan önemine dikkat çekti. Eksperlerin Sistem'deki yerine vurguda bulunan Başkan Dr. Osman Yıldız, 2024 yılının değerlendirmesini yaparak, 2025 yılında uygulamaya alınan yenilikler, hasar tespit ve risk inceleme işlemlerinde dikkat edilmesi gereken hususları paylaşarak, eksperlere görevlerinde başarılar diledi.


Dr. Osman Yıldız





Özbekistan Tarım Sigortaları Kanunu'nun hazırlığına destek sağlandı

Türkiye ve Özbekistan Tarım Bakanlıkları arasında 2023 yılında niyet beyanı imzalanarak, tarım sigortaları alanındaki işbirliğinin ilk tohumları atılmıştı. Niyet beyanı ile Özbekistan'da tarım sigortası sisteminin kurulmasına yönelik iki ülke temsilcilerinden oluşan bir çalışma grubunun oluşturulması, iki ülke akademisyenlerinin katılacağı tarım sigortaları ve tarım ekonomisi ile ilgili bir sempozyum düzenlenmesi, Türkiye ve Özbekistan bilim adamlarının ortak çalışmalarının desteklenmesi amaçlanmıştı. Geçtiğimiz yıl da Özbekistan ile bu kapsamda temaslar devam ederek, çalışma gruplarının oluşturulması ve bu çalışma gruplarının izleyeceği yol haritasına ilişkin eylem planı karşılıklı olarak imzalanmıştı. Türkiye ve Azerbaycan Heyetleri, geçtiğimiz ay, Özbekistan'da kurulacak yeni sistem ile ilgili, Tarım Sigortaları Kanunu'nun hazırlığına destek sağlamak üzere Özbekistan'a ziyaret gerçekleştirdi. Ziyaret kapsamında, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Kamil Özdemir, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanlığı Çalışma Grubu Sorumlusu Seyfettin Gün, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Aracılar ve Özellikli Kuruluşlar Dairesi Grup Başkanı Melih Özbulut, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ile Azerbaycan Cumhuriyeti AGRAR Sigorta Fondu Genel Müdürü Fuad Sadigov ve beraberlerindeki heyet, Özbekistan Cumhuriyeti Tarım Bakanlığı, Ekonomi ve Maliye Bakanlığı, Cumhurbaşkanlığı'na Bağlı Perspektif Projeler Ulusal Ajansı ve Meclis görevlileri ile bir araya gelerek, tarım sigortaları alanındaki tecrübelerini paylaştı. Karşılıklı temasların sonucunda, Özbekistan Cumhuriyeti Tarım Sigortaları Kanunu'nun hazırlığına destek sağlandı.

T.C. TARIM VE ORMAN BAKANLIĞI
T.C. HAZİNE VE MALİYE BAKANLIĞI
GELECEK TARIMSIZ, TARIM SİGORTASIZ OLMAZ!
DEVLET PRİM DESTEĞİ %70'e varan
TARIM SİGORTASIZ OLMAZ
TÜRKİYE YÜZYILI
Mobil uygulama için
Hemen İndirin Google Play
Hemen İndirin App Store
/Tarsim
/tarim_sigortasi
tarsim.gov.tr
ALO TARSİM 172
TARSİM
tarımın sigortasıyız

“İklim değişikliği sigorta sektörünü kökten dönüştürüyor”

İklim değişikliğinin, sigorta sektörünü kökten dönüştüren bir etken haline geldiğini belirten Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, “Bu süreç yalnızca sigorta şirketlerinin değil, hükümetlerin, iş dünyasının ve bireylerin ortak çabasıyla yönetilmesi gereken bir dönüşüm süreci” dedi.

İklim krizi ve sigorta sektörüne etkileri hakkında değerlendirmelerde bulunan Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, “İklim değişikliği artık sadece bilim insanlarının ya da çevrecilerin gündeminde değil; küresel ekonominin her alanını etkileyen bir kriz haline geldi. Sigorta sektörü de bu değişimden en fazla etkilenen alanlardan biri olarak karşımıza çıkıyor. Son yıllarda artan doğal afetler, sigorta şirketlerinin risk yönetim politikalarını kökten değiştirmelerine neden olurken, sigortalılar için de yeni zorluklar ve maliyetler doğuruyor” diye konuştu.



‘HASAR MALİYETLERİ ARTIYOR’

İklim değişikliğinin sigorta sektörü üzerindeki en büyük etkisinin, doğal afetlerin sayısındaki ve şiddetindeki artış olduğuna vurgu yapan Kasım Yılmaz, “Kasırgalar, seller, orman yangınları ve kuraklık gibi olaylar artık daha sık ve daha yıkıcı hale geldi. 20-30 yılda bir görülen büyük doğal afetlerin bazı bölgelerde artık her 5-10 yılda bir yaşandığına tanık oluyoruz. Bu durum, sigorta şirketlerinin ödemesi gereken tazminat miktarlarını ciddi oranda artırıyor.

Örneğin, ABD’de 2023 yılında yalnızca doğal afetlerden kaynaklanan sigortalı kayıplar 100 milyar doların üzerine çıktı. Kaliforniya’daki orman yangınları, Florida’daki kasırgalar ve Orta Batı’daki seller, sigorta sektörünü zora sokan büyük felaketlerden sadece bazıları. Avrupa’da ise Almanya ve Belçika’yı vuran 2021 yılındaki büyük sel felaketi, sigorta sektörüne milyarlarca dolarlık zarar verdi. Türkiye’de ise Karadeniz bölgesinde artan sel felaketleri, Akdeniz ve Ege’deki büyük orman yangınları sigorta maliyetlerini yükseltmeye başladı.

Sigorta şirketleri için temel sorun, hasar maliyetleri sürekli artarken, poliçe sahiplerinden tahsil edilen primler bu yükselişi ne kadar dengeleyebilir? Eğer primler çok yükselirse, insanlar sigorta yaptırmamayı tercih edebilir. Ancak primleri düşük tutmak da sigorta şirketlerinin kâr marjını ve hatta ayakta kalma şansını tehlikeye sokuyor” açıklamalarında bulundu.

SİGORTA ŞİRKETLERİ NASIL ÖNLEMLER ALIYOR?

İklim değişikliğinin etkilerini dengelemek için sigorta şirketlerinin farklı stratejiler geliştirdiğini belirten Kasım Yılmaz, bunlardan bazılarını şöyle sıraladı:

“**• Risk analiz modellerinin güncellenmesi:** Geleneksel risk hesaplama modelleri artık yeterli değil. Sigorta şirketleri, büyük veri, yapay zekâ ve uydu görüntüleme gibi teknolojileri kullanarak doğal afet risklerini daha doğru analiz etmeye çalışıyor.

• Sigorta primlerinde artış: Özellikle doğal afet riski yüksek bölgelerde sigorta primleri yükseliyor. Örneğin, ABD’de Florida ve Kaliforniya gibi afetlere açık eyaletlerde konut sigortası primleri son 5 yılda %30’un üzerinde arttı.

• Kapsamların daraltılması: Bazı sigorta şirketleri, yüksek riskli bölgelerde sel, yangın ya da kasırga sigortası sunmayı durduruyor veya kapsam daraltıyor.

• Yatırım stratejilerinin değiştirilmesi: Sigorta şirketleri, fosil yakıtlara dayalı yatırımlarını azaltıp yenilenebilir enerji ve sürdürülebilir projelere yönelmeye çalışıyor. Örneğin, birçok büyük sigorta şirketi kömür madenciliği ve petrol üretimi gibi yüksek karbon salınımına neden olan sektörlere teminat sağlamaktan vazgeçiyor.

• İklim dayanıklılığı teşvikleri: Bazı sigorta firmaları, çevre dostu ve dayanıklı yapılara daha düşük primler sunarak, sigortalıları daha güvenli ve sürdürülebilir çözümlere yönlendirmeye çalışıyor. Örneğin, sel riski yüksek bölgelerde su geçirmez bina teknolojileri kullanılması durumunda primlerde indirim uygulanabiliyor.”



‘İŞ BİRLİĞİ ŞART’

Sigorta sektörünün iklim değişikliğine uyum sağlaması için yalnızca prim artırımı ya da poliçe daraltmanın yeterli olmadığına dikkat çeken Kasım Yılmaz, bu süreçte sigorta şirketlerinin, hükümetler ve bireyler arasındaki iş birliğinin şart olduğunu vurgulayarak atılabilecek adımları şu şekilde sıraladı:

“**• Hükümetlerin rolü:** Devletler, sigorta sektörüne destek sağlamak ve vatandaşlarını korumak için yeni düzenlemeler geliştirebilir.

• Yeşil sigorta uygulamaları: Sigorta şirketleri, çevre dostu ve sürdürülebilir politikaları destekleyerek, karbon salınımını azaltmaya katkı sağlayabilir. Örneğin, elektrikli araç sahipleri için daha uygun primler sunulması ya da çevreci binalara özel sigorta ürünleri geliştirilmesi gibi çözümler öne çıkıyor.

• Afet risklerini azaltmaya yönelik çalışmalar: Sigorta şirketleri, doğal afetlere karşı daha dayanıklı şehirlerin oluşturulmasını teşvik edebilir. Örneğin, Japonya’da deprem sigortası sunan firmalar, bina güçlendirme projelerini destekleyerek hasar risklerini azaltmaya çalışıyor.”

‘YEŞİL SİGORTACILIK UYGULAMALARI ARTMALI’

İklim değişikliğinin, sigorta sektörünü kökten dönüştüren bir etken haline geldiğini belirten Kasım Yılmaz, “Artan doğal afetler, sigorta şirketlerini daha gelişmiş risk yönetimi modelleri geliştirmeye, primleri artırmaya ve yatırım stratejilerini değiştirmeye zorluyor. Ancak, bu süreç yalnızca sigorta şirketlerinin değil, hükümetlerin, iş dünyasının ve bireylerin ortak çabasıyla yönetilmesi gereken bir dönüşüm süreci. Gelecekte sigorta sektörünün sürdürülebilir bir yapıya kavuşması için çevresel riskleri azaltmaya yönelik çözümler geliştirmek, yeşil sigortacılık uygulamalarını artırmak ve iklim değişikliğine dayanıklı bir ekonomik sistem oluşturmak büyük önem taşıyor. Bu dönüşüm, sigortalılar için de hem yeni maliyetler hem de fırsatlar doğuruyor. Daha güvenli, sürdürülebilir ve dayanıklı bir geleceğin sigortalanması, ancak tüm paydaşların iş birliğiyle mümkün olacak” ifadelerine yer verdi.

Avrupa Türk iş dünyasından Maher Holding'e iş birliği ziyareti

Avrupa Türk İş İnsanları ve Sanayicileri Derneği (ATİAD) yönetimi, bir heyet eşliğinde Maher Holding'i Quick Tower'da ziyaret etti.

Avrupa Türk İş İnsanları ve Sanayicileri Derneği (ATİAD) yönetimi, bir heyet eşliğinde Maher Holding'i Quick Tower'da ziyaret etti. Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu ve holding yönetim kurulu üyelerinin de katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda, iş dünyasının güncel dinamikleri, yatırım fırsatları ve olası iş birlikleri üzerine kapsamlı değerlendirmelerde bulunuldu. Avrupa Türk İş İnsanları ve Sanayicileri Derneği (ATİAD) yönetimi, Maher Holding'i Quick Tower'da ziyaret ederek iş dünyasının güncel dinamikleri ve olası iş birlikleri üzerine kapsamlı görüşmeler gerçekleştirdi. Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu'nun ev sahipliğinde gerçekleşen toplantıya, Başkan Yardımcısı Mine Erdemoğlu, CEO Levent Uluçeçen, Yönetim Kurulu Üyesi Gökay Erdemoğlu ve Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar katıldı. Toplantıda Türkiye ve Avrupa'daki ekonomik gelişmeler ile iş dünyasındaki yenilikçi yaklaşımlar ele alınırken, Maher Holding'in hızla büyüyen finansal ekosistemi ve farklı sektörlerdeki iştiraklerinin vizyonları ATİAD heyetiyle detaylı olarak paylaşıldı. Karşılıklı bilgi alışverişinin ardından olası iş birlikleri değerlendirildi. Ziyaret, Quick Art Space'te gerçekleşen "Palas Pandıras" sergisiyle sanatsal bir boyut kazandı. Mine Erdemoğlu'nun hamiliğinde şekillenen ve sanatı iş dünyasıyla bir araya getiren buluşmada, Quick Art Space sanat ve kültürün buluşma noktası olarak konuklara ilham verdi. Sergide eserlerin hikayelerini paylaşan küratör Nergis Abıyeva ve sanatçı Desen Halıçınarlı, ATİAD üyelerine unutulmaz bir deneyim sundu. Program, görüşmelerin ve sanatsal etkinliklerin ardından Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu'nun ATİAD üyeleri onuruna İstanbul Boğazında verdiği yemek organizasyonuyla sona ererken, Avrupa Türk iş dünyasıyla Maher Holding arasında anlamlı iş birlikleri için önemli adımlar atıldı.





Ziyaret esnasında, Quick Art Space'te gerçekleşen "Palas Pandıras" Sergisi de gezildi. Quick Art Space sanat ve kültürün buluşma noktası olarak konuklara ilham verdi.

'İŞ DÜNYASINA KATKI SUNMAYA DEVAM EDECEĞİZ'

Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, "Avrupa'daki Türk iş insanlarının katkıları ve iş dünyasındaki ortak fırsatlar üzerine verimli bir görüşme gerçekleştirdik. Yenilikçi ve sürdürülebilir iş birlikleriyle iş dünyasına katkı sunmaya devam edeceğiz" dedi.
ATİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aziz Sarıyar ise "Verimli geçen ziyaretten ve birlikte olmaktan büyük memnuniyet duyduk. İş dünyasında yeni fırsatlar yaratacağına inanıyoruz" açıklamasında bulundu.

QCAR Mobilite'nin hızlı büyüme yolculuğu İstanbul ile devam ediyor

Maher Holding'in en genç şirketlerinden QCAR Mobilite, İstanbul Havalimanı (İGA) şubesiyle birlikte Mayıs 2023'te faaliyetlerine başladığı günden bu yana 18'inci şubesine ulaşmış oldu. Maher Holding'in finansal market ekosisteminin de en güçlü ayaklarından biri olan QCAR Mobilite, ocak ayı içinde Mardin'deki üçüncü şubesini de açmıştı. 17'nci şubenin sahibi Quick Sigorta acentesi 360 Sigorta'nın sahibi Kurtuluş Sayla olurken 18'inci İGA ise merkez şubeler arasında yer aldı.

ARAÇ KİRALAMA PLATFORMU OLARAK DÜŞÜNÜLMEMELİ

İGA şubesinin açılış töreninde konuşan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Her yeni şubemiz, Maher Holding'in mobilite vizyonunu daha da güçlendiriyor. İstanbul Havalimanı'ndaki bu yeni noktamız sayesinde yolcularımıza güvenli, hızlı ve kesintisiz bir ulaşım deneyimi sunacağız. Yakın zamanda açılışını yaptığımız Başakşehir gibi dinamik ve hızla büyüyen bir bölgede açılan şubemiz de sadece mobilite hizmetlerinde yenilikçi çözümler sunmakla kalmayacak, aynı zamanda grubumuzun çok katmanlı hizmet anlayışını daha geniş kitlelere ulaştırmasına katkı sağlayacak. QCAR, sadece bir araç kiralama platformu olarak düşünülmemeli; ekosistemimizin stratejik bir parçası olarak vatandaşlarımıza finansal ve mobilite hizmetlerinin bir arada verilmesini mümkün kılan yenilikçi çözümler sunuyor" dedi.

'ULAŞIM İHTİYAÇLARINA YENİ BİR VİZYON KATACAĞIZ'

QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen, yeni şubelerin açılışıyla ilgili şunları aktardı: "İstanbul Havalimanı'ndaki şubemizle kullanıcılarımıza hız, kolaylık ve sınırsız mobilite sunuyoruz. Yolculukları beklenmedik bir durumda sekteye uğrasa bile, sigortalılarımız hemen ikame araçlarını teslim alarak seyahatlerine kesintisiz devam edebilecekler. Başakşehir ise İstanbul'un önemli bir nüfusa sahip, hızla büyüyen bölgelerinden biri. Bu bölgeye kazandırdığımız yeni şubemizle sadece şehir içi ulaşımı kolaylaştırmakla kalmayacak, aynı zamanda bölge halkının ulaşım ihtiyaçlarına yeni bir vizyon katacağız." QCAR Mobilite, büyümeye odaklandığı bu yılda Konya ve Mardin'de yeni şubelerini açıp şube ağını diğer şehirlerle artırmaya devam edecek.





Ocak 2024'e göre 0 km pazarı daralırken 2. el oto yıla artışla başladı

Quick Finans'ın SmartIQ iş birliğiyle yayınladığı 2. El Oto Raporu'nun ocak ayına ait verilerinin yer aldığı güncel sayısında, sektöre dair en yeni trendler paylaşıldı. 2025 yılı Ocak ayı 0 km otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2024 yılı Ocak ayına göre %13,9 azalarak 68 bin 654 adet oldu. Bu azalışın en önemli nedeninin, 2024 yılında satışlarda patlama yaşanmasına sebep olan engelli araçlarındaki ÖTV muafiyetinin kısıtlanacağı beklentisinin yeni düzenleme ile gerçekleşmesi olduğu düşünülmektedir. 0 km araç pazarındaki düşüşe karşın, 2. el oto pazarında ise 15 yaş ve 350 bin km'ye kadar araçların satışları bir önceki yılın aynı ayına göre uzun yıllar içerisindeki istikrarlı trendini sürdürerek %9 oranında arttı. Buna paralel olarak stokta kalma süresi de 52 günden 51 güne geriledi. Bireysel müşteriler ocak ayında, altın fiyatlarında yaşanan hızlı yükselişi değerlendirmeye devam ederken, alımlarda araç değerine göre çok yetersiz kalan kredi kullanım sınırlamalarını aşmaya yönelik olarak senetli sistemleri ve kredi kartlarını tercih etmeyi sürdürdüler.

Quick Sigorta'dan Ürgüplü kadınlara anlamlı destek

Quick Sigorta Ürgüp'te kadın emeğini desteklemek ve yerel ekonomiyi canlandırmak amacıyla, 28 Şubat 2025'te açılan Osiana Ürgüp Kadın Kooperatifi'ne, üretim süreçlerinde kullanılmak üzere ekipman yardımında bulundu.

Ürgüp'ün tarihi ve kültürel mirasını yaşatmak, kadın emeğini desteklemek ve yerel ekonomiyi güçlendirmek amacıyla kurulan Osiana Ürgüp Kadın Kooperatifi, 28 Şubat 2025 tarihinde düzenlenen törenle açıldı. Quick Sigorta, kooperatifin üretim kapasitesini artırmak ve kadınların ekonomik hayata daha güçlü katılım sağlamasına destek olmak amacıyla, kooperatifin overlok makinesi, dikiş makinesi ve sanayi ütüsü gibi demirbaş ihtiyaçlarını karşıladı.

Açılış törenine katılan TSB Başkanı Uğur Gülen ve TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, kooperatifin faaliyetleriyle ilgili iyi dileklerini paylaşırken törende konuşan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, şunları kaydetti: "Belediye başkanımızın önayak olmasıyla biz de böyle hayırlı bir işle buluşmuş olduk, buna vesile oldukları için teşekkür ederiz. Biliyorsunuz sigorta sektörü olarak hem görevimizin bilincindeyiz hem de sosyal sorumluluklarımızı unutmuyoruz. Maher Holding Sigorta Grubu olarak kurulduğumuz günden bu yana bu tür alanlarda desteğimizi eksik etmemeye çalışıyoruz. Kalkınmada kooperatifçilik çok önemli. Hele ki kadın örgütlenmesi! Umuyoruz ki bu da Ürgüp'ten bir kıvılcım olup tüm ülkeye yayılacak önemli bir konu olsun. Burada sadece makineleri vermekle kalmayacağız, geçmişte birçok kadın kooperatifine destek olduğumuz gibi Ürgüp'ün el emeği işleri için de siparişler yaratacak ve hediye paketlerimizin içinde onlara da yer vereceğiz" dedi.

Ürgüp Belediye Başkanı Ali Ertuğrul Bul ise yaptığı konuşmada, "Kooperatifimiz adım adım başladı. Önce yılbaşı pazarında ilk ürünlerini sattılar, sonra bir atölye organize ettik onlara. Daha sonra dediler ki ekipmanlara ihtiyacımız var. Ben de geçmişten gelen dostluğumuza istinaden Ahmet Bey'i aradım ve ihtiyaçlarımızı bildirdim. Sağ olsun hiç kırmadı, çok güzel makineler gönderdiler. Başka illerden de yardımlar geldi, hepsine çok teşekkür ederim. Bundan sonrasında anlaştığımız tasarımcıyla Ürgüp işi ürünler üreteceğiz. Bunlar da belediyemizin mağazasında satılacak.





Ayrıca esnafımızdan da Çin üretimi mallar yerine Ürgüplü üreticilerin ortaya koyduğu ürünleri satmasını rica edeceğiz. Başta kooperatifimizin üyelerine, makinelerimizi tedarik eden Quick Sigorta ve Maher Holding'e, açılış kurdelemizi kesen TSB Başkanımıza, genel sekreterimize çok teşekkür ederim."

Osiana Kadın Kooperatifi Başkanı Özlem Başaran ise öncelikle her zaman destek veren Aycan Bul'a teşekkürlerini sunup şöyle devam etti: "Aynı şekilde başkanımıza ve Quick Sigorta'ya ve tabii ki tüm ekip arkadaşlarıma teşekkür ederim, çok yoruldular. Bundan sonra var gücümüzle kadın emeğini yüceltecek verimli çalışmalar yürüteceğiz. Hayırlı uğurlu olsun."



YANGIN GÜVENLİĞİ SEMİNERİNE DESTEK

Quick Sigorta, 27 Şubat 2025'te Türkiye Sigorta Birliği (TSB) desteği ve Ürgüp Belediyesi'nin organizasyonuyla düzenlenen "Otellerde Yangın ve Diğer Risklerin Yönetimi" seminerine de katılım sağladı.



Açılış törenine TSB Başkanı Uğur Gülen, Ürgüp Belediye Başkanı Ali Ertuğrul Bul, TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ve Aycan Bul da katıldı.

Sigorta sektörünün önde gelen isimlerinin katıldığı ve Ürgüp Mustafa Resort Cappadocia'da gerçekleşen seminerde, TSB Başkanı Uğur Gülen, TSB Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı ve Allianz Teknik Kıdemli Direktörü Dr. Ceyhun Eren konuşmacı olarak yer aldı. Seminerin moderatörlüğünü ise Noyan Doğan yaptı.

Seminerde, büyük tesislerde sigorta poliçesi düzenlenmeden önce yapılması gereken risk analizlerinin önemi vurgulandı. Ahmet Yaşar yaptığı konuşmada, "Kartalkaya'daki otel yangını hepimizi derinden etkiledi. Sigorta sektörü olarak yangın risklerinin önlenmesi adına hızla aksiyon almamız gerekiyor. Bugün burada attığımız bu adım, ülkemizdeki tesislerin daha güvenli hale gelmesine katkı sağlayacak" dedi.





Quick Finans 372 günlük 700 milyon lira tahvil ihracı gerçekleştirdi

Quick Finans, yurtiçinde nitelikli yatırımcılara yönelik 700 milyon lira nominal değerli ve 25 Şubat 2026 vadeli, 372 günlük, %41,5 yıllık basit faizli, tek kupon ödemeli tahvil ihracını 18 Şubat 2025 tarihinde tamamladı. Quick Finans'ın 11 Aralık 2024 tarihinde Sermaye Piyasası Kurulu (SPK)'ya yaptığı 900 milyon lira tutarındaki yurt içinde halka arz edilmeksizin borçlanma aracı ihracı talebi, Kurulun 6 Şubat 2025 tarih 7/237 sayılı toplantısında uygun bulunmuş olup, 2025/7 sayılı Sermaye Piyasası Kurulu bülteninde yayınlanmıştı.

Böylece, borçlanma aracı ihraç tavanı 2,79 milyar liraya yükseltilen Quick Finans, kuruluşundan bugüne gerçekleştirdiği 8 tertip ihraç ile toplam 3,55 milyar lira ihraç büyüklüğüne ulaştı.

Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, konu ile ilgili açıklamasında; "İçerisinde yer aldığımız Maher Holding'in finansal gücü ve bilançomuzun ulaştığı güçlü seviye ile yükselen finansal piyasalara erişim yeteneğimiz, Şirketimize karşı oluşan güçlü yönelim ve talebin karşılanmasında istikrar ve sürekliliği sağlamaktadır. Bir sigorta grubu tarafından kurulmuş ilk finansman şirketi vizyonunda ve kredi ile sigorta ürünlerinin bütünleşik, yenilikçi ve yaratıcı finansman çözümleri formatında geniş yelpazede sunulması misyonumuz yanında Finansman Şirketleri Sektörünün "Finansal Kapsayıcılık" ve "Finansal Çeşitlilik" ilkelerine katkıda bulunma hedefiyle faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz. Faaliyetlerini başlattığı 2 yılı içerisinde, ülkemizin önde gelen marka, distribütör, bayi ve 2.El İhale Platformları iş birliklerinden oluşan yaygın satış ağı ve yükselen pazar payına sahip olan Quick Finans, finansal piyasalardan sağladığı kaynaklarını öncelikle finansmana ulaşımda güçlük çeken sektörlere ve başta KOBİ ve esnaflarımıza sunmaktadır. Bu hedefimiz çerçevesinde mevcut kredi portföyümüzün %90'ını KOBİ ve esnafa kullandırdığımız krediler oluşturmaktadır" diye konuştu.



Nihat Karadağ

Sektör 2024'te 838 milyar lira prim üretti

Türkiye Sigorta Birliği'nin yayınladığı 2024 yılı Aralık sonu prim üretimi verilerine göre toplam prim üretimi 838 milyar 496 milyon lira olarak gerçekleşti. Toplam prim üretiminin 738 milyar 592 milyon lirası hayat dışından gelirken 99 milyar 903 milyon lirası hayat tarafından geldi.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Aralık sonu prim üretimi verilerini paylaştı. 2024 yılı Aralık sonu itibarı ile toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %72,5 artış ile 838 milyar 496 milyon lira olarak gerçekleşti. Toplam prim üretiminin 738 milyar 592 milyon lirası hayat dışından gelirken 99 milyar 903 milyon lirası hayat tarafından geldi.



Toplam Prim Üretimi 2023-2024 Karşılaştırma

	2024/12	Pay	2023/12	Pay	Değişim	Reel Değişim
Hayatdışı Toplam	738.592.214.364	88,1%	429.331.902.082	88,3%	72%	19,2%
Hayat Toplam	99.903.906.597	11,9%	56.692.131.258	11,7%	76,2%	22,1%
Genel Toplam	**838.496.120.960**	**100%**	**486.024.033.340**	**100%**	**72,5%**	**19,5%**

En yüksek prim üretimi gerçekleşen 5 branş ise şöyle sıralandı:
1. Trafik: 219 milyar 298 milyon lira
2. Hastalık- Sağlık: 136 milyar 585 milyon lira
3 Yangın ve Doğal Afetler: 122 milyar 236 milyon lira
4. Kasko: 112 milyar 590 milyon lira
5. Genel Zararlar: 74 milyar 750 milyon lira

SATIŞ KANALLARINDA ACENTE ÜSTÜNLÜĞÜ

Yazılan primlerin satış kanalı dağılımına baktığımızda 454 milyar lira ile acenteler birinci sırada yer alıyor. Acenteleri sırasıyla 166 milyar lira ile banka, 125 milyar lira ile broker, 74 milyar 537 milyon ile merkez ve son olarak 19 milyar 476 milyon lira ile diğer kanallar takip ediyor. Satış kanalı paylarına baktığımızda da acenteler %54,1, banka %19,8, %14,9, merkez %8,9 ve diğer %2,3'lük paya sahip.

KATILIM SİGORTACILIĞINDA 43 MİLYAR LİRA ÜRETİM

Birlik, katılım sigortacılığı prim üretimi verilerini de paylaştı. 2024 yılı Aralık sonu itibarı ile katılım sigortacılığı toplam prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine göre %75,8 artış ile 43 milyar lirayı aştı.
Toplam üretimin 41 milyar 236 milyon lirası hayat dışından gelirken 1 milyar 819 milyon lirası hayat tarafından geldi. Katılım sigortacılığı tarafında en yüksek prim üretimi gerçekleşen 5 branş ise şöyle sıralanıyor:
1. Trafik: 16 milyar 262 milyon lira
2. Genel Zararlar: 7 milyar 466 milyon lira
3.Yangın ve Doğal Afetler: 5 milyar 772 milyon lira
4. Kasko: 5 milyar 454 milyon lira
5. Kaza: 2 milyar 619 milyon lira.

Katılım Sigortacılığı Toplam Prim Üretimi 2023-2024 Karşılaştırma

	2024/12	Pay	2023/12	Pay	Değişim	Reel Değişim
Hayatdışı Toplam	41.236.885.636	95,8%	23.176.628.805	94,6%	77,9%	23,2%
Hayat Toplam	1.819.725.193	4,2%	1.319.740.515	5,4%	37,9%	-4,5%
Genel Toplam	43.056.610.830	100%	24.496.369.321	100%	75,8%	21,7%

En yüksek prim üretimi gerçekleşen 5 branşın 2019-2024 üretimleri

Branş Adı	2024/12	2023/12	2022/12	2021/12	2020/12	2019/12
Trafik	219.298.247.821	118.176.694.931	57.587.840.154	23.308.761.216	20.487.192.290	18.712.174.135
Hastalık-Sağlık	136.585.458.191	70.761.799.630	30.058.996.315	13.078.386.991	10.095.658.299	8.358.100.508
Yangın ve Doğal Afetler	122.236.983.450	65.477.470.691	27.337.045.896	14.046.572.235	10.585.802.519	8.447.104.595
Kasko	112.590.975.544	84.211.963.057	44.514.428.282	14.291.889.908	10.737.408.691	9.406.268.988
Genel Zararlar	74.750.155.854	44.807.652.778	21.952.997.498	11.038.240.939	7.962.465.095	5.876.737.145

Yazılan Primlerin Satış Kanalı Dağılımı (milyar TL) ve Payları (%)

	Merkez	Merkez %	Acente	Acente %	Banka	Banka %	Broker	Broker %	Diğer	Diğer %	Toplam
Hayatdışı Toplam	59.492.574.115	8,1	440.521.925.133	59,6	95.698.920.390	13	124.328.236.364	16,8	18.550.558.364	2,5	738.592.214.366
Hayat Toplam	15.044.663.061	15,1	13.383.606.038	13,4	69.968.317.732	70	581.717.627	0,6	925.602.138	0,9	99.903.906.596
Genel Toplam	**74.537.237.176**	**8,9**	**453.905.531.171**	**54,1**	**165.667.238.122**	**19,8**	**124.909.953.991**	**14,9**	**19.476.160.502**	**2,3**	**838.496.120.962**

BES çocukların ve gençlerin dinamizmi ile büyüyor

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) büyüme hız kesmeden sürüyor. 2024 yıl sonu itibarıyla 18 yaş altı katılımcı sayısı %39,8 büyümeyle 1 milyon 420 bine ulaşılırken sözleşme sayısı da %41,6 büyümeyle 1 milyon 597 bini buldu. Fon büyüklüğü ise 2024 yılbaşına göre %175,7 artışla devlet katkısı dahil 34 milyar liranın üzerine çıktı. Bireysel Emeklilik Sistemi'nin %13'ünü oluşturan 18 yaş altı katılımcıların sektörün büyümesinde itici güç olmayı sürdürdüğünü belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Sektörde önemli bir kilometre taşı haline gelen 18 yaş altı BES'te Katılım Emeklilik olarak sözleşme sayımız 2024 yıl başına göre %55 artışla 160 bine ulaştı. Erken BES ürünümüz ailelerin teveccühü ve güveni ile büyümeye devam ediyor. Erken yaşlarda başlanan tasarruf sayesinde çocuklarımıza ilerleyen yaşlarda eğitim, evlilik, iş kurma, ev alma gibi konularda ciddi bir birikimle hayata başlama imkânı sunuyoruz" dedi.


Ayhan Sincek

"ERKEN BES" YENİ DOĞANLA BÜYÜYOR

18 yaş altı BES verilerini değerlendiren Sincek, "Yıl başında sektör genelinde 1,4 milyonu aşan katılımcı sayısına baktığımızda erken yaş gruplarında önemli bir yükseliş olduğunu görüyoruz. En fazla katılımın olduğu sıfır yaş segmentinde sayının 130 bini aşması tasarruf farkındalığının ailede artık çocuğun doğumuyla başladığını gösteriyor. Bu rakamlardan da anlaşılacağı gibi sektörümüzün yeni doğanlarla birlikte büyümeye devam edeceğini söyleyebiliriz. Ülkemizdeki genç nüfus potansiyelini ve gençlerin dinamizmini sektörümüz için son derece kıymetli buluyoruz. Erken BES ürünümüz de toplumumuzda tasarruf farkındalığına ve birikim anlayışına katkı sağlayan önemli bir kilometre taşına dönüşüyor" diye konuştu.

Allianz Teknik ve TÜSİAD'dan kritik rapor

Tüm Türkiye'yi etkileyen Kahramanmaraş merkezli deprem felaketi, ülkemizin deprem gerçeği ile yüzleşme gerekliliğini bir kez daha hatırlatıyor. Ülkemizin deprem geçmişi göz önünde bulundurulduğunda olası riskleri azaltmak ve depreme önceden hazırlanmak kritik önem taşıyor. Depremlerin hemen ardından TÜSİAD Deprem Görev Gücü ile sahaya inerek incelemelerde bulunan Allianz Türkiye'nin 2019 yılında hayata geçirdiği Allianz Teknik ekibi, özellikle endüstriyel binalara yönelik tespit ettikleri önemli konuları, "Kahramanmaraş Depremlerinden Öğrendiklerimizle Endüstriyel Binaların Daha Dayanıklı Hale Getirilebilmesi İçin Alınabilecek 10 Aksiyon" raporu ile kamuoyuyla paylaştı. Raporu kaleme alan Allianz Teknik Direktörü Dr. Ceyhun Eren, "Sahada özellikle endüstriyel binalara yönelik olarak tespit ettiğimiz önemli konuları özetlemeye çalıştık. Ülkemizin deprem gerçeğini unutmayarak, olası depremler sırasında can ve mal kayıplarımızı en aza indirebilmek ve iş devamlılığını sağlayabilmek adına önlemlerimizi şimdiden alarak, depremin yıkıcı etkilerini hep birlikte azaltmamız mümkün" ifadelerini kullandı.



Rapora QR kodu okutarak erişebilirsiniz.

“Anadolu Sigorta geçmişten aldığı güçle geleceğe güvenle bakmaya devam ediyor”

100 yıla dayanan köklü geçmişe sahip Anadolu Sigorta, faaliyetleriyle sigorta sektörünün gelişim ve dönüşümünde önemli roller üstlendi. Söyleşimizde Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, Türkiye’nin ekonomik egemenliğini güçlendirme hedefiyle yola çıkan Anadolu Sigorta’nın geçmişten aldığı güçle geleceğe güvenle bakmaya devam ettiğini vurguladı. Anadolu Sigorta’nın ikinci yüzyılında hayata geçireceği projeler, sürdürülebilirlik vizyonu ve başarıları hakkında konuştuğumuz söyleşimizde Tuğtan, şu değerlendirmelerde bulundu:

Anadolu Sigorta’nın sigorta sektöründe birçok konuda öncülük ettiğini belirten **Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan**, “Anadolu Sigorta, 100 yıllık geçmişinde sadece bir sigorta şirketi olmanın ötesinde, Türkiye’nin ekonomik kalkınmasında, doğal afetlerin yaralarının sarılmasında ve sigorta sektörünün gelişmesinde öncü bir rol üstlendi. Anadolu Sigorta, geçmişten aldığı güçle geleceğe güvenle bakmaya devam ediyor” dedi.



100 yıl bir şirket tarihi için çok büyük bir süre. Neredeyse Cumhuriyet tarihiyle eşit bir tarih. Anadolu Sigorta'nın bu 100 yılda elde ettiği en büyük başarıları neler? Tabii ki bu 100 yılda zor dönemler de yaşandı. Şirket olarak bu zor dönemler nasıl atlatıldı?

Anadolu Sigorta’nın 100 yıllık tarihi, Türkiye’nin ekonomik ve sosyal gelişimiyle paralel olarak birçok önemli dönüm noktasına sahne oldu. Türkiye Cumhuriyeti’nin ilanının ardından, İş Bankası’nın öncülüğünde kurulan Anadolu Sigorta, ülkenin ekonomik egemenliğini güçlendirme hedefiyle yola çıktı. Bu süreçte karşılaşılan zorluklar ve atlatılan badireler, şirketin gelişiminde belirleyici oldu. Özellikle sigorta sektörünün gelişimi açısından bakıldığında, Anadolu Sigorta’nın faaliyetleri sadece bir şirketin tarihi olmanın ötesinde, tüm sektörün dönüşümüne de ışık tuttu.

Doğal Afetler ve Anadolu Sigorta’nın Rolü

Cumhuriyet döneminde Türkiye’de yaşanan büyük depremler, sigortacılığın önemini artırdı ve Anadolu Sigorta bu süreçte etkin bir şekilde yer aldı. 1924 Erzurum Depremi, sigortanın doğal afetler karşısında toplumsal güvence sağlamadaki rolünü gözler önüne sererken, Anadolu Sigorta; 1939 Erzincan, 1999 Gölcük, 2011 Van, 2020 Elazığ ve İzmir ve 2023 Kahramanmaraş depremleri gibi yıkıcı felaketlerde tazminat ödemeleriyle yaraların sarılmasına katkıda bulundu. İnsan hayatı söz konusu olduğunda, hasar ödemelerinin miktarının konuşulması anlamsız kalıyor ancak sadece şunu belirtmek isterim ki bu acı olayda da en yüksek hasarı, Anadolu Sigorta olarak biz ödedik.

Büyük Yatırımlara Sağlanan Güvence

Anadolu Sigorta, ülkenin kalkınma sürecinde büyük altyapı ve sanayi projelerinin sigortalanmasında da önemli roller üstlendi. 1925 yılında demiryollarının sigortalanmasıyla başlayan bu süreç; Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları, Ereğli Demir Çelik Fabrikası, Fatih Sultan Mehmet Köprüsü yolları ve Atatürk Barajı gibi dev yatırımlara verilen teminatlarla devam etti. Bu sigortalar, ekonomik büyümenin sürdürülebilirliğine katkı sağladı.

Dijitalleşme ve Teknolojik Dönüşüm

Sigorta sektöründe teknolojik gelişmelere öncülük eden Anadolu Sigorta, 1956’da otomasyon çalışmalarına başladı, 1960’larda elektronik sistemlere geçiş yaptı. 1997’de acentelerini online ve gerçek zamanlı bilgi işlem sistemine bağlayarak dijitalleşme süreci hızlandırıldı. Günümüzde ise robotik süreçler ve yapay zekâ gibi alanlarda yatırımlar devam ediyor.
Sonuç olarak Anadolu Sigorta, 100 yıllık geçmişinde sadece bir sigorta şirketi olmanın ötesinde, Türkiye’nin ekonomik kalkınmasında, doğal afetlerin yaralarının sarılmasında ve sigorta sektörünün gelişmesinde öncü bir rol üstlendi. Ulaşılamayan bir noktanın kalmadığı geniş hizmet ağı ve sektöre kazandırdığı yeniliklerle Anadolu Sigorta, geçmişten aldığı güçle geleceğe güvenle bakmaya devam ediyor.

‘GELECEĞİN ŞİRKETİ VİZYONUNU İNŞA EDİYORUZ’

İkinci yüzyılınızda hayata geçireceğiniz projeler var mı?

Anadolu Sigorta olarak, ikinci yüzyılımıza girerken müşteri odaklı yaklaşımla, kişiselleştirilmiş ürünler sunan ve teknolojiyi merkezine alan ‘Geleceğin Şirketi’ vizyonunu inşa ediyoruz. Biz Anadolu Sigorta’da geleneği geleceğe dönüştürüyoruz. 100 yıllık tecrübemizi teknolojinin ileri imkânlarından faydalanarak geleceğe taşıyoruz. Uluslararası sigortacılık trendlerini takip ediyor, Türkiye’de bu trendleri belirleyen şirket olarak konumlanıyoruz. Öyle ki bilgi teknolojileri ve iş birimleri çevik dönüşüm içerisinde “harmoni” ile çalışıyor. Niye “harmoni” vurgusu yapıyoruz? Çünkü çevik dönüşümümüz adeta bir senfoni orkestrasının harmonisi yani uyumu içerisinde devam ediyor. Çevik takımlarla sigortalılarımızın ihtiyaçlarına daha hızlı yanıt veriyoruz. Projelerimizi de ihtiyaçları en hızlı karşılayacak şekilde yönetiyoruz. Bu kapsamda hem platformlarımızı hem de süreçlerimizi gözden geçiriyoruz. Biliyorsunuz Anadolu Sigorta’nın mobil uygulama platformu Sigortam Cepte. Sigortam Cepte’yi en kullanıcı dostu arayüzlerle sürekli güncelliyor ve geliştiriyoruz. Yeni 100 yılımıza yakışacak şekilde kapsamlı bir güncelleme ile Sigortam Cepte’yi sigortalılarımıza en iyi şekilde sunmaya devam edeceğiz. Sigortacılığın geleceği kişiselleştirilmiş ürün ve fiyatlamalar ile şekilleniyor. Kişiselleştirilmiş ürün çalışmalarımız devam ederken fiyatlama konusunda da çalışmalarımızı yürüttük ve yapay zekâ destekli kişiye özel fiyatlama projemizin ilk aşamasını tamamladık. Geliştirdiğimiz bu teknolojiyi bir süredir kullanıyor, ürünlerimizi dinamik fiyatlama modeliyle yönetiyoruz.

‘ODAĞIMIZDA SİGORTALILARIMIZ VAR’

Tüm bu çalışmalarımızın odağında sigortalılarımız var. Odak sigortalı olunca bir CRM projesi konuşmamak mümkün değil. Yenilikçi ve teknoloji odaklı bakış açımızla bu yıl kapsamlı bir CRM projesi yürütmeye başladık. Sigortalılarımızı hem büyük veri öğrenmesi modelleriyle yakından tanıyor hem de onların ihtiyaçlarını karşılamaya ve sigortalılarımızla iletişimimizi kuvvetlendirmeye yönelik aksiyonlar almaya devam ediyoruz. Sigortalılarımızla birlikte iş ortaklarımızı da düşünüyoruz. “Hasar Sanal Asistan” ile sigortalılarımız ve iş ortaklarımızın Bireysel Şube ve Sigortam Cepte’de Chatbot üzerinden aradığı bilgilere ulaşmasını sağlayarak memnuniyetlerini artırmayı hedefliyoruz. Tüm projelerimiz ileri teknolojik gelişmeleri kapsayan, 2024 yılında kapsamlı bir şekilde yenilediğimiz Orta Vadeli Stratejik planımız ve hedeflerimize hizmet eden bir yapıda yürütülüyor. 2025’te de bu stratejilerimizi sürdürerek başarılı sonuçlara ulaşmaya devam edeceğiz.

YAŞANABİLİR BİR DÜNYA BIRAKMA MİSYONU

Anadolu Sigorta’nın sürdürülebilirlik vizyonu ve bu alandaki adımları ile ilgili neleri vurgulamak istersiniz?

Şirketimizin sürdürülebilir sigortacılık çalışmaları kapsamında, sigortacılık faaliyetlerinin çevresel, sosyal ve yönetişimsel (ÇSY) sürdürülebilirlik ilkeleri çerçevesinde birçok uygulama ve proje hayata geçiriyoruz. Bu projeler ile ürün ve hizmetlerimizde, çevresel ve sosyal riskleri de hesaba katıyor, doğal kaynaklara ve ekosistemlere zarar vermemeye özen gösteriyoruz. Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları’nı bu alanda bir kılavuz olarak görüyoruz. 2030 yılına kadar ulaşılması beklenen, 17 başlık altında toplanmış olan Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları’nın tümünün önemli olduğunun farkındayız. Bununla birlikte, odaklanarak daha etkili ve faydalı olabileceğimiz “Nitelikli Eğitim, Toplumsal Cinsiyet Eşitliği, Sorumlu Üretim ve Tüketim, İklim Eylemi, Karasal Yaşam ve Amaçlar İçin Ortaklıklar” ile ilgili çalışmalarımız daha fazla diyebiliriz.
Sigorta sektöründe faaliyet göstermenin getirdiği sorumluluklarla değişen müşteri beklentilerine uygun çözümler yaratmaya, gelecek nesillere yaşanabilir bir dünya bırakma misyonuyla çalışmaya, tüm faaliyetlerimizi sürdürülebilirlik bakış açısı ile yürütmeye ve bu konuda iş birlikleri geliştirmeye devam ediyoruz. Anadolu Sigorta olarak iklim değişikliğiyle mücadele çalışmalarımız doğrultusunda emisyon oluşturan tüketimimizi sürekli takip ederek yönetiyoruz. 2019 yılından beri yayımlanan sürdürülebilirlik raporlarımıza ek olarak CDP (Karbon Saydamlık Projesi) beyanı veriyoruz. Sera gazı emisyonlarını ISO 14064 standardına uygun olarak hesaplıyoruz. Ayrıca kendi faaliyetlerimizden kaynaklanan etkileri azaltmaya çabalarken, ülkemizin iklim değişikliği ile mücadelesi ve enerji güvenliği için azami öneme sahip olan yenilenebilir enerji projelerine destek vermeye de devam ediyoruz.

GIG Sigorta & Epoch Teknoloji iş birliği:

Otonom Süreçler ve Hiper Otomasyon ile

Teknolojiyle geleceği inşa ediyor, inovasyonla dönüştürüyoruz. Yapay zekâ, hiper otomasyon ve verinin gücüyle sigortacılığın sınırlarını genişletiyor, geleceği bugünden inşa ediyoruz.

GIG SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ SÜLEYMAN SAĞIROĞLU:

Teknolojiye yatırım sürdürülebilir başarı için kritik bir gereklilik

Sigorta sektörü artık sadece dijitalleşmeyi konuşmuyor; yapay zekâ destekli dönüşüm, hiper otomasyon ve otonom iş süreçleri ile geleceğini yeniden şekillendiriyor. GIG Sigorta olarak, bu büyük değişimin öncüsü olma vizyonuyla Epoch Teknoloji ve İnovasyon ile stratejik iş ortaklığımızı 2022 yılında başlattık. O günden bu yana, geleneksel operasyonel süreçleri geride bırakarak hız, doğruluk ve mükemmeliyet odaklı bir dönüşüm gerçekleştirdik. Bugünün ve geleceğin sigortacılığı, yalnızca süreçlerin dijitalleşmesiyle değil, kendi kendine çalışan, öğrenen ve adapte olan akıllı sistemlerle tanımlanıyor. Hiper Otomasyon Platformu'nun sunduğu yapay zekâ, makine öğrenmesi, görüntü işleme ve RPA teknolojileriyle, iş süreçlerimizi yalnızca hızlandırmakla kalmadık, aynı zamanda akıllı ve otonom hale getirdik. Daha az manuel iş yükü, daha fazla hız, sıfıra yakın hata oranı ve üstün müşteri deneyimi ile sektörümüzde yeni bir çağ başlattık.



SİGORTACILIKTA YENİ DÖNEM

GIG Sigorta olarak, veriye dayalı karar alma, operasyonel mükemmeliyet ve müşteri deneyimi gibi kritik alanlarda hiper otomasyonun getirdiği gücü devreye alarak iş süreçlerimizi yeniden tasarlıyoruz. Gerçekleştirdiğimiz stratejik iş birliği, yalnızca süreçleri hızlandırmak ve maliyetleri düşürmek ile sınırlı kalmadı. Aynı zamanda operasyonel şeffaflık, iş gücü verimliliği ve müşteri deneyiminde yepyeni bir standart oluşturdu. Gerçekleştirdiğimiz iş birliği sayesinde:

• Müşteri deneyiminde dönüşüm sağladık: Otonom süreçlerle hız, doğruluk ve kesintisiz hizmet sunarak müşteri memnuniyetinde artış yakaladık.

• Operasyonel verimlilikte çığır açtık: Hiper otomasyon sayesinde poliçe, hasar ve finansal süreçlerde işlem sürelerini kısalttık.

• Çalışan verimliliğini artırdık: Dijital Yakalı Çalışanlar ile manuel iş yükünü ortadan kaldırarak stratejik işlere odaklanmayı sağladık.

• Finansal sürdürülebilirliği güçlendirdik: Hata oranlarını azaltarak maliyetleri optimize ettik ve kaynak yönetimini verimli hale getirdik.

Bu dönüşüm, yalnızca süreçleri hızlandırmakla kalmadı; iş gücü verimliliğini artırarak operasyonel şeffaflığı yeni bir seviyeye taşıdı. Ancak asıl farkı yaratan, teknolojiyi yalnızca bir araç olarak görmek yerine, çalışanlarımızın potansiyelini en üst düzeye çıkaran ve inovasyonu kurum kültürümüzün merkezine yerleştiren bir dönüşüm anlayışı oldu. Yapay zeka ve hiper otomasyon temelli teknolojik dönüşüm süreçlerimiz doğrultusunda çalışanlarımız tekrar eden işlerden kurtularak daha katma değerli ve stratejik görevlere odaklandı. Bu da iş tatminini artırırken, şirket içi bağlılığı ve ekiplerimizin motivasyonunu güçlendirdi.

Bu büyük başarının en önemli mimarları olan GIG Sigorta ekibime ve değerli iş ortağımıza içtenlikle teşekkür ediyorum. Onların vizyonu, uzmanlığı ve emekleri sayesinde, sigorta sektörünün geleceğini bugünden inşa ediyoruz. Birlikte, daha büyük başarılara imza atmaya devam edeceğiz.

TEKNOLOJİ ODAKLI DÖNÜŞÜM

Bugünün rekabet ortamında, sigorta şirketleri için teknolojiye yatırım yapmak artık bir tercih değil, sürdürülebilir başarı için kritik bir gereklilik. Dijital dönüşüm ve hiper otomasyon projelerimiz doğrultusunda

• Veriye dayalı karar alma: Gelişmiş analitik çözümlerle iş süreçlerinde daha doğru, hızlı ve etkili kararlar alarak stratejik avantaj sağladık.

• Süreçlerde hız ve esneklik: Operasyonel akışlarımızı dinamik hale getirerek, değişen pazar koşullarına daha hızlı ve etkili yanıt verme kapasitesi kazandık.

GIG SİGORTA BT PROJELER GRUP MÜDÜRÜ SEMRA YİĞİT:

Teknoloji ile Güçlenen Sigortacılık: GIG Sigorta'nın Dijital Dönüşümü

Sigorta sektörü, dinamik yapısı gereği sürekli gelişen ve değişen süreçleri yönetmeyi gerektiriyor. Geleneksel yöntemlerin hız ve verimlilik açısından yetersiz kaldığı günümüzde, hiper otomasyon çözümleri artık sadece bir yenilik değil, operasyonel mükemmeliyetin zorunlu bir bileşeni haline geldi. GIG Sigorta olarak teknoloji ve inovasyona odaklanan iş birliğimizle dijital dönüşüm yolculuğumuza hız, esneklik ve sürdürülebilirlik kazandırdık. Hiper Otomasyon Platformumuz, yalnızca süreçlerimizi otomatize etmekle kalmadı, aynı zamanda işleyişimizi sektöre yön veren otonom sistemlerle yeniden şekillendirdi.



SİGORTACILIKTA OTONOM DÖNÜŞÜM

GIG Sigorta olarak, iş süreçlerimizi hiper otomasyon ve yapay zekâ destekli otonom sistemlerle yeniden tasarlıyoruz. Epoch/X platformunun ileri teknoloji çözümleri ile operasyonlarımızı daha çevik, etkin ve sürdürülebilir bir yapıya dönüştürüyoruz.

Otonom Sigorta Teklif ve Poliçe Yönetimi

• Nakliyat ve Seyahat Sigortalarında tekliflerin otomatik poliçeleştirilmesi ile hız ve doğrulukta yeni bir standart belirledik.

• Poliçe yönetiminde hata oranlarını azaltarak, sigorta süreçlerinde verimliliği artırırken müşteri memnuniyetine de katkı sağladık.

Otonom Finans ve Muhasebe Süreçleri

• Yapay zekâ destekli fatura kontrolü, dağıtımı ve işleme süreçlerini otomatize ederek, muhasebe operasyonlarında hız ve doğruluk sağladık.

• Günlük tediye kontrollerini ve ödemeleri otonom sistemlerle yönlendirerek, finansal süreçlerde kesintisiz operasyon ve tam şeffaflık elde ettik.

Otonom Hasar Yönetimi ve Akıllı Rücu Takibi

• Hasar süreçlerini uçtan uca dijitalleştirerek, rücu girişinden takibine kadar tüm aşamaları otonom hale getirdik.

• Yapay zekâ destekli analizlerle hızlı, doğru ve proaktif risk yönetimi sağlayarak, operasyonel verimliliği arttırdık.

Veri Güvenliği ve Akıllı Mutabakat Çözümleri

• Banka, acente ve OVM mutabakat süreçlerinde doğruluğu artırarak işlem sürelerini kısalttık ve operasyonel verimliliği artırdık.

• Dijital Yakalı Çalışanlar ile yasal uyum süreçleri güçlendirilerek, kurumumuzun sahip olduğu kişisel verilerin güvenliği artırıldı.

Bu akıllı dönüşüm, yalnızca süreçleri hızlandırmakla kalmadı, aynı zamanda stratejik karar alma mekanizmalarımızı güçlendirerek GIG Sigorta'nın teknoloji odaklı dönüşüm yolculuğunda fark yaratan bir oyuncu olmasını sağladı.

Bu başarılı yolculukta büyük emeği olan, değerli iş ortağımıza ve GIG Sigorta'daki çalışma arkadaşlarıma teşekkürlerimi sunuyorum.

Onların özverisi ve sıkı iş birliği, bu başarı hikâyesinin temel taşlarını oluşturuyor. Elde ettiğimiz sonuçlar, sektördeki yenilikçi çözümlerimizi pekiştiriyor ve bize geleceğe dair güçlü bir özgüven sağlıyor. Güç birliğimizle, ilerleyen yıllarda da büyük başarılara imza atacağımıza inancım tam.

Hızlı Yatırım Geri Dönüşü (ROI) ve Maliyet Avantajı

Geleneksel yazılım projeleri genellikle uzun geliştirme ve uygulama süreleri gerektirirken, hiper otomasyon projeleri çok daha kısa sürede ölçülebilir sonuçlar sunuyor. Hiper Otomasyon platformu aracılığıyla uyguladığımız geliştirme süreçlerinde, bazı iş akışlarında sadece birkaç günlük optimizasyon çalışmalarıyla verimlilik artışları ve maliyet avantajları sağladık. Özellikle tekrarlayan manuel işlemlerin ortadan kaldırılması, çalışanlarımızın daha stratejik işlere odaklanmasını sağlarken, operasyonel maliyetleri ciddi ölçüde düşürdü. Sigorta süreçlerinde hızlı ROI sağlayan bir dönüşüm modeli oluşturduk.

sigortacılığın geleceğini şekillendiriyoruz

EPOCH TEKNOLOJİ VE İNOVASYON CEO'SU ŞULE ŞENTÜRK:

Yarının dünyasına bugünden adım: Teknoloji ile dönüşen iş kültürü ve sürdürülebilir inovasyon

Epoch Teknoloji ve İnovasyon olarak, iş dünyasının dönüşüm potansiyelini yalnızca teknolojiyle değil, insan odaklı bir inovasyon anlayışıyla şekillendiriyoruz. Çözümlerimiz, yalnızca süreçleri değil, iş yapış biçimlerini dönüştürerek çalışanların iş ve yaşam kalitesini iyileştirmeye odaklanıyor. Bugün teknoloji yalnızca verimlilik sağlamak için değil, insanların daha yaratıcı, daha stratejik ve daha tatmin edici işler yapabilmesi için bir araç haline gelmiş durumda. Epoch olarak, kârın ötesinde, kalıcı bir etki yaratmayı ve iş dünyasını daha yaşanabilir hale getirmeyi hedefliyoruz. GIG Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz stratejik iş birliği, bu misyonun en güçlü örneklerinden biri oldu. Epoch/X Hiper Otomasyon Platformumuz ile GIG Sigorta'nın iş süreçlerini daha akıllı, hızlı ve verimli hale getirdik. Ancak bu dönüşüm yalnızca operasyonel verimlilikle sınırlı kalmadı; çalışanların tekrar eden iş yükünü azaltarak, onların daha yaratıcı ve stratejik işlere odaklanmasını sağladık. Bu iş birliği, yalnızca teknolojik bir entegrasyon değil; çalışanların iş hayatında daha fazla değer yaratmalarına olanak tanıyan bir dönüşüm hikayesi oldu. Epoch Teknoloji olarak, inovasyonu yalnızca süreçleri iyileştirmek için değil, iş dünyasında sürdürülebilir bir değişim yaratmak için kullanmaya devam edeceğiz.



TEKNOLOJİ İLE GELECEĞİ ŞEKİLLENDİRİYORUZ

Günümüz dünyasında teknoloji, yalnızca iş süreçlerini hızlandıran bir araç olmaktan çıktı; sürdürülebilir bir gelecek inşa etmenin anahtarı haline geldi. Epoch Teknoloji ve İnovasyon olarak, geliştirdiğimiz Epoch/X Hiper Otomasyon Platformu ile yalnızca operasyonel verimliliği artırmakla kalmıyor, iş dünyasını daha sürdürülebilir, insan odaklı ve çevreye duyarlı bir yapıya dönüştürüyoruz.

- Kağıt tüketimini azaltarak dijitalleşmeyi hızlandırıyoruz.
- Enerji verimliliği çözümleriyle sürdürülebilir iş süreçlerini destekliyoruz.
- İş süreçlerini otonom hale getirerek çalışanların stratejik işlere odaklanmasını sağlıyoruz.
- Teknoloji odaklı dönüşümle Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'ne katkı sağlıyoruz.

GIG Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği, teknolojinin hem çalışan deneyimini hem de sürdürülebilirliği nasıl güçlendirebileceğini gösteren güçlü bir örnek oldu. Bizim için sürdürülebilirlik yalnızca çevresel bir hedef değil, aynı zamanda iş dünyasında kalıcı değer yaratmanın bir yolu. Epoch Teknoloji olarak, inovasyonu sorumlu bir şekilde kullanmaya, teknoloji ile hem şirketlere hem de topluma uzun vadeli faydalar sunmaya devam edeceğiz. GIG Sigorta yönetimine ve tüm çalışanlarına, bizlere duydukları güven, verdikleri destek ve bu dönüşüm yolculuğunda gösterdikleri vizyon için içtenlikle teşekkür ederim. Aynı zamanda, bu büyük başarının arkasındaki değerli ekibime, özverili çalışmaları ve teknolojiye olan tutkuları için minnettarım. Bu iş birliği sadece operasyonları dönüştürmekle kalmadı; aynı zamanda sektöre ilham veren, yeni nesil sigortacılığın temelini atan bir başarı hikayesine dönüştü. GIG Sigorta'nın dijitalleşme yolculuğunda yanında olmak bizler için büyük bir gurur. İnanıyorum ki, birlikte attığımız bu stratejik adımlar, sigorta sektöründe dijital dönüşümün sınırlarını genişletmeye devam edecek. Her başarı, sadece bugün için değil, geleceği yeniden şekillendirmek için bir basamaktır. Bu vizyonla, inovasyonun gücünü kullanarak sektörü daha ileri taşımaya kararlıyız.

EPOCH TEKNOLOJİ VE İNOVASYON, OPERASYON VE STRATEJİ LİDERİ SU BAKIŞ:

EPOCH/X' in iş süreçlerine etkisi: Verimlilik ve inovasyonun buluşması

Sigorta sektörü, diğer sektörlere nazaran çok daha karmaşık operasyonlara, hızla değişen regülasyonlara ve yükselen müşteri beklentilerine sahip dinamik ve rekabetçi bir yapıya sahip. Geleneksel yöntemler ile iş süreçlerini yönetmek artık yeterli değil; sürdürülebilir büyüme ve rekabet avantajı elde etmek için hızlı, hatasız ve proaktif iş süreçleri hayati önem taşıyor. Sigorta şirketleri, geleceği şekillendirmek ve sektörde fark yaratmak için teknolojiyi daha etkin kullanarak dönüşümü benimsemek zorunda. Epoch Teknoloji ve İnovasyon olarak, GIG Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz hiper otomasyon projeleri, bu dönüşüm yolculuğunun en somut ve başarılı örneklerinden biri oldu. Bu dönüşüm yolculuğunda bizlere güvenen, inovasyona açık vizyonuyla geleceği şekillendiren GIG Sigorta yönetimine ve tüm ekibine en içten teşekkürlerimi sunuyorum. Sektörde dönüşüm yaratma kararlılıkları, bu projeyi sadece bir teknoloji entegrasyonu değil, aynı zamanda iş yapış biçimlerini dönüştüren bir başarı hikâyesi haline getirdi. Ayrıca, bu projede özveriyle çalışan ve her aşamada mükemmelliği hedefleyen Epoch Teknoloji ekibimize de teşekkür ediyorum. Onların uzmanlığı ve inovasyona olan bağlılığı sayesinde, yalnızca bugünü değil, geleceğin sigortacılığını da inşa etmeye devam ediyoruz.



VERİYE DAYALI DÖNÜŞÜM

Dijital çağda başarılı bir teknoloji odaklı dönüşüm, yalnızca süreçleri otomatikleştirmekle kalmaz, aynı zamanda doğru alanlara odaklanarak maksimum verimlilik sağlar. GIG Sigorta ile yürüttüğümüz süreç ve görev madenciliği çalışmaları, hiper otomasyon yolculuğumuzun temel taşlarını oluşturdu.

Veri Odaklı Süreç Analizi ile Etkin Karar Alma

- En fazla zaman ve kaynak tüketen süreçleri tespit ederek, dönüşümde en yüksek etkiyi yaratacak alanları önceliklendirdik.
- Manuel ve tekrarlayan görevleri yapay zekâ destekli analizlerle belirleyerek, otomasyona en uygun iş akışlarını optimize ettik.
- Süreç darboğazlarını ortadan kaldırarak, operasyonel verimlilikte ölçülebilir hız ve doğruluk artışı sağladık.

Görev Madenciliği ile İnsan ve Teknolojiyi Entegre Ettik

- Çalışanların günlük iş akışlarını veri analitiği ile detaylı şekilde inceledik.
- Yapay zekâ destekli öngörüsel modelleme kullanarak, hangi görevlerin otomasyonla hızlandırılabileceğini belirledik.
- Dijital iş gücünü, insan odaklı stratejik görevlerle destekleyerek, çalışanların yenilikçi ve katma değerli işlere odaklanmasını sağladık.

Epoch/X ile yalnızca operasyonları dijitalleştirmiyoruz; onları akıllı, otonom ve kendini sürekli optimize eden bir yapıya dönüştürüyoruz.

EPOCH/X İLE GEÇMİŞTEN GELECEĞE

Sigorta sektöründe iş süreçlerinin verimli ve kesintisiz çalışabilmesi için hem eski nesil sistemlerle uyumluluk hem de yeni nesil teknolojilerle entegrasyon büyük önem taşıyor. Geleneksel masaüstü uygulamalarından modern bulut tabanlı platformlara, web tabanlı yazılımlardan ana sistemlere kadar geniş bir teknoloji ekosisteminde yapay zekâ destekli otomasyon sunuyoruz.

- RPA (Robotik Süreç Otomasyonu) ile kullanıcı arayüzlerinden veri okuyarak manuel iş yükünü ortadan kaldırıyoruz.
- OCR (Optical Character Recognition) teknolojisiyle belgeleri dijitalleştirerek veri girişini hızlandırıyoruz.
- Görüntü İşleme ve Bilgisayarlı Görü Teknolojileri ile görsel verileri analiz ederek süreçleri akıllı hale getiriyoruz.
- Doğal Dil İşleme (NLP) ve Akıllı Belge İşleme (IDP) teknolojileriyle metin tabanlı verileri anlamlandırıp otomatik işleyerek operasyonları hızlandırıyoruz.
- Makine Öğrenmesi (ML) Destekli Tahmine Dayalı Analitik Çözümler ile iş süreçlerindeki darboğazları tespit edip sürekli iyileştirme sağlıyoruz.
- Yapay Zeka Destekli Karar Destek Mekanizmaları ile operasyonel süreçlerde akıllı öneriler sunarak insan müdahalesini minimuma indiriyoruz.

Deprem ve Zorunlu Afet Sigortası panelinde depreme hazırlık ve sigortalılık vurgusu

İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) düzenlediği "Türkiye'de Deprem Gerçeği ve Zorunlu Afet Sigortalarındaki Uygulama Değişikliği (ZAS)" panelinde Zorunlu Afet Sigortası, DASK'ın önemi, depreme karşı hazırlık, sigortalılık oranının artırılması ve sektörün talepleri ele alındı.

İstanbul Ticaret Odası (İTO) deprem öncesi alınacak önlemler, DASK poliçelerindeki uygulamalar ve Zorunlu Afet Sigortası ile ilgili bilgilendirme yapmak amacıyla "Türkiye'de Deprem Gerçeği ve Zorunlu Afet Sigortalarındaki Uygulama Değişikliği" başlıklı panel düzenledi.
İTO meclis üyeleri ve sektör temsilcilerinin katılım gösterdiği panelin oturum başkanlığını Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Özgür Yılmaz üstlenirken TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Levent Korkut, SEDDK Başkan Yardımcısı Emine Feray Sezgin, DASK Koordinatörü Özgür Bülent Koç, Yıldız Teknik Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Şükrü Ersoy ve Allianz Teknik Test Merkezi Direktörü – Risk Mühendisi Dr. Ceyhun Eren konuşmacı olarak yer aldı.


Mehmet Develioğlu

'SİGORTA EN ETKİLİ ENSTRÜMAN'

Oturumun açılış konuşmacısı İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, depremin Türkiye'nin bir gerçeği olduğunu belirterek, "Maalesef topraklarımızın %66'sı birinci ve ikinci kuşak deprem bölgelerinde. Bu ülkenin gerçeği bu. Sigorta sektörünün de Türkiye için çok daha kritik bir önem arz ettiğini görüyoruz. Deprem felaketi oluşturduğu büyük manevi ve sosyal yıkımla birlikte pek çok ekonomik olumsuzluğu da birlikte getiriyor. Söz konusu süreçte 36 binin üzerinde bina anında yıkılırken 500 binin üzerindeki bina da ağır hasar aldı. 100 binlerce konut ve ticari alan kullanılamaz hale geldi. Zarar gören fabrika ve makinelerimiz nedeniyle üretim sekteye uğradı. Ulaşımdaki yaşanan aksaklıklar da tedarik zincirinin kırılmasına yol açtı. Bu büyük felaketin ekonomimize maliyetinin 100 milyar dolar civarında olduğu tahmin ediliyor. Doğal afetlerin bu olumsuz etkilerini tamamen ortadan kaldırmamız elbette mümkün değil. Ancak alınacak önlemlerle bu etkileri en aza indirmek ve yeniden yapılanmayı hızlandırmak bizim elimizde. İşte sigorta mekanizması da doğal afetlerin oluşturacağı hasarın telafisinde kullanabileceğimiz en etkili enstrüman. Ülkemizde yaşanan bu büyük deprem sonrası sigorta sektörümüz sağladığı milyarlarca liralık fonla yeniden inşa çalışmalarına önemli bir katkı sundu. İşte bu nedenle özellikle Zorunlu Afet Sigortası'nın toplumumuzun tüm kesimlerine yaygınlaştırılması ve etkinliğinin artırılmasını son derece elzem ve önemli buluyoruz. Bu doğrultuda Zorunlu Afet Sigortası çalışması ile deprem dışı afetlerin de kapsama alınması, kırsal bölgelerdeki binaların sigortalanması ve zarar tazmin mekanizmalarının hızlandırılması gibi yaklaşımları son derece yerinde adımlar olarak değerlendiriyoruz. Toplumumuzdaki sigorta bilincini artıracak ve sigorta sektörümüzü ileri taşıyacak her bir uygulama bizi doğal afetler karşısında çok daha güçlü ve tedarikli kılacaktır" açıklamalarında bulundu.


Özgür Yılmaz

'SİGORTALILIK İSTENEN SEVİYEDE DEĞİL'

Oturum başkanlığını üstlenen İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Özgür Yılmaz, gerçekleştirdiği konuşmasında Kahramanmaraş depremlerinin üstünden geçen 2 senelik süre zarfında ciddi çalışmalar yürütüldüğünü ifade ederek sözlerine şöyle devam etti: "Depremin ilk gününden beri tüm sektör en azından maddi yaraları sarabilmek ve üzerine düşeni yapabilmek adına hep sürecin içinde yerini aldı. Bu noktada hasar süreçlerini oldukça hızlı yürütebilmek adına gerek DASK, gerekse sigorta şirketleri oldukça hassas davranarak mağduriyetleri azaltmak için ellerinden geleni yapmaya özen gösterdiler. Hasar süreçleri maalesef bize özellikle o bölgede yapılan birçok sigortanın ne kadar eksik yapıldığını da göstermiş oldu. Özellikle metrekarelerin eksik girilmiş olması bu sorunun ana sebepleri arasında da yer almaktaydı. Maalesef ülkemizde Zorunlu Deprem Sigortası İGDAŞ, AEDAŞ gibi kurumlarda olmazsa olmaz bir evrak olarak daha çok yer etmiş durumda. Her ne kadar deprem sonrası ilgili poliçeye olan talep artsa da hala sigortalılık oranında istenilen seviyeye yükselme söz konusu değil. Bildiğiniz üzere özellikle son yıllarda karşılaşılan büyük doğal afetler ve yıkıcı etkileri sigortanın önemini fazlasıyla anlatır nitelikte. Umuyoruz ki bundan sonraki yıllarda deprem riski için daha bilinçli ve hazırlıklı bir toplum olarak yaşayabilecek, risklerden en az kayıpla çıkabileceğiz."


Emine Feray

'52 MİLYAR LİRA HASAR ÖDEMESİ YAPILDI'

Panelin ilk konuşmacısı SEDDK Başkan Yardımcısı Emine Feray Sezgin, deprem felaketinin sosyal ve ekonomik boyutta pek çok etkilerinin yaşandığını ve sigorta sektörünün felaket sonrasında vatandaşlarımızın yaralarını sarmak adına tüm paydaşlarıyla birlikte özverili bir şekilde çalışarak önemli bir sınav verdiğini söyledi. Sezgin, şöyle devam etti: "6 Şubat tarihinde yaşadığımız elim deprem felaketleri sonrası vatandaşlarımıza Kasım başı itibarıyla DASK hariç toplamda 52 milyar lira hasar ödemesi yapılmış olup, bu ödemelerin %95'inden fazlası sektör şirketleri tarafından karşılanmıştır. 6 Şubat depremleri hem kamu hem de vatandaşlar arasında dayanışmayı sigorta sistemi çerçevesinde sağlaması açısından Zorunlu Deprem Sigortası'nın ne denli önemli olduğunu bir kez daha ortaya koymuştur. Yaşanan felaket sonrasında vatandaşlarımızın sigorta korunmasından mahrum kalmaması ve nakit ihtiyaçlarının karşılanabilmesini teminen çeşitli tedbirler alınmıştır. Bu kapsamda 522 bini aşan hasar dosyası için sigortalarımıza yaklaşık 40 milyar lira üzerinde bir ödeme yapılmıştır. Yaşadığımız deprem felaketinden kamu otoritesi, sigorta sektörü, vatandaşımız ve sanayicimiz önemli dersler çıkardı. Bu derslerden en önemlisi ülkemiz genelinde sigortanın öneminin yeteri kadar kavranılmadığıdır. Şu anda Türkiye genelinde Zorunlu Deprem Sigortası sigortalılık oranımız %56. Bu oranı daha da yükseltmek amacıyla mevcut su ve elektrik abonelik işlemlerine ek olarak doğalgaz ve internet aboneliklerinin de sigorta poliçesi kontrol noktalarına dâhil edilmesi ve bu kontrollerin her yıl yapılmasını planlıyoruz. Bununla birlikte tapu müdürlüklerinde gerçekleştirilen işlemlerin de artık daha kapsamlı bir şekilde kontrolünü sağlayacağız. Yapılacak düzenlemelerle sigortalılık oranını %100 seviyesine çekmeyi planlıyoruz. Bireysel, toplumsal ve ticari yaşamın sürdürülebilirliği için stratejik yönetime sahip sigorta sektörü temsilcilerimize sigorta bilincinin artırılması, sigortalanabilir her türlü riskin teminat kapsamına alınması, sektörün tabana yayılması ve derinleşmesini sağlamak adına çok önemli görevler düşmekte."


Özgür Bülent Koç

'ÇOK ÇABUK UNUTUYORUZ'

Kahramanmaraş depremlerinin gerçekleştiği 2023 yılında DASK sigortalılık oranının %20 arttığını ancak geçtiğimiz yıl %10'luk bir düşüş yaşadığını vurgulayan DASK Koordinatörü Özgür Bülent Koç, "Ülkemiz her gün ya bir depremin sonrasını ya da başka bir depremin birini yaşıyor. Yani biz bir taraftan geçmiş afetlerin yarasını sarmaya çalışırken diğer taraftan da bir sonraki afete hazırlanmak zorundayız. En son Kahramanmaraş Depremi'ni yaşadık. Maalesef coğrafyamız bizim kaderimiz ve bu kaderi de yaşayacağız, yaşamak durumundayız. Yapacağımız şey buna en iyi biçimde hazırlanmak. Sigortalılık oranında depremle birlikte bir artış gördük ama çok çabuk unutuyoruz. Bu kadar çabuk unutmamız gerekiyor. Özellikle Marmara bölgesinde yaşayan bizlerin hiç unutmaması lazım. 1999 Depremi'nden yeterince öğrenmiş olsaydık 6 Şubat depremlerinde bu kadar acı yaşamazdık. Şimdi de aynı şey geçerli. 6 Şubat depremlerinden yeterince öğrenirsek olası Marmara depreminde çok büyük acı yaşamayız. Ancak öğrenmezsek ve çabuk unutursak maalesef ciddi bir sınav daha bizi bekliyor" ifadelerini kullandı.

'BÜTÜN HAZIRLIKLARIMIZ TAMAM'

Koç, iklim değişikliği, doğal afetlerin sıklığı, değişen risk dinamikleri gibi unsurlar nedeniyle Zorunlu Deprem Sigortası'nın kapsamını genişletme kararı alındığını ve buna yönelik çalışmalar yürüttüğünü belirterek, "Deprem teminatına ek olarak yanardağ püskürmesi, sel, su baskını, heyelan, fırtına, dolu, çığ, orman yangını ve hatta Orta Anadolu'daki obrukları da teminat altına almayı planlıyoruz. Teminat yapımızı genişleterek tek bir tarife İle

Zorunlu Deprem Sigortası'nı Zorunlu Afet Sigortası'na dönüştürmek için bütün hazırlıklarımızı tamamladık. Şu anda meclise sevk edilmek üzere bir kanun taslağımız var. Bunun önümüzdeki çeyrekte çıkmasını bekliyoruz. Ve bu yılın içerisinde de Zorunlu Afet Sigortası'na geçiş yapmayı planlıyoruz. Ayrıca şu anda Zorunlu Deprem Sigortası'nın kapsamına ek olarak da kırsal alanlardaki sigorta korumasını artırmak amacıyla köy yerleşik alanları ve mezralarda bulunan meskenleri de kapsam dâhiline alacağız. Zorunlu Afet Sigortası geçiş sürecinde bir yeniliğimiz daha var. Deprem hariç diğer teminatlarda geçerli olmak üzere maksimum 150 bin liraya kadar acil ihtiyaç teminatı adında bir teminat oluşturduk. Afetten zarar gören vatandaşımıza o anki ihtiyaçlarını giderebilmesi için bir destek sağlanması amacıyla bir teminat türü oluşturmuş olduk. Zorunlu Afet Sigortası'nın hayata geçirilmesi ve Zorunlu Deprem Sigortası'nın yerine geçmesi ile sadece depreme karşı değil, diğer tüm doğal afetlere karşı da finansal açıdan dirençli hale gelmeyi amaçlıyoruz" diye konuştu.


Levent Korkut

'YAPILACAK DAHA ÇOK İŞ VAR'

Deprem bölgesinde yaraların tam olarak sarılamadığına ve yapılacak daha çok işin olduğuna dikkat çeken TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Levent Korkut, "6 Şubat depremleri hepimizi derinden üzdü. Ülkemiz bir deprem kuşağında. Öncelikle bu gerçeği hepimiz kabul etmek zorundayız. Topraklarımızın %66'sı ve nüfusumuzun %71'i deprem riski taşıyan alanlarda yer alıyor. Ülkemiz son bir asırda 6 ve üzeri büyük şiddette 231 adet deprem yaşamış. Bu afetlerde 130 binden fazla canımızı toprağa verdik. Son olarak da 6 Şubat'ta 50 binin üzerinde vatandaşımızı kaybettik" dedi.

'KRİZ İLETİŞİMİ EN ÖNEMLİ PROBLEMİMİZ OLACAK'

Allianz Teknik Test Merkezi Direktörü, Risk Mühendisi Dr. Ceyhun Eren, konuşmasında risk yönetiminde iyi olunmadığı için çok fazla krizle karşılaşıldığını ve risk yönetimine ne zaman başlanması gerektiği konusunun atlandığını vurgulayarak şöyle devam etti: "20 yılı aşkın bir süredir çok kritik olan ve daha da kritik hale gelecek risk mühendisliği departmanlarının yöneticiliğini yapıyorum. Genelde fabrikalara düzenlediğimiz risk analizlerini fabrika inşaatı tamamlanmış, üretime


Dr. Ceyhun Eren

geçilmiş ve artık sonradan sigorta akla geldikten sonra yapıyoruz ki birçok noktada iş işten yetmiş oluyor. Yani ne binalarımız kullanım amacına uygun inşa ediliyor ne üretim süreçlerimizde belirli riskler göz önünde bulunduruluyor. Bunun yanında yapı malzemeleri, yapılarımız çok kritik. Ek olarak zemin yapısının da ne kadar kritik olduğunu bir yapı mühendisi olarak bizlerin bile yeni öğrendiğini söyleyebilirim. Bir de şunu gördük: Kriz iletişimi. Kriz iletişimi bence en önemli problemimiz olacak. Yani bir depremden sonra ilk ihtiyacımız iletişim olacak. İş süreklilik planlarımızda mutlaka kriz iletişimine özel yer ayırmamız gerekiyor ve alternatif iletişim yöntemlerini de değerlendirmeliyiz."



Prof. Dr. Şükrü Ersoy

İSTANBUL'DA ÇOKLU AFET UYARISI

Panelin son konuşmacısı Yıldız Teknik Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Şükrü Ersoy, özellikle İstanbul özelinde çoklu afetleri konuşmak gerektiğine dikkat çekerek, "İstanbul'da deprem olduğu sırada tsunami da olabilir. Büyük yangınlar da olabilir. Orman yangınları da olabilir. Aynı zamanda özellikle Avrupa Yakası'nın zemininde büyük heyelanlar olabilir, denizaltı heyelanları olabilir. Bunların hepsi bir anda yaşanabilir. İstanbul nüfusunun 20 milyona yaklaştığı düşünüldüğünde dünyanın en iyi afet planlarını yapsanız da bu nüfus karşınıza engel olarak çıkacak. İstanbul'un nüfusunun en az 5 milyon azaltılması gerekir. Aksi takdirde sağlıklı bir plan yapmaktan söz edemeyiz. Bir İstanbul tüm Türkiye'ye bakabilir ama tüm Türkiye'nin İstanbul'a bakması mümkün değil. Bu tedarik köprüsü kırılırsa Türkiye değil, dünya etkilenir" açıklamasında bulundu.





TEPAV: Afete karşı hazırlıklı olma kültürünün yaygınlaştırılması kritik bir gereklilik

Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV), 6 Şubat 2023 Kahramanmaraş merkezli depremlerin ardından geçen 2 yılda bölgenin ekonomik ve kurumsal dayanıklılık sürecini mercek altına aldı. TEPAV ekonomi politikaları analistleri H. Çağlayan Dündar ve Merve Dündar tarafından hazırlanan "Sarsıntıdan Dayanıklılığa: 6 Şubat Depremleri Sonrası Deprem Bölgesinin İki Yıllık Ekonomik Ve Kurumsal Yolculuğu" isimli değerlendirme notuna göre, bölgedeki ekonomik toparlanma süreci illere göre farklılık gösterirken, bazı alanlarda ciddi kayıplar yaşandığı tespit edildi. Deprem bölgesindeki 11 ilde ekonomik toparlanma sürecinin illere göre farklılık gösterdiğini belirten rapor, bazı illerde ekonomik aktivitenin canlandığı, diğerlerinde ise henüz istenilen seviyeye ulaşmadığını aktarıyor. Rapor, özellikle kadın istihdamı, tarım sektörü ve ihracat gibi alanlarda yaşanan sorunların bölgenin ekonomik kalkınma sürecinde odaklanılması gereken kritik alanlar olduğunu vurguluyor.

İŞLETMELERİN %66'SI AFET SİGORTASIZ

Raporda, "Deprem bölgesindeki işletmelerin hızla toparlanması ve sürdürülebilir bir ekonomik yapının inşa edilmesi için afete karşı hazırlıklı olma kültürünün yaygınlaştırılması kritik bir gerekliliktir" ifadelerine yer veriliyor. Raporda en dikkat çekici noktalarından biri işletmelerin %66'sının afet sigortasına sahip olmaması. Deprem bölgesindeki küçük işletmelerin önemli bir kısmının hala afet sigortasına sahip olmadığını, bu nedenle de olası felaketler karşısında ekonomik kırılganlıklarının artacağını söyleyen rapora göre, işletmelerin risklere karşı daha dirençli hale gelmesi için hem farkındalık çalışmaları hem de destek mekanizmalarının güçlendirmek gerekiyor. Raporda, sigortasızlık nedeniyle finansal risklerle karşı karşıya kalabilecek işletmelerin kamu ve özel sektör iş birliğiyle oluşturulan risk paylaşım mekanizmaları sayesinde kırılganlıklarının azaltılabileceği de belirtiliyor. Rapor son olarak gelecekte benzer afetlerin yaşanma olasılığına karşı, tüm paydaşların kurumsal dayanıklılık ve risk yönetimi kültürünü daha da geliştirmesi gerektiğine dikkat çekerek şu adımların atılmasını öneriyor:

- Deprem sigortasının yaygınlaştırılması ve düşük maliyetli sigorta modelleri oluşturulması,
- Sanayi altyapısının yeniden inşası ve lojistik hatlarının güçlendirilmesi,
- Bölgesel teşvik paketlerinin genişletilmesi ve uzun vadeli hale getirilmesi,
- İşgücünü bölgeye geri kazandırmak için sosyal ve ekonomik desteklerin artırılması,
- Sağlam KOBİ programının* kapsamının genişletilmesi.

**TOBB tarafından yürütülen Sağlam KOBİ Projesi, işletmelerin afetlere karşı dayanıklılığını artırmayı hedefleyen önemli bir girişim. Proje kapsamında iş sürekliliği planlaması, risk analizi ve kriz yönetimi ile sigorta bilincinin artırılması gibi temel konulara odaklanıyor.*

Rapora QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

SFS InsureE altyapı yenilikleri: Daha hızlı, daha güçlü

InsureE yeni altyapı yenilikleri hakkında konuşan SFS Yazılım Teknolojileri ve Arge Altyapı Uygulamaları Genel Müdür Yardımcısı Tuncay Aydoğan, "SFS InsureE artık daha hızlı, daha ölçeklenebilir ve daha ekonomik bir yapıya sahip. Bu gelişmelerle, sistem kaynaklarının önemli noktalarda yaklaşık 4 kat daha verimli kullanılması sağlanırken, dış sistemlerle entegrasyonlarda %70'e varan performans artışı ve maliyet avantajı elde ediliyor" dedi.

Dijital sistemlerin her geçen gün daha büyük veri yükleriyle başa çıkması gerekiyor. Performans, güvenilirlik ve maliyet optimizasyonu, özellikle büyük ölçekli yazılım sistemleri için kritik bir konudur. Bu doğrultuda SFS InsureE, yeni altyapı geliştirmeleriyle sistem verimliliğini artırırken, operasyonel maliyetleri de önemli ölçüde düşürüyor.
InsureE yeni altyapı yenilikleri hakkında değerlendirmelerde bulunan SFS Yazılım Teknolojileri ve Arge Altyapı Uygulamaları Genel Müdür Yardımcısı Tuncay Aydoğan, "Yeni nesil log yönetimi, akıllı önbellekleme (caching) stratejileri ve yüksek performanslı toplu işlem yönetimi gibi geliştirmeler sayesinde, SFS InsureE artık daha hızlı, daha ölçeklenebilir ve daha ekonomik bir yapıya sahip. Bu gelişmelerle, sistem kaynaklarının önemli noktalarda yaklaşık 4 kat daha verimli kullanılması sağlanırken, dış sistemlerle entegrasyonlarda %70'e varan performans artışı ve maliyet avantajı elde ediliyor" diye konuştu.

LIMS: YENİ LOG YÖNETİMİ İLE PERFORMANS ARTIŞI

Günümüz yazılım sistemlerinde log yönetiminin, hem performans hem de maliyet açısından kritik bir konu haline geldiğini ifade eden Aydoğan, "Özellikle merkezi veritabanına yazılan izleme (tracing), hata/istisna (exception) ve işlem (transaction) gibi loglar, sistemde ciddi bir yük oluşturarak genel performansı düşürüyor ve lisans maliyetlerini artırıyor.
SFS InsureE sisteminin yeni loglama altyapı katmanı olan Lims (Log Integration Management System), bu sorunu kökten çözüyor. Lims, sistem loglarının tüm ilişkisel (Relational) ve ilişkisel olmayan (NonRelational) veritabanlarına yazılmasını yöneten esnek bir yapı sunuyor. Tamamen parametrik ve tanımsal mimarisi sayesinde mevcut log türlerini desteklemenin yanı sıra, gelecekte oluşabilecek yeni log ihtiyaçlarını da karşılayacak şekilde tasarlandı.
Lims'in diğer önemli özelliği ise senkron veya asenkron çalışma opsiyonuna sahip olması. Asenkron modda çalıştırıldığında, veri kaybı olmayacak şekilde, işlemler log kaydını beklemeden devam eder ve böylece sistemin genel performansı artar. Bu sayede hem daha hızlı işlem süreleri sağlanır hem de kritik sistem kaynakları daha verimli kullanılır.
Yeni nesil loglama yaklaşımıyla Lims, merkezi veritabanı depolama alanı ihtiyacını %70 oranında azaltıyor. Bunun yanı sıra, operasyon verimliliği, performans, ölçeklenebilirlik, donanım ve lisans maliyet avantajlarını da bir araya getirerek SFS InsureE sistemini daha güçlü hale getiriyor" şeklinde konuştu.

KRONOS: DAHA HIZLI VE VERİMLİ TOPLU GÖREVLER

İşlem yoğunluğu yüksek sistemlerde performans ve maliyetin en önemli faktörler arasında yer aldığını söyleyen Aydoğan, "Kronos Toplu Görev Yöneticisi, yeni altyapı ve mimarisi ile özellikle işlemci ve veritabanı yükünü, poliçe yenilemeleri, reasürans dağılımları ve mail/sms bildirimleri gibi toplu işlemlerde 4'te 1 oranına düşürerek çok daha az kaynakla daha yüksek verim sağlıyor.
Yeni işlem havuzu (process pool) mimarisi sayesinde, daha önce birden fazla sunucu bilgisayar gerektiren toplu işlemler artık tek sunucuda çalışabiliyor. Bu da donanım ve lisans maliyetlerini düşürürken, sistemin genel performansını önemli ölçüde artırıyor.
Ayrıca, tek sunucuda çok sayıda Kronos Client çalıştırabilme yeteneği kazanması sayesinde, farklı tipteki görevler birbirinden tamamen izole edilerek eş zamanlılık ve bekleme sorunları ortadan kalkıyor, sistem kesintisiz ve daha stabil çalışıyor.
Kronos, kendi içerisindeki otomatik bakım sistemi sayesinde sunucu kaynaklarını sürekli denetleyerek gereksiz işlemci ve bellek kullanımını optimize ediyor. Böylece sistem, ek müdahaleye gerek kalmadan daha verimli ve stabil çalışmaya devam ediyor.
Kronos'un bu yenilikleri sayesinde, işletmeler daha az maliyetle daha yüksek performans elde ederek, kaynaklarını çok daha verimli yönetebiliyor" ifadelerine yer verdi.

PROXY HUB: AKILLI ÖNBELLEKLEME

Proxy Hub'ın, uygulamalar arasında köprü görevi gören ve veri akışını optimize eden gelişmiş bir önbellekleme ve izleme çözümü olduğunun altını çizen Aydoğan, "Geleneksel proxy yapılarının ötesine geçerek, akıllı önbellekleme algoritmaları ve kapsamlı izleme özellikleri ile entegrasyon süreçlerini hem hızlandırıyor hem de daha güvenilir hale getiriyor. Proxy Hub, SFS InsureE sistemi ve diğer tüm dış sistemlerin kolayca entegre olabildiği SBM, DASK, EGM gibi tüm entegrasyonların geçtiği merkezi bir platform olarak, önbellek (cache) yönetimi ve entegrasyon izleme işlevlerini güçlü bir şekilde yerine getiriyor. Bu sayede, entegrasyon süreçlerinde maksimum verimlilik sağlanıyor. Entegrasyonlarda gecikme süreleri genellikle veri çekme ve işleme süreçlerinden kaynaklanır. Proxy Hub, sıkça talep edilen verileri akıllıca önbelleğe alarak bu gecikmeleri minimuma indirir. Akıllı algoritmalar sayesinde, hangi verilerin ne kadar süreyle önbellekte tutulacağı dinamik olarak belirlenir. Bu kullanımla:

Yanıt süreleri kısalır: Tekrar eden sorgulara anında yanıt verilir, kullanıcı deneyimi iyileşir.

Kaynak tüketimi azalır: Veritabanı ve API çağrıları optimize edilerek sunucu yükü düşer.

Bağlantı maliyeti düşer: Daha az dış kaynak kullanımı sayesinde bant genişliği maliyetleri azalır.

Mükerrer servis çağrıları önlenerek gereksiz işlem yükleri ortadan kaldırılıyor. Bu optimizasyon sayesinde, gerçek istatistiklere göre entegrasyon katmanında yaklaşık %70 oranında bir performans artışı elde edilmiştir. Bu da hem genel sistem hızını artırmış, hem de kaynak kullanımını daha verimli hale getirmiştir.
Proxy Hub, tamamen parametrik ve tanımsal yapısı sayesinde sadece bugün için değil, gelecekteki entegrasyon önbellek ihtiyaçlarını da kapsayacak şekilde tasarlanmıştır. Bu esneklik, sistemi sadece mevcut ihtiyaçlara değil, sürekli değişen gereksinimlere de hızlıca uyumlu hale getiriyor. Ayrıca ilave geliştirme ihtiyacını da en aza indirerek, yazılım geliştirme maliyetlerini azaltıyor ve bakım süreçlerini kolaylaştırıyor.
Proxy Hub, güçlü altyapısı ile hem





SFS InsureE sistemi, hem de diğer sistemlerin entegrasyon süreçlerini hızlandırırken maliyetleri de düşüren akıllı ve sürdürülebilir bir çözüm sunmayı başarıyor.
Dijital dünyada hız ve güvenilirlik, rekabet avantajının anahtarı.
Entegrasyon süreçlerini hızlandırmak ve kesintisiz veri akışı sağlamak isteyen şirketler için Proxy Hub, akıllı önbellekleme ve izleme yetenekleriyle oyunun kurallarını değiştiriyor. Dijital dönüşümünüzde bir adım önde olmak için SFS InsureE altyapı yeniliklerini keşfetmeye davetlisiniz" açıklamalarında bulundu.

'BİR ADIM DAHA İLERİSİNİ HEDEFLİYORUZ'

Aydoğan, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Gelecek altyapı güncellememizle birlikte cache yönetimi, konfigürasyon yönetimi ve veri erişimi altyapılarında önemli iyileştirmeler devreye giriyor. Yenilenmiş uygulama düzeyi cache yönetimi, atomik düzeyde çalışarak daha hassas ve verimli bir önbellekleme sunuyor. Bu sayede hem gereksiz bellek kullanımı azalıyor, hem de daha etkin bir cache yönetimi ile stabilite sorunları ortadan kalkıyor. Gelişmiş konfigürasyon yönetimi, tek bir sunucu üzerinde birden fazla uygulama sürümünün ve her uygulamanın farklı veritabanlarıyla çalışabilmesini mümkün hale getiriyor. Bu esneklik, özellikle büyük ve çok bileşenli sistemlerde yönetim kolaylığı ve kaynak optimizasyonu sağlıyor. Ayrıca, hem kural motoru hem de uygulama düzeyindeki sorgular artık %100 parametrize edilmiş olacak. Bu da veritabanı performansını artırırken, güvenliği güçlendiren ve daha verimli sorgu yönetimini mümkün kılan önemli bir iyileştirme olarak öne çıkıyor.
Yeni altyapımız, daha hızlı, esnek ve güçlü bir sistem için önemli adımlar atmaya devam ediyor."



DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması finali Mayıs'ta

DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın finali bu sene İstanbul'da Osmanlı Arşivleri'nde gerçekleştirilecek. 14-16 Mayıs tarihleri arasında büyük finali olacak yarışmanın teması "Yarının Mühendisleriyle Geleceğimizi Sağlamlaştırıyoruz" olarak belirlendi. 3 bölümden oluşan DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın birinci bölümünde takımlar, proje ön şartnamesine uygun olarak yarışmaya başvurularını iletti. Yarışmanın ikinci bölümünde finale kalan takımlar açıklandı ve öğrenciler teknik şartnameye uygun olarak bina maketlerini tasarlamaya başladı. Yarışmanın üçüncü bölümü ise final gününde gerçekleşecek. Bu aşamada finalist takımlar, projelerinin sunumlarını gerçekleştirecek ve inşa ettikleri çok katlı bina maketleri "sarsma masası" üzerinde, 3 farklı deprem etkisi altında test edilecek. Kazanan takım, maket binaların yarışma kapsamında gösterdiği deprem performansına göre belirlenecek. Bu yıl 8'incisi düzenlenen yarışmada ilk kez Romanya İnşaat Mühendisliği Teknik Üniversitesi yarışmacı olarak katıldı.

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 - Mart 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.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'ten prim üretiminde ve kârlılıkta rekor

Türkiye Sigorta'nın 2024 yılı finansal performansı ile birlikte 2025 yılı hedeflerini aktaran Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, şunları söyledi: "2024 yılını 100 milyar lira prim üretimi ile kapatma hedefimizi paylaşmıştım. 10 bini aşan dağıtım kanallarımızın katkısıyla bu sözümüzü tutmayı başardık. Türkiye Sigorta olarak hayat dışı toplam prim üretimimizi bir önceki yıla oranla %70 oranında artırıp; 101.4 milyar lira ile rekor prim üretimine imzamızı attık. Türkiye Sigorta'da pazar payımız %14'e erişirken; 11 milyon poliçe adedine ulaştık. 6 milyon müşterimiz ile milyonların sigortası olmaktan büyük bir onur duyuyoruz. Bunca başarıya rağmen bizce daha yolun başındayız. Sigortalılaşma oranlarında ve sektörü büyütme konusunda daha gidecek bir hayli yolumuz var."


Taha Çakmak

Çakmak, sigortaya erişilebilirliği kolaylaştırmayı ve ihtiyaca yönelik ürünlerle sigorta bilincinin artmasını sağlamayı ana odakları arasına aldıklarını belirtti.

Ülkemizde 20'nci yılını geride bırakan BES'e teveccühün giderek arttığını belirten Taha Çakmak, "2024 yılında BES ve OKS fon büyüklüğünde devlet katkısı dahil ve hariç liderliğimizi daha da güçlendirdik. Devlet katkısı dâhil olmak üzere %67 oranında bir büyüme ile 271.4 milyar lira fon büyüklüğüne ulaştık. 6.4 milyon sözleşme adedi ve 5 milyon katılımcı adedi ile %22'lik bir pazar payına sahip olduk" dedi. Çakmak, 2024 yılında hayat branşına özel olarak odaklandıklarını belirterek şunları söyledi: "Satış kanallarımızı daha etkin yönettik, sahaya indik, saha ihtiyaçlarını dinledik, ihtiyaca uygun ürünlerle hedefimize ulaştık ve liderliği yeniden yakaladık. Yılı 14.3 milyar lira prim üretimi ile kapattık."

Çakmak, 2025 yılındaki stratejik hedeflerine ilişkin şunları söyleyerek sözlerini noktaladı: "Her iki şirketimizin sektör liderliğini muhafaza etmek temel hedefimiz. Güçlü bilanço ve sürdürülebilir kârlılıkla pozisyonumuzu daha da güçlendirmeyi, pazar payında sağlıklı ve dengeli büyüme ile yılı tamamlamayı hedefliyoruz."

"Bizimle çalışmak isteyen tüm acentelere kapımız açık"

Hepiyi Sigorta, gerçekleştirdiği ilk basın toplantısında sektörün dinamiklerini, şirketin büyüme yolculuğunu ve geleceğe yönelik vizyonunu paylaştı. Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç'ın konuşması ile başlayan etkinlikte, özellikle oto sigortaları alanında penetrasyon oranının yüksek olduğu vurgulandı ve sektörün hızlı büyüme trendine dikkat çekildi. 2024 yılı itibarıyla Türkiye'deki oto sigortalarının prim büyüklüğünün 10 milyar dolar seviyelerine ulaştığı, ülkemizin Avrupa'daki en büyük pazarlar arasında olduğu belirtildi.



'BÜYÜK YA DA KÜÇÜK ACENTE FARKI YOK'

Ortaç, acentelere iş ortakları olarak yaklaşarak sektörde önemli bir fark yarattıklarını belirterek, "Acentelerimizi iş ortaklarımız olarak görüyoruz. Portföy mülkiyeti hakkını tanıyan ilk sigorta şirketiyiz ve onlara ömür boyu çalışma garantisi veriyoruz. Acentenin Hepiyi Sigorta'dan sattığı her poliçenin yenilemesi, hepiyi.com.tr üzerinden yapılsa dahi 5 yıl boyunca komisyon gelirini acenteye ödüyoruz. Acentelerimize üretim baskısı uygulamıyor, şeffaf ve adil bir gelir modeli sunuyoruz. Bizimle çalışmak isteyen her acenteye kapımız açık, tüm acenteler bizim için eşit; büyük acente-küçük acente ayrımı yapmıyoruz. Tüm satış kanallarında fiyat, komisyon vb. eşit koşullar sunuyoruz. Dijitalde de satış yapıyoruz, ancak dijitalde de acentelerde aynı fiyat uygulanıyor. Acentenin bir poliçe satmasıyla bin poliçe satması arasında hiçbir fark yok; her acente aynı komisyonu alıyor. Hepiyi Sigorta'da büyük acente, küçük acente farkı yok" diye konuştu.



Şubat ayı yazarlar yemeğinde konuğumuz Katılım Emeklilik oldu

Şubat ayı köşe yazarları yemeğimiz için yazarlarımız ve misafirimiz Katılım Emeklilik yöneticileri ile Kandilli Borsa'da bir araya geldik. Misafirlerimiz Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, Finans, Hukuk ve İç Hizmetler Genel Müdür Yardımcısı Ömer Can Hergenç, Teknik, Aktüerya, Fon ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı İsmail Aydemir, Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı İlker Arabacı ve Kurumsal İletişim Müdürü Bahadır İçel oldu. Kandilli Borsa'nın muhteşem manzarası ve lezzetli yemekleri eşliğinde gerçekleşen buluşmamız keyifli sohbet ile taçlandı. **Feyza Kırmızı**

Sigorta sektörü kârlı büyüme ve yeniliklerle geleceği şekillendiriyor

Sigorta sektörünün karşılaştığı zorlukları ve fırsatları kişisel mal ve kaza sigortası, ticari mal ve kaza sigortası ve hayat sigortası olmak üzere 3 ana bölümde inceleyen McKinsey'nin 2025 Küresel Sigorta Raporu'nda, kişisel ve ticari mal ve kaza sigortalarında kârlı büyümenin önemi vurgulanırken, hayat sigortası sağlayıcılarının değişen tüketici ihtiyaçlarına uyum sağlaması gerektiği belirtiliyor.

Sigorta sektöründeki büyüme fırsatlarını ve zorlukları ele alan McKinsey'nin 2025 Küresel Sigorta Raporu'nda, kişisel ve ticari mal ve kaza sigortalarında (P&C) kârlı büyümenin önemi vurgulanırken, hayat sigortası sağlayıcılarının değişen tüketici ihtiyaçlarına uyum sağlaması gerektiği belirtiliyor. Rapor; ekonomik belirsizlik, doğal afet riski, yaşlanan nüfus ve yapay zekâ teknolojisinin sektöre etkisi gibi konulara değinerek, yenilikçi stratejiler ve operasyonel mükemmeliyet önerileri sunuyor.
Sigorta sektörünün karşılaştığı zorlukları ve fırsatları kişisel mal ve kaza (p&c) sigortası, ticari p&c sigortası ve hayat sigortası olmak üzere 3 ana bölümde inceleyen rapora göre, dünyanın kişisel ve ticari mal ve kaza sigortacıları için kârlı büyüme sağlamak bir zorunlulukken, hayat sigortası sağlayıcılarının ise değişen tüketici ihtiyaçlarına uyum sağlaması gerekiyor.
Riskleri azaltmak ve koruma sağlamak üzerine odaklanan sigorta sektörü, oldukça dalgalı bir dönemden geçiyor. Makroekonomik görünüm karmaşık; enflasyon hâlâ yüksek, faiz oranları belirsiz. Ekonomik büyümenin toparlanma belirtileri göstermesine rağmen, tüketici güveni zayıf. Küresel büyümeyi tehdit eden jeopolitik istikrarsızlık ve korumacılık eğilimleriyle değişen ticaret modelleri, sektöre meydan okuyor.
Buna rağmen, McKinsey'nin 3 bölümden oluşan 2025 Küresel Sigorta Raporu (ticari P&C, bireysel P&C ve hayat sigortası) önemli bir iyimserlik kaynağı sunuyor. Raporda, lider sigorta şirketlerinin performanslarını artırmak için uygulayabileceği ayrıntılı analizler ve net öneriler yer alıyor. Değişen bu ortamda, kârlı büyüme fırsatlarını nasıl yakalayabileceklerine dair stratejik yollar belirleniyor.

KİŞİSEL SİGORTA DALLARINDA KÂRLI BÜYÜME

Kişisel sigorta dallarında kârlı büyüme stratejilerini inceleyen McKinsey, ekonomik belirsizlikler ve değişen müşteri beklentileri ışığında inovasyon, veri odaklı analizler ve müşteri odaklı yaklaşımların önemine vurgu yapıyor. Ayrıca, teknoloji kullanımının verimlilik ve müşteri deneyimini artırma potansiyeli üzerinde duruluyor.
Kişisel mal ve kaza sigortası sektörünün, 2023 yılında gelişmiş piyasalardaki prim artışlarıyla büyüme gösterdiğini belirten rapora göre; şimdi ise yeni pazarlar ve sektörlere genişleyerek potansiyel büyüme alanlarını yakalama fırsatı mevcut.
Rapora göre, kişisel mal ve kaza (P&C) sigortası sektörü, küresel sigorta primlerinin yaklaşık dörtte birini oluşturuyor. İnsanların ve sevdiklerinin güvenliğini sağlarken, son yıllarda yaşanan pandemi, artan maliyetler, doğal afetlerin sıklığı ve yaşam şekillerindeki değişim gibi zorluklarla da karşı karşıya kalıyor. Bu durum hem fırsatlar hem de zorluklar sunuyor.
Kişisel mal ve kaza sigortası sektörü, yeni pazarlar ve sektörlerde genişleme fırsatları sunuyor. Müşteri taleplerinin artması ve risklerin değişmesiyle, bu sektörün yenilikçi çözümler sunarak kârlı bir büyüme sağlaması mümkün hale geliyor.
Kişisel mal ve kaza sigortası primlerinin, 2022-23 döneminde %9,5 artışla 1,1 trilyon dolara ulaşarak, nominal küresel GSYİH'nın üzerinde bir büyüme gösterdiği ifade edilen raporda, sektörün öneminin (brüt yazılmış primler olarak nominal GSYİH'ye oran) pandemi öncesi seviyelerin altında kaldığı ve gelişmiş ile gelişmekte olan ekonomiler arasındaki kapsama açığının genişlediğine dikkat çekiliyor.
Gelişmiş piyasaların, sınırlı yeni risk genişlemesiyle büyük oranda fiyat artışlarıyla büyüdüğü belirtiliyor. Aynı zamanda, sigortanın erişilebilirliğinin önemli bir konu haline geldiği vurgulanan raporda, konut sigortası maliyetindeki artışların, Amerika Birleşik Devletleri de dahil olmak üzere bazı bölgelerde gelir artışını geride bıraktığının altı çiziliyor. Bu durumun, varlık fiyatlarının yükselmesiyle toplam sigortalanabilir değerlerin artması, tamir maliyetlerinin ve hasar sıklığının özellikle fiziksel risklere maruz kalan bölgelerde yükselmesi ve reasürans maliyetlerinin artmasıyla ilişkili olduğuna vurgu yapılıyor. Pek çok bölgenin aynı temel faktörlerden etkilenmesi nedeniyle, artan primlerin diğer bölgelere de yayılabileceği belirtiliyor.
Bu zorlukların, sigorta şirketleri için yenilik yapma, kapsamı genişletme ve sektörün önemini artırma fırsatları sunduğu ifade edilen raporda, sektörün sürdürülebilir ve kârlı bir büyümeye yönelmesi konusunda iyimser olunduğuna dikkat çekiliyor. Örneğin, Amerika Birleşik Devletleri'nde primlerin 2025'e kadar yıllık %11 oranında artmasını ve birleşik oranların 8 puandan fazla düşmesi bekleniyor.

ZORLUKLAR VE FIRSATLAR

Değişen bir sigorta ortamında hem zorluklar hem de fırsatların mevcut olduğuna dikkat çekilen raporda, elektrikli ve otonom araçlar gibi mobilite trendlerinin, kaskoyu dönüştürerek sektörü etkileyebileceği belirtiliyor. Doğal afetlerin artan sıklığı ve şiddetinin ise, koruma açığını



2023'te bireysel sigortalarda büyüme hızlanmış olsa da gelişmiş ve gelişen ekonomiler arasındaki teminat farkı daha da açıldı

Kişisel mal ve kaza (P&C) sigortası ve bölgesine göre küresel gelirler, brüt doğrudan yurtiçi yazılan primler (GDDPW) milyar $

2022–23 döneminde prim artışı ile GSYİH arasındaki fark, yüzdelik puan (y.p) — 2023 GDDPW

%X.X — İlgililik oranı (2023 yılı itibarıyla GDDPW'nin nominal GSYİH içindeki payı)

Prim büyümesi ile GSYİH karşılaştırması

<y.p | 0 ile 1 arasındaki y.p | 1 ile 7 arasındaki y.p | >7 y.p

	Gelişmiş			Gelişen				
Toplam pazar	**Kuzey Amerika**	**Batı Avrupa**	**Gelişmiş Asya**	**Gelişen Asya**	**Latin Amerika**	**Orta Doğu ve Afrika**	**Doğu Avrupa**	**Toplam**
Motorlu taşıt	344 8.1	116 -1.2	63 –0.7	124 0.3	17 –15.1	19 –9.9	23 –2.7	709 1.0
Yangın ve mülk	167 7.0	65 1.2	19 –2.6	3 –0.3	5 –16.5	6 –5.6	5 4.2	271 1.8
Sorumluluk	n/a n/a	6 –1.4	2 –1.7	0 3.3	1 –13.4	0 –27.5	1 2.5	10 –3.8
Kaza	3 –0.7	25 –2.1	37 –0.9	8 2.7	2 –6.3	3 –11.3	3 –16.2	81 –4.2
Diğer P&C	n/a n/a	31 –1.2	10 –0.8	3 2.6	1 –11.5	1 –33.9	2 7.4	48 –4.1
Toplam	514 7.7	243 –0.7	130 –1.1	139 0.5	26 –14.6	34 –10.8	31 –2.6	1,118 0.5
	%1.7	%1.2	%1.3	%0.5	%0.4	%0.3	%0.7	%1.0

genişletebileceği ifade ediliyor. Rapora göre, Latin Amerika ve Asya'daki bazı ekonomiler sigorta kapsamını artırabilecek büyüme potansiyeli taşıyor.
Küresel nüfusun yaşlanması ve değişen müşteri satın alma davranışları, sigorta şirketlerine yeteneklerini ve hizmetlerini yeniden düşünme fırsatı sunarken, özellikle yapay zekâ ve generative AI gibi teknolojiler inovasyonu teşvik edebilir.

KEŞFETMEK İÇİN 3 BÜYÜME MODELİ

Sigorta şirketleri, sektörün performansına yanıt olarak bilinçli seçimler yapıyor ve iş modellerini değiştiriyor. Stratejiler bölgeye göre farklılık gösterse de, her biri belirgin farklılık alanlarına ve kısa ile uzun vadeli stratejilere sahip 3 ana sigorta modeli ortaya çıkıyor.

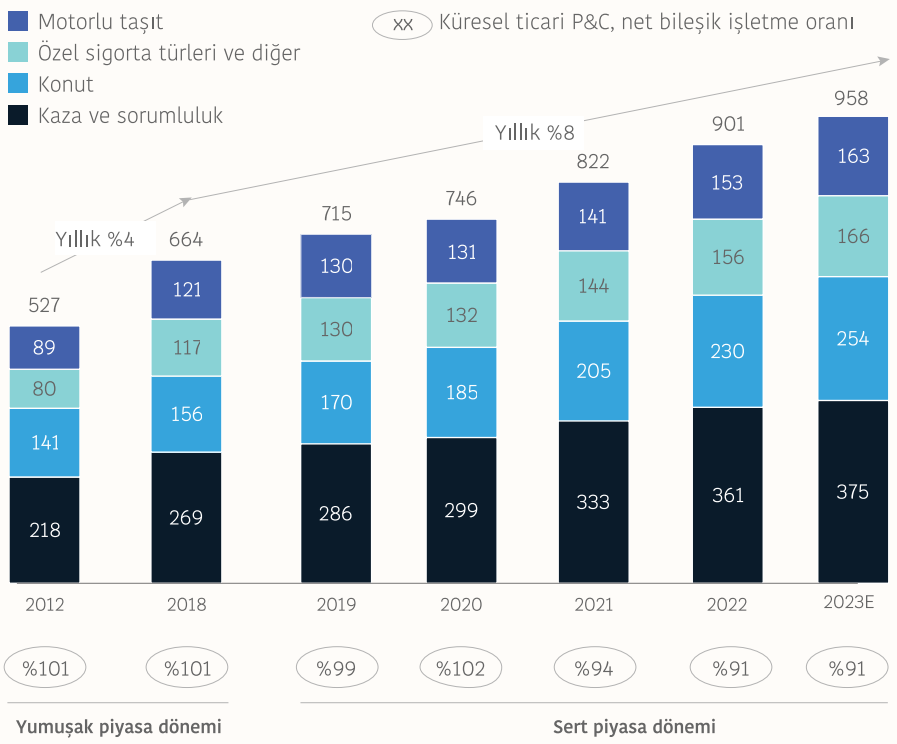
- Temel, büyük ölçekli oyuncular:
Geleneksel sigorta kapsamına odaklanırlar. Bu sigorta şirketleri; ulusal ölçeklerini, geniş dağıtım ağlarını ve marka gücünü kullanmayı hedefler. Artan rekabet nedeniyle (genişleyen dağıtım kanalları, teknolojik inovasyon vb.) teknik mükemmeliyetlerini sağlamak zorunda kalacaklardır.

- Yenilikçiler: Yeni kanallar aracılığıyla özel ürünler sunarak sigorta kapsamını genişletirler. Elektrikli araçlar veya yüksek riskli bölgelerdeki konut sigortası gibi karşılanmamış yeni risklere yönelik çözümler üretirler.

- Hedefe yönelik oyuncular:
Pazarlama, dağıtım ve hizmet alanlarında farklılaşırlar. Güçlü markalarını ve ağlarını kullanarak belirli bir coğrafyada, kanalda veya segmentte üstün müşteri hizmetleri sunarlar.
Rapora göre, bu 3 model birbirini dışlamıyor. Aksine, gelecekte başarılı olacak şirketler, temel alanlardaki güçlü konumlarını kullanarak yan sektörlere genişlerken, stratejik olarak yenilik yapacakları özel alanları belirleyenler olacak.
Bunu başarmak için kapsamlı bir büyüme sisteminin gerekliliğine dikkat çeken rapor, genel olarak sektörün görünümünü olumlu görüyor.
Rapora göre, oyuncuların kârlı büyüme hedefiyle yenilik yapmaya ve kapsama alanlarını genişletmeye devam edecekleri, bu sayede de sektörün önemini artıracakları öngörülüyor.

Son dönemdeki makroekonomik dalgalanmalara rağmen ticari poliçe primleri yıl bazında artmaya devam ediyor

Küresel ticari mal ve kaza (P&C) sigorta primleri, milyar $



TİCARİ BRANŞLARDA KÂRLI BÜYÜME ARAYIŞI

Raporun 3 bölümünden biri olan ticari mal ve kaza sigortacılığında kârlı büyüme giderek zorlaşıyor.
Ticari mülkiyet ve kaza sigortası şirketlerinin, nerede ve nasıl rekabet edecekleri konusunda bilinçli kararlar alması gerekiyor.
Rapora göre, müşteriler için belirsizliği azaltmaya odaklanan ticari mülkiyet ve kaza (P&C) sigortacıları, kendileri makroekonomik belirsizliklerle karşı karşıya kalıyor.
Pek çok ekonomide enflasyon beklenenden daha kalıcı oldu ve faiz oranlarındaki düşüşe ilişkin belirsizlik de sürüyor. Ekonomik büyüme döngüsü dip noktasına ulaşmış gibi görünse de tüketici güveni hala zayıf. Ayrıca, küresel büyüme için bir tehdit olarak algılanan jeopolitik istikrarsızlık ve korumacılığın işaretleri arasında değişen ticaret modelleri, sektörü zorluyor.
Bu makroekonomik ortam, piyasa dalgalanmaları nedeniyle büyümenin yavaşlayabileceği veya durabileceği dönemleri göz önünde bulundurarak ihtiyatlı bir iyimserlik gerektiriyor.
Ancak ticari P&C sektörü ek zorluklarla karşı karşıya. İklim riskleri, özellikle şiddetli fırtınalar nedeniyle artıyor. Geçen yıl kaydedilen en sıcak yıl oldu ve 2024'ün daha da sıcak olma olasılığı üçte bir olarak tahmin ediliyor. Ayrıca, ABD'deki toplu dava masrafları 2022'de %8, 2021'de ise %5 artarak, sektördeki maliyetleri yükseltip erişilebilirliği de olumsuz etkiledi.
Rapor sonuç olarak, sigortacıların büyümeyi sağlamak için sürekli artan primlere veya mevcut zorlayıcı piyasa döngüsünün devamına güvenemeyeceğini; bu nedenle, değişen bu ortamda nasıl kârlı bir şekilde büyüme sağlayacaklarını yeniden değerlendirmek için kritik bir dönemden geçtiğini belirtiyor.



FİYAT ARTIŞLARININ ÖTESİNDE BÜYÜMEK

Rapora göre, fiyat artışlarının ötesinde büyüme sağlamak zorlaşıyor. Küresel ticari P&C sigortası hatları, son 5 yılda primlerin yılda ortalama %8 artmasıyla güçlü bir büyüme sergiledi. 2023'te sektörün ortalama birleşik oranı %91'e geriledi. Ancak bu büyümenin neredeyse tamamı, prim artışlarından kaynaklandı. Avrupa ve Kuzey Amerika pazarlarındaki toplam büyüme, tamamen daha yüksek fiyatlandırmalardan kaynaklanırken, fiyatlarla ilgisi olmayan faktörler genel prim büyümesini azalttı.

ZORLUK: KÂRLI BÜYÜMEYİ YAKALAMAK VE SÜRDÜRMEK

Son yıllarda, uzmanlaşmış sigortacılar veya farklı iş alanlarına yayılan şirketler için tutarlı bir kârlılık elde etmenin kolay olmadığı ifade edilen rapora göre, ancak başarı sağlandığında bu performans kalıcı olabilir. Sigortacıların artık değişen pazar ortamında sürekli ve kârlı büyümeyi nasıl yakalayacaklarına odaklanmaları gerekiyor.
Son 10 yılda 25 küresel ticari P&C sigortacısının performansına ilişkin McKinsey'nin analizine göre, büyüme ile kârlılık arasında güçlü bir ilişki olmasa da, zaman içinde farklılaşan bir performansı sürdürebilen net liderler bulunuyor. Net birleşik oran (CoR) sıralamasına göre, ilk çeyrekteki 7 sigortacıdan 5'i (toplamın %20'si) yerini korusa da, orta düzeyde performans gösteren 11 sigortacıdan sadece 2'si (%8) en üste çıkabilirken; alt çeyrekten hiçbir sigortacı zirveye ulaşamadı.
Sigortacıların faaliyet gösterdiği alanlar önemli olsa da, finansal performanslarının büyük bir kısmının işleyiş biçimleriyle belirlendiği ifade edilen rapora göre, performansın %40'ı iş kollarından kaynaklanırken, %60'ı ise nasıl çalıştıklarıyla ilişkili. Bu durum, hem ekonomik genişleme hem de daralma dönemlerinde geçerli, ancak bölgesel farklılıklar istisnalar yaratabiliyor. Portföy stratejileri önemli olsa da, uygulama ve icraat daha büyük bir öneme sahip. Bu nedenle sigortacılar, kârlı büyüme sağlamak için temel iş alanlarındaki yetkinliklerini güçlendirmeye odaklanmalı.

ÜSTÜN PERFORMANSIN 4 ANAHTARI

En iyi performans gösteren ticari P&C sigortacıları, sürdürülebilir kârlı büyüme ve rekabet avantajının nasıl sağladığını ele alan McKinsey analizine göre, liderlerin üstün performansını belirleyen 4 ayırt edici alan şu şekilde:

1.Verimli operasyonlar ve maliyet kontrolü:
Kârlı büyümeyi yakalamaya yönelik net stratejilere sahiptirler. Bu stratejiler hem şirket içinde hem de dışında etkili bir şekilde iletilir ve anlaşılır. Ayrıca, belirli kanallar ve yetenekler gibi yürütmeyi yönlendiren yetkinliklere odaklı yatırımlar yaparlar.

2. Yenilikçi ürün ve hizmet geliştirme:
En iyi performans gösteren şirketler, risk değerlendirme sürecini modernize etmeye yatırım yapar. Özellikle, ayırt edici özelliklerini güçlendirmek için üretici yapay zekâ gibi teknolojik yenilikleri benimserler.

3. Müşteri odaklılık ve etkili dağıtım kanalları:
Değişen dağıtım ortamında başarıyla yol alırlar. Bunu, müşteri edinme maliyetlerini düşürmeye odaklanarak verimlilik sağlayarak gerçekleştiriyorlar.

4. Risk değerlendirme ve fiyatlama uzmanlığı:
Lider şirketler, operasyonel verimlilik sayesinde yönetim giderlerini etkin bir şekilde kontrol ederler. Bu sayede, rakiplerinden ortalama 2 puan daha düşük yönetim gider oranları ile faaliyet gösterirler.
Rapora göre, ticari P&C sigortacılarının, makroekonomik belirsizlikler ve yenilikçi çözümler sunan rakiplerin artan rekabetiyle şekillenen bir pazarla karşı karşıya. Ancak bu durum, büyüme için fırsatlar da sunabilir. Sigortacılar, yalnızca prim artışlarına odaklanmak yerine koruma açığını kapatmayı ve şirketler arasında öz sigorta uygulamalarını azaltmayı hedefleyebilir. Sektördeki dönüm noktaları, sigortacılar için rekabetten sıyrılma ve farklılaşma fırsatları yaratır. Bu dinamikler, sektörde liderliğe giden yolu açabilir.

HAYATTA VE ÖTESİNDE BÜYÜME

Raporun 3 ana bölümünden biri olan hayat, emeklilik ve sağlık sigortasının da derinlemesine bir analizi sunuluyor. Rapora göre; küresel hayat, emeklilik ve sağlık sigortası sektörlerinde büyüme için umut vadeden alanlar bulunuyor. Ancak durgun talebi aşmak için sektörün, temel ürünlerinin ötesinde yeni büyüme kaynakları bulması gerekiyor. Bu yıl, belirsizliklerle dolu bir dönem olsa da beklenmedik olumlu gelişmelerin de yaşandığı vurgulanıyor. Küresel GSYİH'nin reel anlamda büyümesi, enflasyonun sürekli düşmesi ve hisse senedi piyasalarının toparlanması gibi dayanıklı makroekonomik koşullar sektöre destek sağladı. Ancak tüm ürün grupları ve coğrafyalar bu ivmeden faydalanamadı. Küresel ölçekte büyüme için parlak alanlar bulunsa da, geleneksel ürünler ve büyük pazarlar durgun durumda. Bu durum, sektörün büyüme ve anlam arayışını zorunlu hale getiriyor.

DEĞİŞEN BİR PEYZAJA UYUM SAĞLAMAK

Rapora göe, hayat ve emeklilik sektörü, küresel GSYİH büyümesinin gerisinde kalması ve sermaye



piyasalarındaki öneminin azalmasıyla anlam arayışında zorlanıyor. Ancak, yaşlanan nüfusa yönelik emeklilik çözümlerine olan talebin artışı, hayat sigortacıları için müşteri deneyiminin rekabet avantajı haline gelmesi ve özel sermayenin sektörün genişlemesindeki artan rolü gibi yapısal değişimler, fırsatlarla birlikte zorluklar da sunuyor. Hayat sigortası pazarı, 65 yaş ve üzerindeki küresel "yaşlı" nüfusun ve servetin büyük ölçüde X kuşağı ile emekliler arasında yoğunlaşmasının etkisiyle yeniden şekilleniyor. Daha az evlilik, düşük doğurganlık oranları ve çift gelirli hanelerin artışı gibi değişen sosyal normlar ve yaşam biçimleri, geleneksel hayat sigortası modeline meydan okusa da, bu durum, geleneksel olmayan aile yapılarına uygun daha esnek poliçeler geliştirmek için bir fırsat sunuyor.

Sigorta şirketleri, ürünler ve bölgeler arasında farklılaşan büyüme dinamiklerini yaratan sektörel ve makroekonomik güçlere yanıt verebilmek için hazırlıklı olmalı

Doğrudan prim büyümesi, yüzdelik puan (y.p)

● <0 y.p. ● 0–4 y.p ● 4–10 y.p ● >10 y.p.

Sigorta ürünü türleri ve temel pazarlar bazında doğrudan prim dağılımı milyar $

	ABD	İngiltere	Almanya	Fransa	İtalya	Japonya	Çin	Brezilya
Koruma	13	3	5	6	3	58	2	4
Birikim ve hayat sigortası	132	11	21	84	85	136	150	<1
Anüiteler (sabit ve endeksli)	257	7	38	11	<1	17	241	1
Piyasa ve birim bağlantılı	114	215	38	66	60	30	2	25
Bireysel toplam teminatlı	517	236	102	166	148	240	395	31
Toplam grup teminatı	285	73	16	18	8	37	2	5
Sağlık	1,200	Mevcut değil	58	53	5	69	121	11

BÜYÜME VE DEĞER YARATMA YOLLARINI BULMAK

Rapora göre sigorta şirketlerinin, hem tüketicilerin hem de toplumun değişen ihtiyaçlarını karşılayarak değer yaratma yeteneklerinde önemli bir dönüşüm gerçekleştirmesi gerekiyor. Bu, geleneksel yaşam sigortası tekliflerinin ötesine geçmeyi gerektiriyor. Raporda, hemen büyüme sağlayabilecek 4 ana eksene ise şu şekilde yer veriliyor:

Emeklilik alanında yeniden anlam kazanmak ve liderlik sağlamak: Yüksek faiz oranları ve makroekonomik belirsizlikler, yeni bir emeklilik öncesi ve emeklilik dönemi bireyler için temel ürün değer önerisini yeniden ön plana çıkardı. Ayrıca demografik değişimler, emeklilik varlıklarının büyük bir kısmını kullanıma açıyor. Hayat sigortası şirketleri, son 30 yıldır varlık ve servet yöneticilerine devredilen birikimleri koruyarak ve ömür boyu güvenli bir emeklilik geliri sağlayarak, yeniden güçlü ve anlamlı bir rol üstlenme fırsatına sahip.

Zenginlik ve sağlık çözümlerine doğru entegre bir yaklaşım benimsemek: Demografik değişimlere bağlı olarak müşteri tercihleri, hayat sigortası ile zenginlik çözümleri arasındaki çizgiyi bulanıklaştırdı. Modern müşteriler, tüm finansal ihtiyaçlarını ele alabilecek danışmanlar arıyor. Hayat sigortası, varlık yönetimi ve sağlık hizmetleri arasındaki sinerjilerden yararlanarak sigortacılar, müşterilerin değişen ihtiyaçlarını karşılayan, kişiselleştirilmiş ve entegre bir deneyim sunabilir. Bu yaklaşım, müşterilerin yaşam kalitesine odaklanırken, sürdürülebilir büyüme ve rekabet gücü için bir temel oluşturuyor.

Müşterilere ve danışmanlara hizmet vermek için yeni yollar bulmak: Hayat sigortasının azalan yaygınlığına rağmen artan cazibesi, sigorta şirketlerinin koruma hikâyesini daha fazla tüketiciye anlatması için bir fırsat sunuyor. Özellikle danışmanların yaşlandığı ve zamanlarının büyük kısmını başka ürünlere ayırdığı göz önüne alındığında, bu durum önem kazanıyor. Sigorta şirketleri, işyeri gibi yakın alanlar ve veri ile dijitalle desteklenmiş dağıtım kanalları aracılığıyla müşterilere ulaşma yollarını keşfederek, danışmanların hizmet maliyetlerini düşürmeyi hedefliyor.

Sigorta, varlık yönetimi ve sermaye arasında döngüyü (flywheel) harekete geçirmek: Hayat sigortası ile varlık yönetiminin birleştiği bir ortamda, değer yaratımı, "flywheel" yaklaşımının başarılı bir şekilde uygulanmasına dayanır. Bu model 3 bileşenden oluşur: Geniş çapta sigorta poliçesi ve gelir sigortası ihraç edilmesi, farklılaşmış yatırım yönetimi ve sermaye yönetimi. Bazı sigorta şirketleri, bu bileşenlerin tümünde özgün bir model sunarak tam entegre bir döngü oluşturabilirken, diğerleri en güçlü oldukları bileşenleri seçip bu alanlara odaklanmayı tercih edebilir.

Raporda hayat sigortası şirketlerinin, belirsizliklere karşı koruma sağlama ve bireylerin servet inşa etmesine yardımcı olma konusunda toplumlarda önemli bir rol oynadığına dikkat çekiliyor.

Rapora göre, geleneksel hayat sigortasının ötesine geçmek, sektör için artık hem gerekli hem de heyecan verici bir büyüme gerekliliğine dayanıyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

SİGORTA SEKTÖRÜ DEĞİŞEN İHTİYAÇLARA YANIT VEREREK BÜYÜMEYİ HEDEFLİYOR

McKinsey'nin "Küresel Sigorta Raporu 2025: Büyüme Arayışı" başlıklı raporu, sigorta sektörünün karşılaştığı zorlukları ve fırsatları 3 ana bölümde inceliyor: Kişisel Mal ve Kaza (P&C) Sigortası, Ticari P&C Sigortası ve Hayat Sigortası.

Kişisel P&C Sigortası: 2022-2023 yılları arasında kişisel P&C sigortası primleri %9,5 artarak 1,1 trilyon dolara ulaştı. Ancak, primlerin nominal GSYİH içindeki payı pandemi öncesi seviyelerin altında kaldı ve gelişmiş ile gelişmekte olan ekonomiler arasındaki sigorta kapsamı farkı genişledi. Gelişmiş piyasalardaki büyüme büyük ölçüde fiyat artışlarından kaynaklandı, yeni risk alanlarına genişleme sınırlı kaldı. ABD gibi bazı pazarlarda sigorta maliyetleri; artan varlık fiyatları, onarım maliyetleri ve doğal afetlerin sıklığı nedeniyle önemli bir konu haline geldi.



1.1 trilyon $

Ticari P&C Sigortası: Son 5 yılda ticari P&C sigortası primleri yıllık ortalama %8 artış gösterdi ve 2023 yılında ortalama birleşik oran %91'e düştü. Ancak, bu büyüme büyük ölçüde prim artışlarından kaynaklandı. Sigortacılar, değişen piyasa koşullarında sürdürülebilir ve kârlı büyüme elde etmek için faaliyet stratejilerine odaklanmalı.



Hayat Sigortası: Küresel hayat, emeklilik ve sağlık sigortası sektöründe bazı büyüme alanları bulunmasına rağmen, geleneksel ürünlere olan talep durağan. Değişen demografik yapılar ve sosyal normlar, sigortacıların daha esnek ve yenilikçi poliçeler geliştirmesini gerektiriyor. Özellikle yaşlanan nüfus ve yeni yaşam biçimleri, sigorta sektörünün ürün ve hizmetlerini yeniden şekillendirmesi için fırsatlar sunuyor.



Raporda, sigortacıların yeni teknolojilerden, özellikle yapay zekâ ve üretken yapay zekâdan yararlanarak değer zincirlerini yeniden düşünmeleri ve yenilik yapmaları gerektiği vurgulanıyor.

Ayrıca, doğal afetlerle ilgili riskleri yönetmek, hafifletmek ve aktarmak için yeni yetkinliklere yatırım yapmanın önemi belirtiliyor.

Türk Nippon Sigorta TSS ürününün yapısında değişikliğe gidiyor

Türk Nippon Sigorta, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) ürününde yeniliklere gidiyor. Üründe hizmet ve ek teminat yapısında yapılacak iyileştirmelerle müşteri ihtiyaçlarının daha da çok karşılanması planlanıyor. TSS'nin Türk Nippon Sigorta için 2025 yılında da lokomotif ürünlerden biri olacağını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Sağlık hizmetlerine ekonomik açıdan daha kolay erişilebilme imkân sağlayan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın sektörde günden güne öneminin arttığını görüyoruz. Ürünün Özel Sağlık Sigortası'ndan daha ulaşılabilir olması ve sağladığı ek avantajlar sayesinde bu yıl da Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na olan talebin beklentinin üstünde olacağını düşünüyoruz. Bu kapsamda biz de mevcut ürünümüzde ek teminat ve hizmet yapısında güncellemeler yaparak müşterilerimize geniş bir hizmet imkânı sunmak istiyoruz" şeklinde konuştu. 2024 yılının ikinci yarısında TSS ürününde yakaladıkları ivmeyi 2025 yılı geneline yayarak sürdürmeyi hedeflediklerini vurgulayan Dr. E. Pamukçu, "2024 yılının ikinci yarısında yapmış olduğumuz kampanyalar ve sağladığımız fiyat avantajının getirdiği olumlu etkiyle TSS ürününde özellikle 2024 yıl sonuna doğru çok iyi bir ivme yakaladık. Gerçekleştireceğimiz güncellemelerle 2025'te de bu üründe hedeflerimizi kısa süre içerisinde gerçekleştirmeyi umuyoruz. İlerleyen dönemlerde en büyük hedefimiz ise sağlık branşında ilk 10 şirketten biri olmak. Müşteri memnuniyeti ve ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak, kampanyalarımızı planlamaya, acentelerimizin ihtiyaçlarına göre önlemler alarak bütüncül bir hizmet yapısı vermeye devam edeceğiz" dedi.


Baturalp Pamukçu

Neova Sigorta Acente Vizyon Toplantısı'nı gerçekleştirdi

Neova Sigorta, Türkiye'nin dört bir yanından gelen acenteleriyle bir araya geldi. Toplantıda, şirketin 2024 yılına ait finansal sonuçları değerlendirilirken, 2025 yılı hedefleri ve sektördeki en önemli paydaşlarından biri olan acenteler için geliştirilen yeni Acente Segmentasyon yapısı tanıtıldı. Acentelerle iş birliğini daha da güçlendirmeyi hedefleyen şirket, toplantının ana mottosunu "Sıra Geldi En İyisi Olmaya" olarak belirledi.



'YENİLİKÇİ ADIMLAR ATMAYA DEVAM EDECEĞİZ'

Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, toplantıda yaptığı konuşmada, şirketin Kuveyt Türk Grubu'nun sağladığı güçlü finansal yapı ve sürdürülebilir büyüme stratejisi ile sektördeki pazar payını istikrarlı bir şekilde artırdığını belirterek, "En değerli iş ortaklarımız acentelerimizle iş birliğimizi 2025'te daha da güçlendirmeyi planlıyoruz. Bu doğrultuda, her bir acentemizin farklı ihtiyaçlarını anlamamızı ve onlara özel stratejiler geliştirmemizi sağlayan acente segmentasyon yapısını hayata geçirerek operasyonlarımızı daha etkin ve verimli hale getirdik. Böylece, acentelerimizin olumlu yönde ivme kazanmasını sağlayarak sürdürülebilir büyümeyi hedefliyoruz. Sektörde fark yaratan projeleri hayata geçirmeye ve yenilikçi adımlar atmaya devam edeceğiz" dedi. Şirket, sektördeki konumunu daha da güçlendirmek için yenilikçi teknolojileri, sürdürülebilir iş modellerini ve güçlü acente iş birliklerini merkeze alarak 2025'te de büyüme yolculuğuna devam edecek.

Anadolu Sigorta 100'üncü yılında gençler için yeni projelere imza atıyor

Anadolu Sigorta, Anadolu Sigorta Akademi çatısı altında yürütülen üniversite iş birliklerine bir yenisini ekledi. Şirket 2024 yılında Ankara Üniversitesi Beypazarı Meslek Yüksekokulu ile başlatılan iş birliğinin ardından, KTO Karatay Üniversitesi ile yeni bir projeye imza attı. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan ve KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Fevzi Rifat Ortaç'ın katılımıyla imzalanan protokol, 2025 Bahar Dönemi'nde hayata geçiriliyor. Bu iş birliği ile sigorta sektörüne yeni yetenekler kazandırılması ve gençlerin istihdam edilmesine yönelik önemli bir adım atılması hedefleniyor. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan, "100 yıllık köklü bir geçmişe sahip Anadolu Sigorta, kurulduğu günden bu yana yenilikçi ürün ve hizmetlerle faaliyetlerini sürdürürken yürüttüğü projelerle toplumsal refahı artırmayı ve ülkemizin sürdürülebilir büyümesine katkıda bulunmayı hedefliyor. Yeni iş birlikleriyle gençlerin mesleki gelişimine katkı sağlayan şirketimiz, geleceğin başarılı sigortacılarını yetiştirmeyi, onlara ilham vermeyi görevi kabul ederken yüz yıllık başarılarla dolu hikayesini ikinci yüzyılında da yazmaya devam edecek" ifadelerini kullandı.


Mehmet Tuğtan Fevzi Rifat Ortaç

AXA Sigorta'dan Maxtone İşitme Merkezleri ile iş birliği

AXA Sigorta, Meders Grup iş birliğiyle işitme cihazı kullanıcılarına geniş kapsamlı koruma sunuyor. Bu kapsamda, Meders Grup bünyesindeki Maxtone Merkezleri'nden işitme cihazı alan müşterilere cihaz sigortası hediye ediliyor. Poliçe kapsamında; herhangi bir kaza sonucu elektronik cihazın fiziki olarak hasar görmesi, sıvı ile temas etmesi ve polis çalıntı raporu ile cihazın kapalı bir ortam ya da araçtan çalınması gibi durumlara karşı cihaz 1 yıl süre ile korunuyor. AXA Sigorta ve Meders Grup iş birliğiyle sunulan bu sigorta hizmeti, işitme cihazı kullanıcılarının cihazlarını güvenle kullanmalarını sağlarken, olası riskler karşısında oluşabilecek maddi kayıpları da en aza indiriyor. Tamamen ücretsiz olarak sunulan bu hizmet, işitme cihazlarını elektriksel ve fiziksel hasarlar, kaza sonucu oluşan zararlar ve hırsızlık gibi birçok riske karşı koruma altına alıyor.



Yapay zekâ sigorta sektörün dönüştürmeye devam ediyo

Küresel ekonomide yer alan birçok sektörü dönüştürdüğü gibi sigorta sektörünü de dönüştüren yapay zekâ, başlangıçta müşteri hizmetleri alanına odaklanmış olsa da daha sonrasında underwriting, hasar yönetimi, satış ve dağıtım tarafında da kullanımı yaygınlaştı. Küresel Sigorta Birlikleri Federasyonu (GFIA) tarafından yayınlanan "Sigorta Sektöründe Yapay Zekâ" raporunda buna işaret ediliyor ve sektörde kullanımı giderek artan yapay zekânın kullanımı ele alınıyor. Rapor ayrıca, üretken yapay zekâ, nesnelerin interneti ve açık veri gibi teknolojilerin ilerlemesinin sektördeki bu gelişmeleri daha da ileriye taşıyacağını belirtiyor.

SİGORTACILARIN YAPAY ZEKÂ KULLANIMI

Sigortacılar, süreçlerini optimize etmek ve verimliliği artırmak için yapay zekâyı daha fazla kullanıyor. Bu teknolojinin kapsamını ve yeteneklerini anlamak ise kritik önem taşıyor. Rapor, sigortacıların yapay zekâyı kullandıkları temel alanları şöyle sıralıyor:

• **Müşteri Hizmetleri:** Yapay zekâ, sigortacıların daha hızlı ve kesintisiz hizmet talep eden müşterilerin beklentilerini karşılamasına yardımcı oluyor.

• **Risk Modellemesi ve Doğal Afetler:** Daha doğru risk modellemesi için kullanılan yapay zekâ, kullanıma dayalı ya da kişiselleştirilmiş daha yenilikçi ürünlerin ortaya çıkmasını sağlıyor. Bu ürünler de var olan koruma boşluklarının azaltılmasına ve sigortalanamayan risklerin sigortalanmasına yardımcı oluyor.

• **Hasar Yönetimi:** Yapay zekâ hasar süreçlerini hızlandırarak değerlendirme ve ödemelerin de hızlandırılmasını sağlıyor. Yapay zekâ aynı zamanda sigortacıların verimliliği artırmak ve ürünleri daha rekabetçi fiyatlarla sunmak için sigorta değer zincirindeki çeşitli temel prosedürleri de kolaylaştırmasını sağlıyor.

• **Dolandırıcılık Tespiti**: Yapay zekâ tabanlı dolandırıcılık tespitleri, büyük miktardaki veriyi analiz ederek sahte hasar taleplerini tespit ediyor. Yapay zekâ sayesinde maliyetler düşerken tüketicilere daha düşük prim sunulması da mümkün hale geliyor.

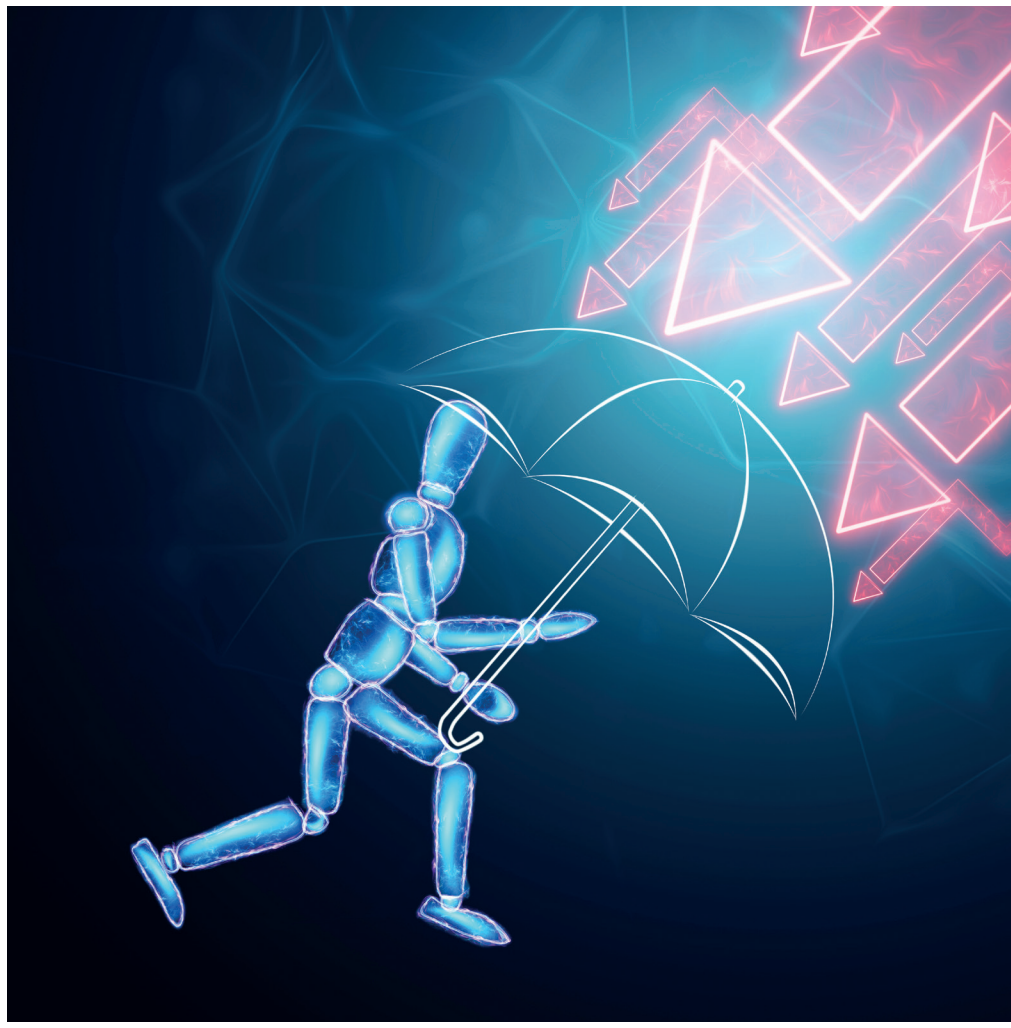
YAPAY ZEKÂNIN SORUMLU KULLANIMI

Veri ve teknoloji sigortanın vazgeçilmez bir parçası olduğundan sektörün bu teknolojilerin kullanımına ilişkin risklerin farkında olduğuna dikkat çeken rapor, bu riskleri uygun şekilde ele almak için gerekli önlem ve prosedürlerin de oluşturulduğunu belirtiyor. Peki, bu riskler nedir?

• **Model risk yönetimi:** Sektörde mevcutta bulunan model risk yönetimi uygulamalarına, ayrıntılı yönetişim prosedürlerine ve raporlama standartlarına yapay zekâ da sahip. Sigortacıların iç yönetişim sistemlerine ek olarak gizlilik, siber güvenlik, ayrımcılıkla mücadele ve tüketiciyi koruma gibi kilit konuları ele alan kapsamlı bir düzenleyici ve denetleyici çerçevesi bulunuyor. Sektörde hâlihazırda yaygın olan bu iç ve dış yönetişim gerekliliklerinin birleşimi, ortaya çıkmaları halinde yapay zekâ ile ilgili potansiyel risklerle başa çıkma konusunda sigorta sektörünü diğer birçok sektörden daha donanımlı ve hazırlıklı hale getiriyor.

• **Şeffaflık ve açıklanabilirlik:** Yapay zekâ kullanımı ve uygulanmasına ilişkin kamunun anlayışını ve güvenini geliştirmek için kilit öneme sahip olan şeffaflık ve açıklanabilirlik sayesinde hem yapay zekânın ne zaman ve hangi amaçla kullanıldığına dair netlik sağlanıyor hem de sektör genelinde benimsenmesi de kolaylaşıyor. Ek olarak anlaşılması kolay bilgilerin sağlanması, tüketicilerin daha bilinçli seçimler yapmasına da olumlu katkıda bulunan bir diğer faktör.

• **Yasadışı ayrımcılıkla mücadele:** Rapor, sigorta sektöründe yasadışı ayrımcılık ve finansal dışlama ile mücadele konusunda kararlı olunduğunun altını çiziyor. Ancak sigortacıların poliçe sahipleri arasında belirli özelliklere göre ayrım yapmasına ihtiyaç duyulmaya devam edecek. Bu da sigortacılığın temel ilkelerden biri olan risk tabanlı sigortacılığın önemli bir parçası olmasından kaynaklanıyor.



Her sektörü dönüştürdüğü gibi sigorta sektöründe de dönüşüm yaratan yapay zekânın müşteri hizmetleri başta olmak üzere underwriting, hasar yönetimi, satış ve dağıtım alanlarındaki kullanımı artıyor. Görüşlerini aldığımız sektör temsilcilerinin de belirttiği gibi giderek artan yapay zekâ kullanımı henüz tam olarak potansiyelini ortaya çıkaramamış olsa da üretken yapay zekâ, nesnelerin interneti ve açık veri gibi teknolojiler sektörün ilerlemesine katkı sağlayacak.

DÜZENLEME DENETLEME

Raporun son kısmı olan düzenleme ve denetlemeyle ilgili öne çıkan kısımları sıralayacak olursak;

• Şeffaflık, insan gözetimi, model risk yönetimi ve siber güvenlik gibi ilkeler, konuyla ilgili rehberlik yayınlayan denetçilerin ve düzenleyicilerin ana odak noktası.

• GFIA üyeleri, finans sektöründe yapay zekânın denetiminin genellikle birden fazla denetleyici arasında bölündüğünü gözlemliyor. Bu durum bazen karmaşık denetim yapılarına ve yapay zekâ denetiminin hangi kısmından hangi denetçinin sorumlu olduğu konusunda belirsizliğe yol açabiliyor. Rapor, GFIA'in çelişkili görüşler veya örtüşen taleplerden kaçınmak için yakın koordinasyon içinde olma çağrısında bulunduğunu belirtiyor.

• GFIA üyeleri, belirli kullanım durumları, bu kullanım durumlarıyla ilişkili riskler, bu riskleri ele almak için hâlihazırda hangi araçların mevcut olduğu ve potansiyel endişelere yönelik pratiklerin neler olduğu konusunda net ve ortak bir anlayış geliştirmek için denetçiler, düzenleyiciler ve sektör diyaloğunu teşvik ediyor.

• Rapor, GFIA'in küresel denetçileri ve politika yapıcıların yaklaşımlarını G7 ve G20 ilkeleri gibi küresel ilkeler ve standartlarla uyumlu hale getirmeye çalışmaya teşvik edeceğini aktarıyor.

• Yapay zekâ, sigortacıların müşteriler için en iyi sonuçları sağlama ve kendi risklerini yönetme becerilerini geliştirme konusunda büyük bir potansiyele sahip. Rapor, sigorta sektörü ve politika yapıcıların bu potansiyeli en üst düzeye çıkarmak için birlikte çalışırken GFIA'in de bu süreçte üzerine düşen rolü oynamaya hazır olduğunu ifade ediyor.

RAPORDA ÖNE ÇIKANLAR

• Küresel Sigorta Birlikleri Federasyonu (GFIA) tarafından yayınlanan "Sigorta Sektöründe Yapay Zekâ" raporunda sektörde kullanımı giderek artan yapay zekânın kullanımı ele alınıyor.

• Sigortacılar yapay zekâyı temelde müşteri hizmetleri, risk modelleme ve doğal afetler, hasar yönetimi ve dolandırıcılık tespiti için kullanıyor.

• Veri ve teknoloji kullanımı sigortanın ayrılmaz bir parçası olarak görülmekte ancak bu teknolojilerin kullanımı da birtakım riskleri beraberinde getirmekte. Sigorta sektörü bu risklerin farkında ve bu riskleri doğru bir şekilde ele almak için gerekli önlemleri ve prosedürleri oluşturmuş durumda.

• Denetleyiciler ve düzenleyiciler tarafından sigorta sektöründe yapay zekâ kullanımına verilen yanıtın şimdiye kadar öncelikle risk ve ilke temelli olduğunu belirten rapor; şeffaflık, insan gözetimi, model risk yönetimi ve siber güvenlik gibi ilkeler, konuyla ilgili rehberlik yayınlayan denetçilerin ve düzenleyicilerin ana odak noktası olduğuna işaret ediyor.

nü
or



Raporun Türkçe özetini okumak için QR kodu okutabilirsiniz.

Raporun İngilizce versiyonuna QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

YAPAY ZEKÂ PLATFORMLARINA SORDUK

ChatGPT ve DeepSeek'e yapay zekâ başta olmak üzere Nesnelerin İnterneti, makine öğrenmesi ve robotik uygulamaların sigorta sektörüne nasıl entegre edildiğini ve nerelerde kullanıldıklarını sorduk. Yapay zekâ araçları işte şu cevapları verdi: "Sigorta sektörü, dijital dönüşümün bir parçası olarak yapay zekâ (AI), nesnelerin interneti (IoT), makine öğrenmesi ve robotik gibi teknolojileri giderek daha fazla entegre ediyor. Bu teknolojiler, hem sigorta şirketlerine operasyonel verimlilik sağlıyor hem de müşterilere daha hızlı, kişiselleştirilmiş hizmet sunulmasına yardımcı oluyor.

1. YAPAY ZEKÂ (AI)
Sigorta sektöründe yapay zekâ, özellikle veri analizi, risk değerlendirmesi ve müşteri deneyimini iyileştirme alanlarında kullanılıyor.
• Otomatik Hasar Tespiti & Değerlendirme: AI destekli görüntü işleme sistemleri, kaza veya hasar görüntülerini analiz ederek tazminat süreçlerini hızlandırıyor.
• Fraud Tespiti: AI, anormal işlem modellerini tespit ederek dolandırıcılık olaylarını önlemeye yardımcı oluyor.
• Chatbot ve Sanal Asistanlar: Müşteri hizmetlerinde AI tabanlı chatbot'lar, poliçe bilgileri sunma, hasar bildirimi alma gibi işlemleri yürütüyor.
• Risk Analizi & Fiyatlandırma: Makine öğrenmesi algoritmaları, bireysel ve kurumsal müşterilerin risk profillerini değerlendirerek daha doğru poliçe fiyatlandırmaları sunuyor.
• Müşteri Deneyimi: AI destekli chatbotlar ve sanal asistanlar, sigorta şirketlerinin müşterilerle gerçek zamanlı etkileşim kurmasını sağlıyor. Bu, poliçe seçeneklerini keşfetmek, talepleri sunmak veya anlaşmazlıkları çözmek gibi işlemlere rehberlik edebilir. AI, aynı zamanda tahminsel müşteri hizmeti sunarak müşteri ihtiyaçlarını önceden tahmin edebilir.
• Kayıp Öncesi Analitik: AI algoritmaları, riskle ilgili verilerdeki desenleri tanıyarak gelecekteki kayıpları tahmin eder. Sigorta şirketleri, bu bilgileri proaktif risk yönetimi stratejileri ve önleyici tedbirler geliştirmek için kullanabilir.

2. NESNELERİN İNTERNETİ (IOT)
IoT cihazları, gerçek zamanlı veri toplayarak sigorta şirketlerine proaktif çözümler sunuyor.
• Otomobil Sigortaları (Telematik Cihazlar & Bağlantılı Araçlar): Araçlara yerleştirilen telematik cihazlar, sürüş alışkanlıklarını analiz ederek kişiye özel fiyatlandırma ve sigorta planları oluşturuyor.
• Konut Sigortaları (Akıllı Sensörler): Akıllı ev sistemleri (duman dedektörleri, su sızıntısı sensörleri vb.), olası riskleri önceden tespit edip sigorta şirketlerine veri sağlıyor. Sigorta şirketleri, bu cihazlardan gelen verileri kullanarak, aktif olarak riskleri izleyen müşterilere daha düşük primler sunabilir.
• Sağlık Sigortaları (Giyilebilir Teknolojiler): Akıllı saatler ve sağlık izleme cihazları, bireylerin sağlık durumlarını analiz ederek daha uygun sağlık poliçeleri sunulmasını sağlıyor. Sigorta şirketleri bu verileri, sağlıklı davranışlara yönelik wellness programları ve indirimler sunmak için kullanabilir.

3. MAKİNE ÖĞRENMESİ
Makine öğrenmesi, büyük veri analitiği sayesinde tahminleme ve karar destek sistemlerini güçlendiriyor.
• Risk Tahmini & Davranış Analizi: Müşterilerin sigorta talepleri ve hasar geçmişleri incelenerek, gelecekteki olası talepler ve riskler tahmin ediliyor.
• Kişiselleştirilmiş Sigorta Ürünleri: Makine öğrenmesi, müşterilerin ihtiyaçlarını belirleyerek kişiselleştirilmiş sigorta paketleri oluşturuyor.
• Poliçe Yenileme ve Öneri Sistemleri: Müşteri geçmişi ve pazar trendleri analiz edilerek en uygun sigorta planları öneriliyor.

4. ROBOTİK UYGULAMALAR & OTOMASYON
Sigorta süreçlerinde manuel işlemleri azaltarak hız ve verimlilik sağlıyor.
• Robotik Süreç Otomasyonu (RPA): Rutin işlemler (poliçe oluşturma, belge yönetimi, ödeme işlemleri vb.) otomatikleştirilerek operasyonel maliyetler düşürülüyor.
• Otonom Hasar Tespiti: Drone'lar ve robotlar, doğal afetler veya büyük kazalar sonrası hasar değerlendirmesi yaparak hızlı tazminat süreçleri sağlıyor.
• Müşteri Hizmetleri için chatbotlar: AI destekli chatbotlar ve sanal asistanlar, sigorta şirketlerinin 7/24 müşteri hizmeti sunmasına yardımcı oluyor. Bu botlar, soruları yanıtlayabilir, poliçe yönetiminde yardımcı olabilir, taleplerin işlenmesine rehberlik edebilir ve hatta teklif verebilir.
Sonuç
Yapay zekâ, IoT, makine öğrenmesi ve robotik çözümler, sigorta sektöründe büyük bir dönüşüm sağlıyor. Bu teknolojiler sayesinde şirketler daha hızlı, güvenilir ve müşteri odaklı hizmet sunarken, operasyonel verimliliklerini de artırıyorlar. Önümüzdeki yıllarda bu entegrasyonların daha da gelişmesi bekleniyor."

Sigortacılar artan yapay zekâ kullanımıyla düzenleyici karmaşıklığını dengeleyecek

Küresel hukuk firması Norton Rose Fullbright'ın yayınladığı "Sigorta Öngörü Raporu" isimli raporda 2025 yılında yapay zekânın aktüeryal analiz, underwriting ve sahtekarlıkları tespit etme alanında yoğun kullanımı ve üretken yapay zekâ kullanımının artması ile sigorta sektöründe kilit bir rol oynayacağı belirtiliyor. Raporda ayrıca, sigorta sektöründe bu tür yapay zekâ uygulamalarının faydalarının bu teknolojinin kullanımıyla ilgili artan düzenleyici karmaşıklığına karşı dengeleneceği de vurgulanıyor. Rapor, kapsamlı bir yapay zekâ yönetişim programının sürdürülmesi, sigorta sektöründeki oyuncuların riskleri uygun şekilde yönetmelerini ve küresel olarak yeni ve mevcut mevzuatı takip etmelerini sağlamak için çok önemli olacağının altını çiziyor. Rapor, yapay zekâ yönetişim programının uygulanması, entegre edilmesi ve sürdürülmesine yönelik 3 temel adımı şöyle özetliyor:
• **Yapay zekâ yönetimi:** Mevcut yönetişim ve risk yönetimi prosedürleri gözden geçirilmeli.
• **Yapay zekâ politikası oluşturma:** Yapay zekâ kullanımını düzenleyen, kapsayıcı bir politika geliştirilmeye başlanmalı.
• **Önceliklendirme ve değerlendirme:** Tanı, ön değerlendirme ve kapsayıcı ilkeler doğrultusunda yasal ve düzenleyici riskleri ele alan değerlendirme adımlarını içermeli.



1

Sigortacılıkta yapay zekâ kullanım alanları
• Hasar yönetimi
• Dolandırıcılık tespiti
• Risk yönetimi
• Yeni ürün geliştirme
• Underwriting

2

Sigortacılıkta yapay zekânın faydaları
• Artan verimlilik
• Geliştirilmiş siber güvenlik
• Kişiselleştirilmiş müşteri deneyimi
• Tahmine dayalı analitik
• Taleplerin azaltılması

3

Sigortacılıkta yapay zekâ zorlukları
• Veri kalitesi
• Ayrımcılık potansiyeli
• Düzenleyici konular
• Beceri boşlukları

4

Sigortacılıkta kullanılan yapay zekâ uygulamaları
• API'ler
• İş Süreçleri Otomasyonu
• Üretken Yapay Zekâ (GenAI)
• Akıllı Otomasyon
• Makine Öğrenimi (ML)
• Doğal Dil İşleme (NLP)
• Optik Karakter Tanıma

RİSK Mİ, FIRSAT MI?

CEO'ların %51'i üretken yapay zekâya fırsat derken %49'u risk olarak görüyor

Dünyanın en büyük bilişim teknolojisi şirketlerinden IBM'in yayınladığı "Sigorta Sektöründe Üretken Yapay Zekâ" isimli raporda sigorta sektöründeki CEO'ların %51'i üretken yapay zekâyı (GenAI) bir fırsat olarak görürken, %49'u risk olarak görüyor.

Dünyanın en büyük bilişim teknolojisi şirketlerinden IBM'in binin üzerinde küresel sigorta ve bankasürans yöneticisi ve 4 bin 700 sigorta müşterisi ile yaptığı kapsamlı anketin sonuçlarını içeren "Sigorta Sektöründe Üretken Yapay Zekâ" isimli rapor, üretken yapay zekâ (GenAI) beklentileri ve endişeleri konusunda sigortacılar ve müşterileri arasında önemli anlaşmazlık alanları olduğunu ortaya koyuyor.

ERKEN BENİMSEYEN KAZANIYOR

Sektör, üretken yapay zekâyı satış geliştirme, müşteri deneyimi, organizasyonel yetenekler gibi alanlarda kullanırken siber güvenlik gibi risklerin de farkında. Rapor, sektörün yeni nesil yapay zekâ yeteneklerini hızla inşa etmek ile yeni nesil yapay zekâ riskini ve uyumluluğunu yönetmek arasındaki bu ince çizgide benimseme yolunda ilerlediğini belirtiyor. Benimseme yoluna erken çıkanlar ise kazananlar oluyor. Müşteriye yönelik sistemlerinde üretken yapay zekâyı önemli ölçüde kullananlar, üretken yapay zekâyı hiç kullanmayan sigortacılara göre müşteri memnuniyetinde belirgin bir iyileşme görüyor. Doğrudan, acente ve banka kanallarında üretken yapay zekâ kullanan sigortacılar ise satışlarını, müşteri deneyimlerini ve müşteri edinme maliyetlerini iyileştiriyor.

MÜŞTERİ ETKİLEŞİMİ EN ÖNEMLİ ÖNCELİK

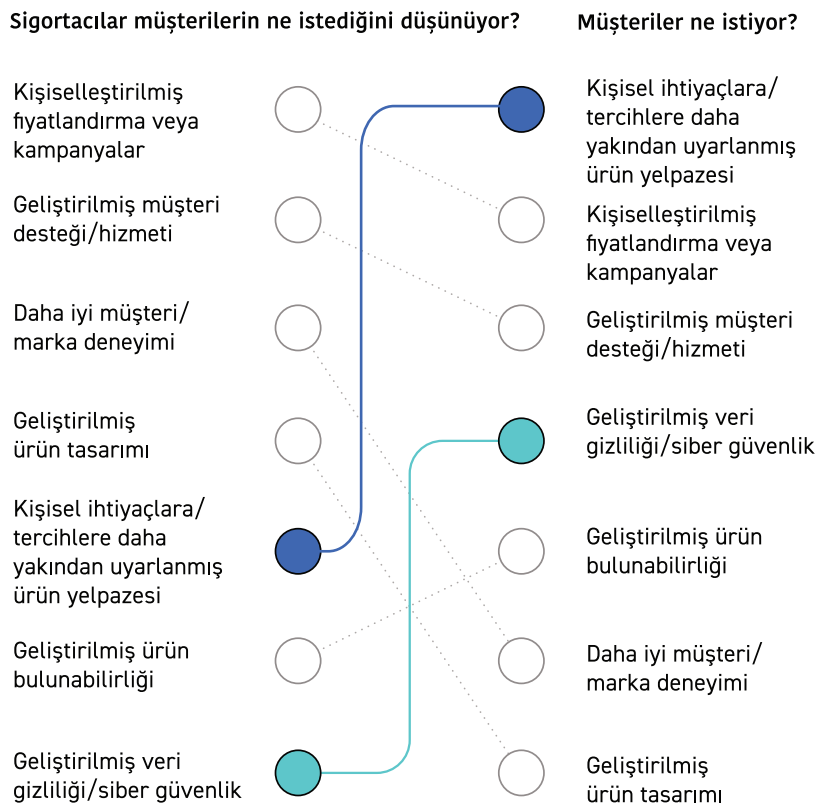
Müşteri etkileşimi, sigortacıların yapay zekâ girişimleri arasında hâlihazırda en önemli önceliği olarak yer alıyor. Rapora göre, sigorta sektörü yöneticilerinin çoğu yapay zekâ asistanları (%66), gelişmiş müşteri hizmetleri (%65), doğrudan müşteri yardımı (%62) ve geliştirici üretkenliği (%60) konularında ilerleme kaydettiklerini bildiriyor. Ancak sigorta sektöründeki CEO'ların %51'i üretken yapay zekâyı (GenAI) bir fırsat olarak görürken, %49'u risk olarak görüyor. Bu dağılıma rağmen sigortacıların ihtiyat ve risk azaltma eğilimi ne olursa olsun, fırsatları yakalama baskısı devam ediyor. Ankette, sektör yöneticilerinin %77'si rakiplerine yetişebilmek için üretken yapay zekâyı hızla benimsemeleri gerektiğini belirtiyor.

MÜŞTERİLERİN ÇEKİNCELERİ VAR

Raporda müşterilerin üretken yapay zekâ odaklı müşteri hizmetlerini öncelik olarak görmediği belirtiliyor. Peki, müşteriler neye önem veriyor? Rapor, müşteri tarafında daha derin bir sorunun varlığına işaret ediyor: "Kendi riskimi dengeleyecek doğru ürünleri alıyor muyum?"
Madalyonun diğer yüzüne yani müşteri tarafına bakarsak müşteriler üretken yapay zekânın müşteri hizmetlerinde nasıl kullanıldığı konusunda birtakım çekincelere sahip. Ankette sadece %29'luk bir kesimin üretken yapay zekâ sanal temsilcilerinin müşteri hizmetleri sunmasından memnunken, %23'lük kesim de sigorta tavsiyesi vermesinden memnuniyet duyuyor. Üretken yapay zekânın vermiş olduğu tavsiyelerin doğruluğuna inananların oranı ise %26. Rapor, bu noktada üretken yapay zekâ kişiselleştirmesinin müşteri güvenini artırmaktan ziyade aşındırabileceğine dikkat çekiyor.
Sonuç olarak sigortacıların üretken yapay zekâ kullanımını sohbet robotlarının ötesine geçerek müşteri, risk ve ürün arasında gerçek anlamda müşteri odaklı bir eşleştirmeye yönlendirmesi gerekiyor.



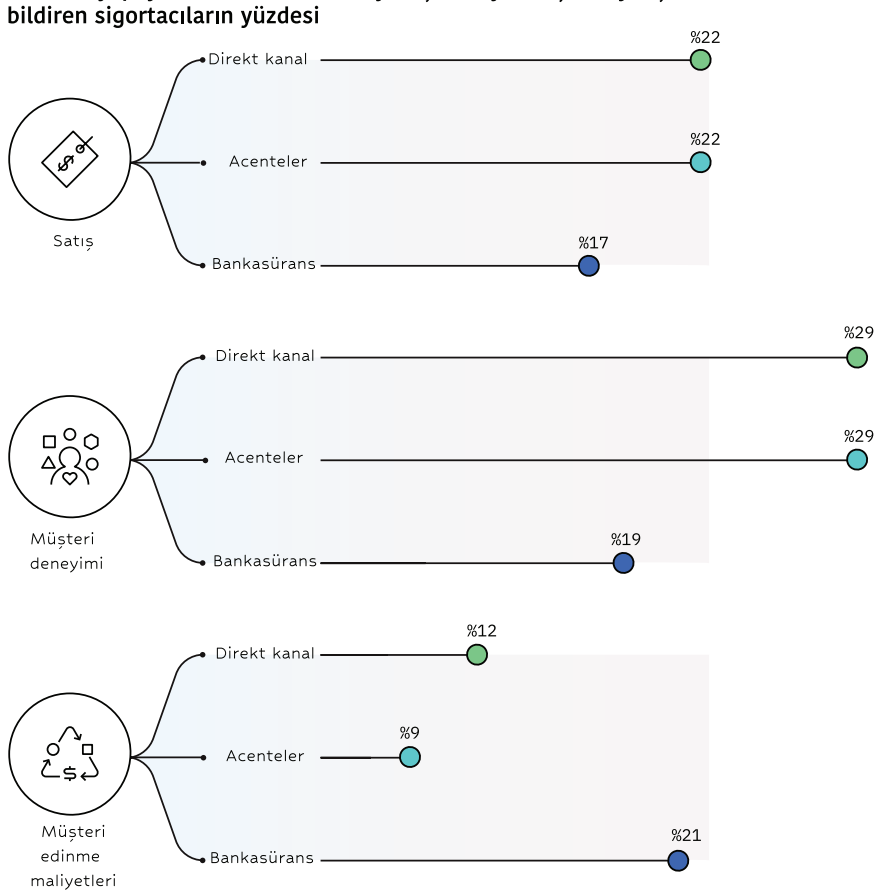
Müşterilerin üretken yapay zekâdan beklentileri sigortacıların beklediğinden farklı



Sigortacılara sorulan: Müşterileriniz bugün üretken yapay zekâ kullanımınızdan ne gibi faydalar bekliyor?
Müşterilere sorulan: Sigortacınızın bugün üretken yapay zekâ kullanımından ne gibi faydalar bekliyorsunuz?

Üretken yapay zeka sigorta kanalları genelinde satışları, müşteri deneyimlerini ve müşteri edinme maliyetlerini iyileştirmeye yardımcı olur.

Üretken yapay zekâ kullanan ve büyük/çok büyük ölçüde iyileşme bildiren sigortacıların yüzdesi



DOĞA SİGORTA BİLGİ TEKNOLOJİLERİ, STRATEJİK PLANLAMA, BÜTÇE VE RAPORLAMA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI KUNTAY BAYDAR:

Yapay zekânın potansiyeli sektörde tam olarak kullanılmıyor

"Yapay zekânın sigorta sektöründe henüz tam potansiyelli kullanılmadığını düşünüyorum. Bazı girişimler olsa da sektör genelindeki kullanımını sınırlı ve verimsiz olarak değerlendiriyorum."

Yapay zekânın sahip olduğu potansiyelin sigorta sektöründe henüz tam olarak kullanılmadığını ifade eden Doğa Sigorta Bilgi Teknolojileri, Stratejik Planlama, Bütçe ve Raporlama Genel Müdür Yardımcısı Kuntay Baydar, "Bazı girişimler olsa da sektör genelindeki kullanımını sınırlı ve verimsiz olarak değerlendiriyorum. Özellikle veri entegrasyonu, eski sistemlerle uyum ve organizasyonel değişim yönetimi konularındaki zorluklar, yapay zekânın tam adaptasyonunu yavaşlatıyor. Bu nedenle de şu ana kadar yapılan yatırımların henüz karşılığını vermediği kanaatindeyim. Ancak bu yatırımlar, ilerleyen dönemdeki gelişmelere hazırlık için önem taşıyor. Yakın gelecekte bu aşamaları tamamlamamış şirketler yapay zekâ trenini kaçırabilir. Çünkü yapay zekânın gelişim süreci tahminimizden çok daha hızlı" şeklinde konuştu.



'VERİ GÜVENLİĞİ BÜYÜK BİR ENDİŞE KAYNAĞI'

Yapay zekânın sektöre önemli fırsatlar sunduğuna dikkat çeken Baydar, "En önemlisi, büyük veri setlerini analiz ederek risk değerlendirmesini çok daha doğru yapabilme imkânı sağlıyor. Bu da şirketlerin daha rekabetçi ve adil fiyatlandırma yapmasına olanak tanıyor. Şu ana kadar risk modellemesi ve fiyatlama alanında yapılan önemli çalışmalar var. Henüz istenilen seviyede olmasa da ilerleyen dönemlerde çok daha iyi çıktılar elde edilecektir. Ayrıca müşteri hizmetlerinde chatbotlar ve sanal asistanlar sayesinde 7/24 kesintisiz hizmet verilebiliyor, bu da müşteri memnuniyetini artırıyor. Dolandırıcılık tespitinde de yapay zekâ çok etkili. Şüpheli işlemleri ve sahte hasar taleplerini geleneksel yöntemlerden çok daha hızlı ve doğru tespit edebiliyor. Ancak bazı önemli tehditler de mevcut. Öncelikle veri güvenliği büyük bir endişe kaynağı. Müşterilerin hassas bilgilerinin korunması hem teknik hem yasal açıdan zorlayıcı olabiliyor. Algoritmaların adil olmayan önyargılara sahip olma riski de var. Örneğin belirli grupları haksız yere dezavantajlı duruma düşürebilirler. Bu nedenle, yapay zekâ ile kurgulanmış herhangi bir sürecin sürekli olarak takip edilmesi gerekliliği oluşuyor. İş gücü konusu da dikkat edilmesi gereken bir nokta. Yapay zekâ bazı geleneksel rolleri otomatize ederken, çalışanların da yeni becerilere adapte olması gerekiyor" açıklamasında bulundu.

"Yapay zekânın en etkili kullanılabileceği alanların başında hasar yönetimi geliyor" diyen Baydar, yapay zekânın kullanıldığı alanlarla ilgili şu değerlendirmede bulundu: "Özellikle araç hasarlarında, yapay zekâ görüntü işleme teknolojisiyle hasarı otomatik olarak tespit edip değerlendirebiliyor. Bu hem süreci hızlandırıyor hem de değerlendirmelerin daha tutarlı olmasını sağlıyor. Sahte hasar taleplerini tespit etmede de çok başarılı sonuçlar alınıyor. Karmaşık ve statik kural setleri yerine makine öğrenmesi ile kendini geliştiren dinamik algoritmalar çok daha verimli oluyor. Risk modelleme ve underwriting süreçlerinde de yapay zekâ çok değerli. Geçmiş verileri ve güncel risk faktörlerini analiz ederek çok daha isabetli risk değerlendirmeleri yapılabiliyor. Müşteri hizmetleri tarafında da büyük potansiyel var. Akıllı chatbotlar rutin sorguları yanıtlayıp basit işlemleri gerçekleştirebiliyor, böylece çalışanlar daha karmaşık konulara odaklanabiliyor. Ayrıca yapay zekâ, müşteri davranışlarını analiz ederek kişiselleştirilmiş ürün önerileri sunabiliyor ve müşteri kaybı riskini önceden tespit edebiliyor."

AXA TÜRKİYE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE İNOVASYON BAŞKANI VE İCRA KURULU ÜYESİ EGE ÖRER:

Yapay zekâ destekli uygulamalar sektörde daha yaygın kullanılacak

"Geleceğe yönelik olarak, yapay zekâ destekli uygulamaların sektörde daha yaygın kullanılacağını ve acentelerin bu dönüşüme hızlı bir şekilde uyum sağlayacağını öngörüyoruz."

Yapay zekânın sigorta sektöründe giderek daha etkin bir şekilde kullanıldığını ancak henüz tam anlamıyla potansiyeline ulaşmış durumda olmadığını belirten AXA Türkiye Bilgi Teknolojileri ve İnovasyon Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Ege Örer, "Özellikle büyük ölçekli ve inovasyon odaklı şirketler, yapay zekâdan aktif olarak faydalanıyor. Ancak, sektör genelinde küçük ölçekli şirketlerin teknolojiye erişim ve entegrasyon konusunda zorluklar yaşadığını da görüyoruz" dedi. "Yapay zekânın sigorta sektöründe sunduğu fırsatlar oldukça geniş" diyen Örer, "Öncelikle, risk modelleme ve fiyatlama süreçlerinde makine öğrenimi algoritmaları, poliçelerin fiyatlandırılmasında oldukça kolaylık sağlıyor. Ayrıca, yapay zekâ sahte hasar tespitinde de büyük bir avantaj sunuyor. Veri analitiği ve anormal veri davranışlarının tespiti sayesinde şirketler dolandırıcılık girişimlerini hızlı bir şekilde belirleyebiliyor. Hasar yönetimi süreçlerinde ise yapay zekâ, değerlendirme ve ödeme süreçlerini hızlandırıyor. Bunun yanında, müşteri hizmetlerinde kullanılan chatbot'lar ve kişiselleştirilmiş öneriler, müşteri memnuniyetini artıran önemli bir fırsat olarak öne çıkıyor. Her ne kadar verimlilik ve hız anlamında kolaylık sağlıyor olsa da sigorta sektörü büyük miktarda hassas müşteri verisiyle çalışmakta ve ayrıca regülasyonlar söz konusu. Bu sebeple yapay zekâ entegrasyonu konusunda dikkat edilmesi gereken önemli noktalar var" dedi.

'VERİMLİ BİR ARAÇ OLARAK KULLANILABİLİR'

Örer, yapay zekânın gerekli önlemler alınarak sigortanın birçok alanında verimli bir araç olarak kullanılabileceğini vurgulayarak, "Hasar yönetiminde otomatik değerlendirme ve ödeme süreçlerinin hızlandırılması, risk analizi ve modellemede poliçe fiyatlaması, underwriting süreçlerinde kişiselleştirilmiş risk analizleri ve müşteri segmentasyonu, müşteri hizmetlerinde chatbot'lar aracılığıyla hızlı ve sürekli destek sağlanması ve pazarlama süreçlerinde kişiye özel teklifler ile çapraz satış fırsatlarının belirlenmesi yapay zekânın sigorta alanındaki en önemli kullanım alanları arasında yer alıyor. Gelecekte, yapay zekâ destekli uygulamaların sektörde daha yaygın kullanılacağını ve acentelerin bu dönüşüme hızlı bir şekilde uyum sağlayacağını öngörüyoruz" şeklinde konuştu.



SOMPO SİGORTA BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE OPERASYONLAR GENEL MÜDÜR YARDIMCISI KEMAL BECEREN:

Yapay zekânın sunduğu fırsatları daha kapsamlı değerlendirmek gerekiyor

"Sigorta sektörü yapay zekâ yolculuğunda, henüz başlangıç aşamalarında bulunuyor. Yapay zekânın sunduğu fırsatları daha kapsamlı bir bakış açısıyla değerlendirmemiz gerekiyor. Çünkü yapay zekânın sigorta sektörüne sunduğu çok büyük fırsatlar mevcut."

Sigorta sektörünün yapay zekâ yolculuğunda henüz başlangıç aşamalarında bulunduğunu belirten Sompo Sigorta Bilişim Teknolojileri ve Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Kemal Beceren, şu değerlendirmelerde bulundu: "Global finans dünyasıyla karşılaştırdığımızda ise sektörün bu teknolojiye karşı daha temkinli bir yaklaşım benimsediği gözlemleniyor. Bu durum, Türkiye pazarında biraz daha belirgin şekilde kendini gösteriyor. Yapay zekâ yatırımlarımız şu ana kadar ağırlıklı olarak hasar süreçleri gibi operasyonel alanlara odaklandı.

'PEK ÇOK ALANDA KULLANILIYOR'

Ancak yapay zekânın sunduğu fırsatları daha kapsamlı bir bakış açısıyla değerlendirmemiz gerekiyor. Çünkü yapay zekânın, sigorta sektörüne sunduğu çok büyük fırsatlar mevcut. Örneğin; risk değerlendirmesinde çok daha hassas ve doğru sonuçlar elde edilebiliyor. Yapay zekânın kullanım alanlarına baktığımızda ise 3 temel alan öne çıkıyor: Hasar yönetimi, risk modellemesi ve underwriting. Görüntü işleme teknolojileriyle hasar tespitinden, doğal afet risk haritalamasına, otomatik risk değerlendirmesinden fiyatlandırma optimizasyonuna kadar pek çok alanda yapay zekâdan faydalanıyoruz. Bunların yanı sıra müşteri hizmetleri, dolandırıcılık (fraud) tespiti, satış/pazarlama ve poliçe yönetimi süreçlerimizde de yapay zekâ uygulamalarını hayata geçiriyoruz. Sektörün geleceğini şekillendiren bu teknolojik dönüşümde, geleneksel sigortacılık anlayışından sıyrılıp, daha yenilikçi ve proaktif bir yaklaşım benimsemek gerekiyor. Yapay zekâ yatırımlarımızı artırarak, daha kaliteli hizmet sunmayı hedefliyoruz."



KATILIM EMEKLİLİK BİLGİ TEKNOLOJİLERİ GENEL MÜDÜR YARDIMCISI İLKER ARABACI:

Yapay zekâ hayat, emeklilik ve sağlıkta önemli katkılar sağlıyor

"Yapay zekâ sayesinde özellikle hayat, emeklilik ve sağlık sigortası alanlarında; sağlık verileri, yaşam tarzı ve geçmiş tıbbi bilgiler üzerinden yapılan analizlerle, risk değerlendirmesi ve müşteri portföy yönetiminin daha hassas bir şekilde gerçekleştirilmesinin mümkün hale geleceğini öngörüyorum."

Yapay zekâ uygulamalarının sigorta sektöründe kullanımının hızla arttığını belirten Katılım Emeklilik Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı İlker Arabacı, "Özellikle hasar yönetimi, risk analizi, underwriting ve müşteri hizmetleri gibi alanlarda başarılı örnekler görmek mümkün. Ancak genel anlamda, sektörün tamamında yapay zekânın potansiyeli tam olarak hayata geçirilebilmiş değil. Ayrıca kurumsal yapay zekâ salt ChatGPT ve türevlerindeki uygulamalarla değil, KVKK vb. regülasyonlarla da uyumlu bir süreç ile iş uygulamalarının bir parçası olmalı. Tüm dünyada olduğu gibi sektörümüzün ülkemiz özelinde de burada daha gidecek yolu var. Chatbotlar ve sanal asistanlar gibi yapay zekâ destekli çözümler, sigorta şirketlerinin müşteri hizmetlerini daha verimli hale getirmelerine yardımcı oluyor. Bu alanda ciddi bir ilerleme kaydedilmiş olsa da kişisel ve duygusal müşteri ilişkileri kurma noktasında yapay zekânın sınırlamaları olabiliyor" şeklinde konuştu.



'YAPAY ZEKÂ KULLANIMI YAYGINLAŞIYOR'

"Dünya genelinde sigortacılıkta yapay zekâ kullanımı giderek yaygınlaşıyor. Yapılan bir araştırmaya göre 2023 yılında 615 milyon dolara ulaşan sigorta sektörü yapay zekâ pazarı 2024 yılında 818,7 milyon dolara ulaştı. Bu pazarın yıllık %33,1 büyümeyle 2034 yılında 14,2 milyar dolara ulaşması bekleniyor" diyen Arabacı, "Konuyu Türk sigorta sektörü özelinde değerlendirecek olursak yapay zekâ kullanımının giderek yaygınlaştığını söyleyebiliriz. Bununla birlikte yapay zekânın sigortacılık alanına sağladığı çok sayıda fırsat bulunuyor. Geniş veri setleri üzerinden müşteri profilleri ve risk analizi yaparak, daha doğru underwriting kararları alabilme imkânı sunuyor. Ayrıca hasar tespiti, değerlendirme, dolandırıcılık analizi ve müşteri taleplerinin yönetimi gibi operasyonel süreçlerde otomasyon sağlayarak verimliliği artırmaya katkı sağlıyor. Bunlara ek olarak müşteri davranışları ve geçmiş veriler analiz edilerek, bireysel ihtiyaçlara yönelik sigorta ürünlerinin geliştirilmesine ve sunulmasına olanak tanıyor. Aynı zamanda veri analitiği ile yeni ürünlerin geliştirilmesi, müşteriye özel çözümler ve çapraz satış stratejilerinin oluşturulmasına da katkı sağlayarak ürün inovasyonunda da önemli bir rol üstleniyor" dedi.

'ETKİN KULLANIM SAĞLANMALI'

Yapay zekânın sigorta sektöründe pek çok farklı alanda önemli katkılar sağlayabileceğine işaret eden Arabacı, şöyle devam etti: "Özellikle bazı alanlarda etkin kullanım sağlanmasının faydalı olacağını düşünüyorum. Hasar yönetimi alanında otomatik hasar tespiti ve değerlendirme, dolandırıcılık (fraud) analizi ve süreç otomasyonu ile hasar süreçlerinin hızlandırılmasına katkı sağlar. Ayrıca risk modelleme ve underwriting alanında ise büyük veri analitiği ile müşteri risk profillerinin oluşturulması ve gerçek zamanlı veri analizi ile underwriting süreçlerinin desteklenmesine olanak tanır. Bununla birlikte özellikle müşteri hizmetleri alanında chatbotlar, dijital asistanlar vb. teknolojiler sayesinde 7/24 hizmet sunumu ve müşterinin ve ekosistem paydaşlarının sorularına anında yanıt vererek müşteri memnuniyetinin artırılmasına katkı sunar. Pazarlama ve satış alanlarında doğru hedef kitleye ulaşma noktasında önemli katkılar sunar. Özellikle hayat, emeklilik ve sağlık sigortası alanlarında; sağlık verileri, yaşam tarzı ve geçmiş tıbbi bilgiler üzerinden yapılan analizlerle, risk değerlendirmesi ve müşteri portföy yönetiminin daha hassas bir şekilde gerçekleştirilmesinin mümkün hale geleceğini öngörüyorum."

NEOVA SİGORTA CIO'SU ASLIHAN ÇANDIR:

Yapay zekânın veri zenginliği sektörümüze önemli fırsatlar sunuyor

"Yapay zekâ teknolojilerinin katkıları, veri kullanımı açısından sigorta sektörünü diğer sektörlerden ayrıştırıyor. Yapay zekânın hammaddesinin veri olduğu düşünüldüğünde, bu veri zenginliği sektörümüze önemli fırsatlar sunuyor. "

Yapay zekâ teknolojilerinin doğru şekillerde ve doğru yerlerde kullanıldığında oldukça büyük bir katma değer sağladığını söyleyen Neova Sigorta CIO'su Aslıhan Çandır, "Yapay zekâ teknolojileri, son dönemde kurumların verimli, katma değerli ve sürdürülebilir şekilde hizmet sunabilmeleri için etkin bir görev üstleniyor. Bu teknolojiler operasyonel verimliliğe katkı sağlayarak müşterilerimize kişiselleştirilmiş deneyimler sunmamıza yardımcı oluyor. Son dönemde sigorta sektöründe de öne çıkan yapay zekâ teknolojileri sektörün risk odaklı yapısı, paydaşlarının fazla olması nedeniyle ürün çeşitliliğinin her geçen gün artmasına katkı sağlıyor. Tüm bu unsurlar veri kullanımı açısından sigorta sektörünü diğer sektörlerden ayrıştırarak bu alanda önemli bir avantaj sağlıyor. Yapay zekânın hammaddesinin veri olduğu düşünüldüğünde, bu veri zenginliği sektörümüze önemli fırsatlar sunuyor. Yapay zekâ tabanlı uygulamaların sigorta sektöründeki kullanımının arttığı dikkat çekse de henüz tam anlamıyla potansiyeline ulaşmadığını söyleyebiliriz. Bu potansiyel teknoloji odaklı bir şirket olarak bizi heyecanlandırıyor" dedi.

'FIRSATLARININ YANINDA RİSKLERİ DE VAR'

"Yapay zekâ teknolojileri sektörümüzdeki zengin veri ağını kullanarak değer üretmemizdeki en büyük destekçilerimizden" diyen Çandır, "Yapay zekânın hammaddesi olan kaliteli veri, birçok fırsatı da beraberinde getiriyor. Bu veriler, müşterilerle ilgili kısa sürede daha derin analizler yaparak kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetler sunmamıza, bunları en doğru şekilde yorumlamamıza ve karar süreçlerini hızlandırmamıza yardımcı oluyor. Ancak sunduğu tüm fırsatlara karşın yapay zekâ teknolojileri bazı risk ve tehditleri de beraberinde getirebiliyor. Siber güvenliğin önemi her geçen gün artarken, yapay zekânın ürettiği yanlış veya yanıltıcı bilgiler ciddi riskler doğurabiliyor. Teknolojik gelişmeleri takip ettiğimiz gibi, tehdit oluşturabilecek unsurları da aynı derecede yakından izleyerek bu riskleri göz ardı etmemeye çalışıyoruz. Bu fırsat ve tehditler beraber düşünüldüğünde, sigorta şirketlerinin yapay zekâyı bilinçli bir şekilde kullanması ve bu dengeyi iyi yönetmesi günümüzde önemli bir konu haline geliyor" şeklinde konuştu.

'ÖNEMLİ BİR ARAÇ'

Çandır, "Yapay zekânın sektörümüzün birçok alanında kullanım potansiyeli oldukça yüksek. Üretimden hasar yönetimine, fiyatlamadan performans ölçümlerine, insan kaynaklarından görüntü işlemeye kadar geniş bir kullanım alanına sahip. Özellikle önleyici sigortacılık yaklaşımı açısından, teknolojilerin ve cihazların entegrasyonundan doğan fırsatlar konusunda önemli bir değerlendirme noktası oluşturuyor. Bu sayede olası riskler önceden tespit edilerek daha proaktif çözümler geliştirilebiliyor. Bunun yanı sıra fraud (dolandırıcılık) tespiti gibi alanlarda yapay zekâ, güvenliği artırarak kayıpların önüne geçilmesine yardımcı olabiliyor. Neova Sigorta olarak, Teknopark'a kabul edilen ilk sigorta şirketiyiz. Sektörümüzde birçok projeye öncülük edecek Ar-Ge projeleri yürütüyoruz. Bu projelerde yapay zeka teknolojilerinden mutlaka yararlanıyoruz. Özellikle hasar süreçlerimizin etkinliğini artırmaktan fiyatlama ve fraud tespitine, iş akışlarımızın optimizasyonundan önleyici sigortacılık çözümlerine kadar geniş bir yelpazede yapay zeka teknolojilerini kullanıyoruz. Bunun yanı sıra çalışma arkadaşlarımızın sorularını yanıtlayan 'Başka' adını verdiğimiz chatbot'umuzdan da kurum içi süreçlerimizde yararlanıyoruz. 'Başka' adı, inovasyon kelimesinin bir diğer anlamından ilham alınarak belirlendi.



Tüm değişimlerin ve gelişimlerin merkezinde insanın olduğunun bilinciyle, yapay zeka başta olmak üzere güncel teknolojilere dair bilgi paylaşımında bulunduğumuz 'Dijital Düşün'üyorum' adlı kurum içi programımızı oluşturduk. Bu program sayesinde tüm çalışma arkadaşlarımıza, yapay zeka teknolojilerini öğrenme ve kullanma fırsatı sunuyoruz. Oluşturduğumuz "Dijital Gelişim Stratejisi" kapsamında farklı boyutlarda birçok çalışma yürütmeye devam ediyoruz. Yönetimimizin yüksek farkındalığı ve güçlü desteği sayesinde, stratejik yaklaşımımız bir adım ileriye taşınarak 'Yapay Zeka Stratejisi'ni oluşturmaya başladık. Tüm paydaşlarımızla gerçekleştirdiğimiz çalıştaylar ve yurt içi-yurt dışındaki önemli kuruluşlarla yürüttüğümüz iş birlikleri sayesinde etkin bir strateji oluşturma sürecini destekliyoruz. Kısaca yapay zekâ; tüm dış paydaşlarımızın hayatını kolaylaştıran çözümler üretmeye olanak sağlarken, aynı zamanda kurum içindeki çalışma arkadaşlarımız için de süreçleri verimli hale getiren ve işlerini destekleyen önemli bir araç olarak öne çıkıyor" diyerek sözlerini noktaladı.

HEPİYİ SİGORTA BİLGİ TEKNOLOJİLERİ GENEL MÜDÜR YARDIMCISI KAMİL DİLEK:

Yapay zekânın sunduğu fırsatlar her zaman riskleri minimize etmeli

Yapay zekânın sürekli gelişen ve evrilen bir teknoloji olduğunu dile getiren Hepiyi Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Kamil Dilek, "Yapay zekânın (AI) sigorta sektöründe yeterince ve etkili kullanıldığını şu anda kesin bir şekilde söylemek mümkün değil. Sigorta sektöründe AI'nin etkin bir şekilde kullanılması, doğru veri kalitesine, özelleştirilmiş çözümler geliştirmeye ve sürekli öğrenmeye dayalıdır. AI, her sigorta sürecinin özel ihtiyaçlarına yönelik çözümler üretebilme yeteneğiyle sektördeki karmaşıklıkları aşma potansiyeline sahiptir. Yalnızca genellenmiş çözümler sunmakla kalmaz, her sigorta süreci için özgün stratejiler geliştirmeye olanak tanır. AI'nin bu gücünden etkin bir şekilde faydalanabilmek için teknolojiye sadece bir araç olarak değil, aynı zamanda bir iş ortağı olarak yaklaşmak gerekiyor. AI'nin sigorta sektörüne entegrasyonu parabolik bir gelişim gösteriyor. Teknolojinin öğrenme kapasitesine ve yeniliklere adaptasyonuna büyük önem verilmeli. Bu nedenle, AI'yi sektörde etkin bir şekilde kullanabilmek için teknolojinin sürekli evrilen yapısına uyum sağlamak şart" açıklamasında bulundu.

"Yapay zekânın sigorta sektörüne yönelik fırsatları büyük olsa da, bu fırsatların her zaman riskleri minimize edecek şekilde oluşturulmasına dikkat edilmelidir. AI teknolojisinin potansiyelinden en verimli şekilde faydalanmak için fırsatlar ve riskler arasında dikkatli bir denge kurulmalıdır."



'ETKİLERİ ASİMETRİK OLABİLİYOR'

"Yapay zekânın sigorta sektörüne yönelik fırsatları büyük olsa da, bu fırsatların her zaman riskleri minimize edecek şekilde oluşturulmasına dikkat edilmelidir" diyen Dilek, yapay zekâ teknolojisinin potansiyelinden en verimli şekilde faydalanmak için fırsatlar ve riskler arasında dikkatli bir denge kurulması gerektiğini vurguladı. Dilek, "Fırsatlar her zaman risklerden daha fazla olmalı ve riskler doğru bir şekilde yönetilmelidir. AI'nin getirdiği fırsatlar, sektöre büyük verimlilik ve yenilikler getirirken, bu süreçlerin sürdürülebilir olabilmesi için doğru stratejiler geliştirilmelidir. Sigorta sektöründe AI kullanımı arttıkça, iş gücü profilinin değişmesi bekleniyor. Teknolojiyi entegre etmeye uygun yeni profesyoneller sektöre dahil olacak ve sigorta sektörü daha fazla teknoloji odaklı ve veri analizi konusunda yetkin çalışanları ön plana çıkaracaktır. İş süreçlerinin otomasyonu sayesinde, geleneksel iş gücü alanlarında dönüşüm yaşanacak ve işler daha verimli bir şekilde yürütülecektir. Ancak, yapay zekânın hızla evrilmesi, bazı tehditleri de beraberinde getiriyor. AI'nin gelişimi çok hızlı bir şekilde ilerliyor, fakat bu hız, denetim ve kontrollerin eksik kalmasına neden olabilir. Ayrıca, AI'nin etkileri asimetrik olabiliyor. Kısa vadede sağladığı faydalar, uzun vadede beklenmedik sonuçlar doğurabiliyor. AI'yi sigorta sektöründe kullanırken, teknolojiyi denetlemek ve toplumsal etkilerini doğru şekilde analiz etmek çok önemlidir" diye konuştu.

'GENİŞ BİR UYGULAMA ALANI VAR'

Yapay zekânın kullanım alanlarına da değinen Dilek, şöyle konuştu: "Sigorta sektörünün alanlarını birbirinden ayrı düşünmek mümkün değildir. Yapay zekâ kullanımı sektörün her birimi için etkili olur. Yapay zekânın sigorta sektöründe geniş bir uygulama alanı bulunuyor ve bu teknoloji, sigorta süreçlerinin her aşamasında değer yaratma potansiyeline sahip. Öncelikle, AI'nin sigorta sektörüne en faydalı olduğu alanlardan biri hasar yönetimi. Bir diğer önemli alan ise modelleme ve risk analizi. AI, büyük veri kümelerini hızlı bir şekilde işleyebilme kapasitesine sahip olduğundan, risk modellemeleri çok daha doğru ve hızlı yapılabilir. Underwriting sürecinde de AI büyük bir rol oynar. Bu süreç, sigorta şirketlerinin poliçe fiyatlarını belirlemek için büyük miktarda veriyi analiz etmeyi gerektirir. AI, daha doğru ve kişiselleştirilmiş fiyatlandırmalar yapabilir. AI'nin kullanılması gereken bir diğer alan ise müşteri hizmetleri. Her bir alan, AI'nin sağladığı hız, doğruluk ve verimlilik gibi avantajlardan faydalanarak, sigorta süreçlerini çok daha verimli ve müşteri dostu hale getirebilir."

TÜRKİYE SİGORTA BİLGİ TEKNOLOJİLERİ GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ÇİĞDEM KILIÇ:

Yapay zekâ sigortacılığın geleceğini dönüştürebilecek güçlü bir araç

Sigorta sektörünün yapay zekâ kullanımı açısından büyük bir potansiyel barındırdığını söyleyen Türkiye Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Çiğdem Kılıç, "Ancak, yapay zekânın sektördeki kullanımına baktığımızda, henüz tam anlamıyla olgunlaşmış ve yeterince yaygınlaşmış olduğunu söylemek zor. Özellikle müşteri deneyimi, hasar yönetimi, fraud tespiti ve dinamik fiyatlama gibi alanlarda yapay zekâ kullanımında önemli ilerlemeler kaydedildi. Ancak, yapay zekânın sunduğu potansiyelin tamamı değerlendirildiğinde, sektör genelinde hâlâ alınması gereken önemli bir yol var. Önümüzdeki dönemde yapay zekânın kullanım alanlarını genişletmek, süreçleri daha akıllı ve otonom hale getirmek sektör için kritik olacak. Özellikle öngörüye dayalı risk yönetimi, kişiselleştirilmiş ürün teklifleri ve daha bütünleşik müşteri deneyimi sağlayan modellerin yaygınlaşmasıyla yapay zekânın etkisi daha fazla hissedilecek. Gerçek anlamda rekabet avantajı sağlayabilmek için sigorta şirketlerinin yapay zekâyı sadece destekleyici bir araç olarak değil, iş modellerinin merkezine koymaları gerekiyor" dedi.

"Yapay zekâ sigortacılığın geleceğini dönüştürebilecek güçlü bir araçtır, ancak başarılı bir şekilde kullanılması için veri kalitesi, etik kurallar ve iş süreçlerine entegrasyon stratejisinin titizlikle yönetilmesi gerekir."

'KALDIRAÇ ETKİSİ YARATIYOR'

Yapay zekânın poliçe fiyatlandırmasından hasar yönetimine, risk analizinden sahtecilik tespitine kadar her süreçte doğru tahmin, hızlı işlem ve güvenilir hizmet sunulması noktasında bu gereksinimlere yanıt veren en güçlü teknolojik dönüşüm araçlarından biri olduğunu belirten Kılıç, şöyle devam etti: "Ancak bu dönüşüm, büyük fırsatların yanı sıra kritik tehditleri de beraberinde getiriyor. Yapay zekâ, sigorta şirketlerinin risk değerlendirme modellerini daha hassas hale getirmesine olanak tanıyor. Öngörücü analitik ve büyük veri işleme sayesinde kişiye özel poliçe fiyatlandırması yapılabiliyor. Dinamik sigortalama modelleri, poliçe yapılarını daha adil ve sürdürülebilir hale getiriyor. Bunun yanı sıra, hasar süreçlerinde taleplerin değerlendirilmesi hızlanıyor ve müşteri memnuniyeti artırılıyor. Öngörünün yanı sıra verimlilik ve maliyet optimizasyonu, yapay zekânın sigorta sektörüne sağladığı en büyük avantajlardan biri. RPA (Robotik Süreç Otomasyonu) ve doküman anlama teknolojileri, tekrarlayan işlemleri otonom hale getirerek operasyonel yükü hafifletiyor. Fraud analitiği ile anomali tespiti, dolandırıcılık risklerini en aza indirerek sigorta şirketlerinin yıllık milyarlarca dolarlık kayıplarını önlüyor. Sağlık provizyon süreçlerinde yapay zekâ tabanlı veri analitiği ile taleplerin doğruluğu anında kontrol edilerek hem sigortalılar için daha hızlı yanıt sağlanıyor hem de maliyetler düşürülüyor. Ancak, bu büyük dönüşüm beraberinde veri güvenliği, etik riskler ve regülasyon uyumluluğu gibi önemli tehditleri de getiriyor. Müşteri verilerinin korunması, sigorta sektöründe kritik bir konu ve yapay zekânın getirdiği veri işleme kapasitesi, siber güvenlik ve kişisel veri gizliliği açısından yeni riskler doğuruyor. Özetle, yapay zekâ sigorta sektöründe yalnızca bir teknoloji trendi değil, temel bir kaldıraç etkisi yaratıyor. Risk yönetimini güçlendiren, operasyonel süreçleri optimize eden ve müşteri deneyimini kişiselleştiren yapay zekâ çözümleri, sigortacılığı daha erişilebilir, daha verimli ve daha güvenilir hale getiriyor. Ancak bu dönüşümü sağlarken etik yapay zekâ prensiplerine uygun, güvenli ve şeffaf sistemler kurmak en büyük sorumluluklardan biri. Geleceğin sigortacılığı, yalnızca riskleri güvence altına almak değil, onları proaktif olarak yönetmek ve teknoloji destekli bir ekosistem yaratmak anlamına geliyor."



'PEK ÇOK FIRSAT SUNUYOR'

"Yapay zekâ, sigorta sektöründe operasyonlardan müşteri deneyimine, risk yönetiminden fraud tespitine kadar pek çok fırsat sunuyor" diyen Kılıç, "Ancak yapay zekânın hangi alanlarda nasıl kullanılması gerektiği, her şirketin kendi iştahına ve ihtiyaçlarına göre belirlenmelidir. Yapay zekânın sigortacılıktaki potansiyeli büyük olsa da veri güvenliği, regülasyonlar ve sistemlerin açıklanabilirliği gibi unsurlar göz önünde bulundurularak kademeli ve kontrollü şekilde hayata geçirilmelidir. Her sigorta şirketi, kendi altyapısına, iş modeline ve risk yönetimi stratejisine uygun olarak, bu teknolojileri hangi alanlarda nasıl konumlandıracağını dikkatle değerlendirmelidir. Yapay zekâ sigortacılığın geleceğini dönüştürebilecek güçlü bir araçtır, ancak başarılı bir şekilde kullanılması için veri kalitesi, etik kurallar ve iş süreçlerine entegrasyon stratejisinin titizlikle yönetilmesi gerekir" şeklinde konuştu.

ALLIANZ TÜRKİYE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ GENEL MÜDÜR YARDIMCISI VE İCRA KURULU ÜYESİ EVREN AYORAK:

Yapay zekâ uygulamalarını kullanmak artık bir zorunluluk haline geldi

Dijitalleşme ve yapay zekâ gibi teknolojilerin birçok sektörde inovasyonun en büyük itici güçlerinden biri haline geldiğini söyleyen Allianz Türkiye Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi Evren Ayorak, "Dolayısıyla etkileri her sektör grubunda derin oluyor. Sigorta sektörü, veriyi aktif kullanarak faaliyetlerini sürdüren bir sektördür. Bütün faaliyetlerimizde veriyi hızlı ve hatasız bir şekilde analiz etmek, işlemek ve potansiyelini maksimum seviyede kullanabilmek için yapay zekâ ve makine öğrenimi başta olmak üzere teknolojiden aktif faydalanıyoruz. Son dönemde hepimizin çok yakın takip ettiği üretken yapay zekâ gelişmeleri, işletmeler için oyunu değiştiriyor, operasyonel işleri kolaylaştırıyor ve hataları azaltıyor. Bu faydaları yanında şirketler yapay zekânın gelişmiş yeteneklerini benimsemekte tereddüt edebiliyorlar. Çünkü bu teknolojileri kullanmak ve iş süreçlerinize entegre etmek bir süreç gerektiriyor.

"Sektörümüzde sürekli değişen koşullar altında müşterilerimizi daha iyi analiz edebilmek, ihtiyaçlarına cevap verebilecek kişiselleştirilmiş çözümler üretebilmek için yapay zekâ uygulamalarını kullanmak artık bir tercihten öte zorunluluk haline geldi."

Dijitalleşme yolculuğuna hâlihazırda başlamış, teknoloji ve altyapı yatırımına erken başlamış şirketler bu sayede bir adım önde yer alıyor" dedi.

'BİRÇOK ALANDA AVANTAJ SUNUYOR'

Yapay zekâ teknolojilerinin birçok alanda özel avantajlar sunduğunu belirten Ayorak, şöyle devam etti: "Bu avantajların başında, insan eliyle çok uzun sürelerde tamamlanabilecek karmaşık görevlerin çok kısa sürede ve hatasız bir şekilde yerine getirebilmesi yer alıyor. Bu da verimliliği artırıyor, zamandan ve harcanacak emekten tasarruf sağlıyor. Sigorta sektörü, bir yandan büyük veri ve yapay zekâ gibi teknolojilerin sunduğu fırsatları avantaja dönüştürürken bir yandan da küresel iklim değişikliği ve buna bağlı, öngörülemeyen iklim olayları ile yüzleşmek durumunda kalıyor. Bu noktada yapay zekâ uygulamaları, birçok zorluğu ve tehdidi azaltma potansiyeline sahip. İş yapma modellerimizi değişen iş ortamına cevap verecek şekilde dönüştürmemiz gereken bir dönemden geçiyoruz. Bu anlamda yapay zekâ uygulamaları ile hasar süreçleri, dağıtım kanalları, poliçe üretim süreçleri ve primin fiyatlandırılması gibi temel iş modellerini yeniden şekillendirmek için çalışmalarımıza hız veriyoruz. Sektörümüzde sürekli değişen koşullar altında müşterilerimizi daha iyi analiz edebilmek, ihtiyaçlarına cevap verebilecek kişiselleştirilmiş çözümler üretebilmek için yapay zekâ uygulamalarını kullanmak artık bir tercihten öte zorunluluk haline geldi." "Veriyi organizasyonumuzun her kademesinde fayda yaratmak için kullanıyoruz" diyen Ayorak, "Müşteri davranışları analizinden pazarlama stratejilerine kadar, finansal analiz ve risk yönetiminden ürün ve hizmet geliştirme süreçlerine kadar her alanda en etkin girdilerin başında veri geliyor. Müşteri memnuniyetinin takibi, bu memnuniyetin artırılması için doğru aksiyonların belirlenmesi adımları veri analitiği çalışmalarından besleniyor. Doğru fiyatlama stratejisi oluştururken en önemli parametreler bir araya getirilerek geliştirilen modeller kullanılıyor" ifadelerini kullandı.



CEO'ların yapay zekâ ile imtihanı

Uluslararası danışmanlık şirketi Kearney'in, bağımsız araştırma kuruluşu Futurum ile yaptığı "CEO'lar yapay zekânın potansiyelini değerlendirmeye hazır mı?" başlıklı araştırmanın sonuçları açıklandı. Küresel çapta finans, perakende, sağlık ve imalat sektörlerinde faaliyet gösteren 200'den fazla şirketin CEO'ları ile yapılan araştırma, iş dünyasının yapay zekâya bakışını ve değer üretme konusundaki beklentilerini ortaya koyuyor.

CEO'LAR KONTROLÜ BIRAKMAKTA ZORLANIYOR

Araştırmaya göre CEO'ların %78'i yapay zekâdan değer elde etme konusunda kendilerine güven duyuyor. Bununla birlikte bu başarı CEO'ların ne kadar kontrolcü olduğu ile birebir ilişkili. Öyle ki yüksek performanslı firmalarda, CEO'ların sadece %59'u doğrudan denetimi sürdürürken, daha az başarılı olanlarda bu oran %92. Başka bir ifade ile operasyonel yürütmeyi uzmanlaşmış ekiplere devreden CEO'lar daha etkili ve güçlü sonuç elde ediyor.

CEO'lar yapay zekânın dönüştürücü olasılıklarını övseler de, şirketlerin %95'i işgücü dönüşümü veya iş modeli inovasyonu gibi daha yüksek değerli fırsatlar yerine acil problem çözme yoluyla hızlı kazançlara odaklanıyor. Ancak bu bakış açısı yeni nesil yapay zekâ beceri ve yeteneklerine yapılan istikrarlı bir yatırımdan kaynaklanan rekabet avantajını kaybetme riski taşıyor.

Yapay zekadan sınırlı başarı elde eden şirketlerin %58'i, daha başarılı olan rakiplerinin %45'ine kıyasla "yetişme" stratejisini benimseyerek aceleci ve agresif bir yaklaşım sergiliyor. Bu firmalar, yüzlerce kullanım senaryosunun peşinden koşarken yeterli pilot uygulama, yönetim ve yatırım getirisi (ROI) garantisi sağlamadan hızla ilerliyor. Bu yaklaşım genellikle denetim eksikliklerine ve hatalara yol açıyor.

'ÖNEMLİ BİR PUSULA NİTELİĞİNDE'

"Ekonomik açıdan yapay zekâ, 2030 yılına kadar küresel olarak yaklaşık 20 trilyon dolarlık bir etkiye sahip olacak. Yapay zekâ çözümleri ve hizmetlerine harcanan her 1 dolar, küresel ekonomiye yaklaşık 5 dolarlık değer katacak" diyen Kearney ve Futurum'un bu araştırmasına önsöz yazan ServiceNow CEO'su Bill McDermott, şöyle devam etti: "Yapay zekâ çağında liderlik etmek, insanların olasılık sanatından ilham alması için büyük hayaller kurmamızı gerektiriyor. Ayrıca, 20'nci yüzyılın taktiklerinden ve teknolojilerinden kesin bir kopuşu işaret eden yeni bir iş mantığı ile karşı karşıyayız. Kearney ve Futurum'un bu araştırması, CEO'lara yapay zekâ ile ilgili fırsatlar için önemli bir pusula niteliğinde."



Beklentilerinizi yüksek tutun!

Ürün kârlılığını artırmak, müşteri devamlılığını sağlamak ve daha fazlası için size **Adendum yeter!**

Adendum

Bağlantılı ve otonom araçlara ilişkin koruma açıkları masaya yatırıldı

Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu'nun düzenlediği "Geleceğin Motor Sigortalarında Koruma Açığı" panelinde bağlantılı ve otonom araçlara ilişkin sigorta koruma açıkları, riskleri ve sorumluluk konusunun yanı sıra dünyada ve ülkemizde otonom araç sorumluluğu konusundaki hukuki gelişmeler ele alındı.

Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu'nun (TMTB) düzenlediği "Geleceğin Motor Sigortalarında Koruma Açığı" isimli panel, SEDDK Başkan Yardımcısı ve TMTB Yönetim Kurulu Başkanı Dilek Sakallıoğlu'nun moderatörlüğünde gerçekleştirildi. Birleşik Krallık Motorlu Taşıt Bürosu CTO'su Nick Robbins, İrlanda Motorlu Taşıt Bürosu CEO'su David Fitzgerald, Ray Sigorta Hasar ve Hukuktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Balkır Demirkan, Özyeğin Üniversitesi Bilişim Hukuku Ana Bilim Dalı Dr. Başak Ozan Özparlak ve ADASTEC COO'su ve Kurucu Ortağı Murat Emre Duman'ın katılımcı olarak yer aldığı panelde bağlantılı ve otonom araçlara ilişkin sigorta koruma açıkları, riskleri ve sorumluluk konusunun yanı sıra dünyada ve ülkemizde otonom araç sorumluluğu konusundaki hukuki gelişmeler ele alındı.


Nick Robbins

'MUAZZAM BİR POTANSİYEL VAR'

Panelin ilk konuşmacısı Birleşik Krallık Motorlu Taşıt Bürosu CTO'su Nick Robbins, uzun vadede otonom araçların insan hatalarını ortadan kaldırarak yolları daha güvenli hale getirebileceğini vurgulayarak, "Sigorta sektörü, daha güvenli yollara doğru bu tür bir ilerlemede değişimin kolaylaştırıcısı olarak hareket edebilir. İnsan hatasından kaynaklanan kazaları en aza indirmek ve güvenilir teknolojiler geliştirmek iddialı hedeflerdir. Bu kilometre taşlarına ulaşmak dikkatli düşünmeyi, yenilikçiliği ve özellikle de iş birliğini gerektirecektir. Sigortacılar ve motorlu taşıt büroları olarak riskler konusunda doğal olarak endişe duyuyoruz, bence bu anlaşılabilir bir durum. Risklerle her zaman karşı karşıyayız. Ancak bir adım geri çekilip fırsatları da göz önünde bulundurmak önemli. Bu araçlar üreticilere ve birbirlerine bağlı, çarpışmaları azaltma potansiyeli var. Veriler bir çarpışma olduğunda ne olduğunu gösterecek ve sorumluluğun nerede olduğunu söylemek daha kolay olacaktır. Araç kendi sigorta verilerini tutabilir, kullanıcılara sigorta poliçelerinin ne zaman yenilenmesi gerektiğini söyleyebilir ya da kullanıcılara ülke dışına çıkıldığında yeşil kart gerekip gerekmediğini söyleyebilir. Bu anlamda muazzam bir potansiyel var" ifadelerini kullandı.

İrlanda Motorlu Taşıt Bürosu CEO'su David Fitzgerald, Avrupa Birliği'nde bağlantılı ve otonom


David Fitzgerald

araçların mevcut durumunu mevzuat açısından değerlendirdiği sunumunda bağlantılı ve otonom araçların ulaşım sistemine entegrasyonunu etkileyen çeşitli olasılıkları ve sigortacılar için sonuçlarını ele aldı.

'AB YAPAY ZEKÂ YASASI ÖNEM TEŞKİL EDİYOR'

AB Yapay Zekâ Yasası'nın bağlantılı ve otonom araçlarla oldukça ilgili olduğunu söyleyen Fitzgerald, sözlerine şöyle devam etti: "Bu yasa, bağlantılı ve otonom araçlarda kullanılanlar da dâhil olmak üzere yüksek riskli yapay zekâ sistemleri için gereklilikleri ana hatlarıyla belirlemektedir. Bu hükümler, Avrupa'da bağlantılı ve otonom araç teknolojisinin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılmasını şekillendirecektir. Yasa, güvenlik ve hesap verebilirliği sağlamak için yüksek riskli yapay zekâ sistemleri için özel gereklilikleri tanımlamaktadır. Bağlantılı ve otonom araçlar için kullanılan yapay zekâ sistemlerinin yüksek riskli olarak kabul edilmesi muhtemel olduğundan, yasadaki hükümler bağlantılı ve otonom araçların geliştirilmesi ve konuşlandırılmasını önemli ölçüde etkileyecektir. Yasa, kamu güvenliğini sağlarken sorumlu yapay zekâ gelişimini teşvik eden düzenleyici bir çerçeve oluşturmaktadır."


Balkır Demirkan

'İŞ BİRLİĞİ YAPILMALI'

Panelin üçüncü konuşmacısı Ray Sigorta Hasar ve Hukuktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Balkır Demirkan, dünya genelindeki ekonomik konjonktür nedeniyle otomobil satışlarının düştüğünü ancak motosiklet gibi daha küçük araçların satış trendinin aynı şekilde devam ettiğini belirterek, "Yeni bir otomobil almak, maliyeti nedeniyle tercih edilmezken motosiklet gibi daha küçük ve uygun fiyatlı çözümler tercih ediliyor. Araç paylaşımı ise artıyor. Bu nedenle bu alanda bir koruma boşluğu oluşuyor. Çünkü bu yeni mobilite türü yeni bir sigorta alanı yarattı. Araç paylaşımında kimin sorumlu olduğu konusunda tam olarak bilgi sahibi değiliz. Sigorta sektörü olarak bu alanda koruma sağlayacak poliçeler oluşturmalıyız" şeklinde konuştu. Otonom araçların ve diğer yeni teknolojilerin beraberinde birtakım riskler de getirdiğine dikkat çeken Demirkan, "Otonom araçlar, sürücüsüz araçlardır. Yeni düzenlemeler ve yükümlülükler kimin ne kadar sorumlu olduğunu ve bu sorumluluğu nasıl tanımlayabileceğimizi açıklamayı amaçlıyor. Otonom araçlarda yapay zekâ, sensörler, araç sahibi kilit unsurlar ancak bence otonom araçlar bir araç değil, nesnelerin interneti (IoT). Benim perspektifime göre dijital varlıklar. Örneğin 6 otonom seviyesi var. Bir kaza olursa kim, ne kadar sorumlu ve bunu sorumluluğu tanımlayan kim?" açıklamasında bulundu.

Demirkan son olarak, koruma açığının kapatılması için sigortacılar, hükümetler ve diğer paydaşların iş birliği içerisinde hareket etmesi gerektiğini vurguladı.


Dr. Başak Ozan Özparlak

'REGÜLASYONA İHTİYACIMIZ VAR'

Özyeğin Üniversitesi Bilişim Hukuku Ana Bilim Dalı Dr. Başak Ozan Özparlak, yapay zekânın entegrasyonu ile otonom ve bağlantılı araç teknolojisini ve siber güvenlik boyutunu hukuki yönden değerlendirdi. "Regülasyona ihtiyacımız olan ve inovasyonu kısıtlar mı yoksa kısıtlamaz mı diye en az tartıştığımız alan otonom ve bağlantılı araçlarla ilgili kısım" diyen Dr. Başak Ozan Özparlak, şöyle devam etti: "Tüm endüstrinin bildiği gibi 'boşluk' endüstrinin rotasını rahatça belirleyememesine neden olmakta. Tüm toplum için bir koruma boşluğundan bahsediyoruz. Rotayı belirlemek için de regülasyona ihtiyacımız var. Hem hayatımızı kolaylaştırmak için hem de ekonomik açıdan bu boşlukların dolması gerekiyor."

Hukuki olarak en problematik otonom seviyesinin 3'üncü seviye olduğuna dikkat çeken Dr. Başak Ozan Özparlak, "Hem sigorta sektörü açısından hem sorumluluğu belirlemek bakımından hem de siber güvenlik açısından en büyük zorluklardan birini seviye 3 araçlar getiriyor. Seviye 3 bir araçta gerektiği durumlarda insan kullanımı söz konusu. Yani aracın yazılımı sizden talep ettiğinde artık devreye siz gireceksiniz. İşte problem ve boşlukların en büyüğü de burada başlıyor. Bu noktada bilgilendirme gerekiyor. Ne seviyede bir araç aldığımızı ve bu aracın seviyesiyle sürücü olarak ne ile yükümlü olduğumuzu bilmek gerekiyor. Bilgilendirme de endüstri tarafından yapılmalı ve bunun da regülasyonla yaptırıma tabi kılınması gerekiyor. Türkiye açısından konuşalım. Yürürlükte otonom araçlar için sorumluluğun kime ait olduğunu çok açık bir şekilde belirleyen bir düzenleme yok. Karayolları Trafik Kanunu ve borçlar hukuku genel hükümleriyle baş başayız. Dolayısıyla sorumluluk hala bizde. Seviye 3 dediğimizde yoldan gözümüzü ayırmamamız gerektiğini bilmek gerek" dedi.


Murat Emre

OTONOM ŞEHİR İÇİ OTOBÜSLER

Panelin son konuşmacısı ADASTEC COO'su ve Kurucu Ortağı Murat Emre Duman, ADASTEC'in faaliyetlerini gerçekleştirdiği sunumunda ele aldı. Duman, "2019 yılında şirketimizi kurduk. Bir startup olarak öncelikle hangi araç üzerinden ilerleyeceğimize karar verdik ve toplu taşıma yapan şehir içi otobüsleri tercih ettik. Buradaki amacımız, otomasyona en hızlı geçecek olanın yani talebin en yoğun olacağı yerlerden birinin toplu taşıma olacağını baştan öngördük. Böylece otonom şehir içi otobüslerin otomasyonu için çalışmalara başladık. Dünyada bizden önce bu işe başlayan şirketler vardı. Biz ilk değildik fakat kimse otobüs üreticileri ile iş birliği yapmamıştı. İlk iş birliğimizi 2020 yılında Karsan ile yaptık. 2020 yılının sonuna doğru da Romanya'ya 1 adet otonom otobüsümüzü gönderdik. 2021 yılında Kuzey Amerika, ABD ve Norveç'e de birer araç göndermemizle global serüvenimiz başladı. Şu an Karsan'da minibüs ve midibüs tipi 2 model kullanımda. Kuzey Amerika'da ve Avustralya'da çalıştığımız OEM'lerin (Orijinal Ürün Üreticisi) yanı sıra görüştüğümüz pek çok şirket var. Bu yıl içinde duyurularını yapmayı planlıyoruz" açıklamasında bulundu.

Trump etkisi vergi alanında hızlı başladı

EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Vergi Bölümü Şirket Ortağı Levent Atakan, ABD başkanlık seçimleri sonrasında uygulanan vergi düzenlemelerindeki değişiklik hakkında konuştu. Atakan, şu açıklamalarda bulundu:
"Geçtiğimiz günlerde sabah trafiğinde bir radyo programını dinlerken, programa konuk olarak katılan saygın bir ekonomist, ABD başkanlık seçimleri sonrasında aslında bundan sonra ekonomide "Trump riskini" dikkate alarak kararlar verilmesi gerektiğini ifade etti. Ağırlıklı olarak vergi alanında çalışan bir yönetici olarak, vergi dünyası için bunun büyük bir anlam ifade etmeyeceğini düşünmüştüm. Ancak gelişmeler yanıldığımı gösteriyor.
Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün (OECD), yaklaşık 30-35 yıldır bir bacağı "vergi kaçakçılığı ve vergiden kaçınma" konularıyla mücadele ediyor. OECD'nin önderliğinde yaklaşık 140 ülkenin de bu çalışmalara katıldığını da göz ardı etmemek gerek. Buradaki amaç; artan bütçe açıkları, ülkelerin kurumlar vergisi oran yarışına dönen vergi rekabeti ve vergi cennetlerinin sıfır vergi oranı uygulamaları, dijitalleşen ekonomide fiziki iş yerlerine yönelik uluslararası vergi kurallarının yetersizliğine karşı, bütçe vergi gelirlerinde dolaylı vergilerin payının artması ve gelir dağılımı eşitsizliğini bozması ile kamuoyunun çok uluslu şirketlerin adil vergi ödemediği algısı nedeniyle oluşan baskılara çözüm bulmak.



"Dijitalleşen Ekonominin Vergi Sorunlarına Yönelik İki Sütunlu Çözüm" sürecinin ABD Başkanı Donald Trump'ın yayımladığı "OECD'nin Küresel Asgari Vergi Anlaşması ile ilgili Başkanlık Kararnamesi" ile neredeyse yok sayıldığını ifade eden EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Vergi Bölümü Şirket Ortağı Levent Atakan, "Trump'ın bu yaklaşımının, uluslararası vergi düzenlemelerini kendi politikalarını gerçekleştirmede bir araç olarak görmesinden kaynaklandığını söyleyebiliriz" dedi.

'140 ÜLKENİN UZLAŞISIYLA GELİŞTİRİLDİ'

Belki de bugüne kadar OECD'nin en kapsamlı düzenlemesi "iki sütunlu çözüm" olarak adlandırdığı uzlaşı oldu.
Ancak 140 ülkenin uzlaşısıyla "uluslararası vergileme kurallarının dönüşümü" için geliştirilen "Dijitalleşen Ekonominin Vergi Sorunlarına Yönelik İki Sütunlu Çözüm" süreci Başkan Trump'ın 20 Ocak 2025'te göreve başlamasıyla yayımladığı "OECD'nin Küresel Asgari Vergi Anlaşması ile ilgili Başkanlık Kararnamesi" ile neredeyse yok sayıldı. Bununla birlikte, 140 ülkenin %50'den fazlası sözünde durarak düzenlemeleri kendi ülkelerinde hayata geçirmeye başlamıştı.
Kararname, ABD Hazine Bakanı ve OECD'deki ABD Büyükelçisine küresel asgari vergi anlaşmasıyla ilgili olarak önceki ABD yönetiminin verdiği taahhütlerin, ABD Kongresi'nin ilgili hükümleri kabul eden bir yasa çıkarmaması halinde ABD'de hiçbir geçerliliği ve etkisi olmayacağını OECD'ye bildiriyor. Söz konusu kararname, "Küresel Asgari Vergi Anlaşması"nın ABD'de hiçbir hükmü ve etkisi olmadığını belirtiyor. Bunun nedeni ise Trump'ın bu sürecin ABD'nin vergileme hakkını engelleme riski. Esasen OECD'nin "Küresel Asgari Vergi Anlaşması" hiçbir ülkede hükmü ve etkisi olan bir düzenleme değil. Hükmü olması için anlaşmaya destek veren ülkelerin OECD'nin belirlediği model kuralları yasama sürecinden geçirerek iç mevzuatlarına dahil etmeleri gerekiyor.

'ABD'NİN İZLEDİĞİ YOL KRİTİK OLACAK'

Aslında bu tip bir kararname çıkarılmasına gerek olmadığını düşünüyoruz. Zaten ülke vergi düzenlemelerinde değişiklik yani OECD'nin "Matrah Aşındırma ve Kâr Aktarımı" ile ilgili "Çok Taraflı Sözleşmesi" (MLI) bile çifte vergilemeyi önleme anlaşmaları ABD yasama organlarının onayı olmadan yürürlüğe giremiyordu.
Daha önceki başkanlık döneminde olduğu gibi, ABD'nin OECD'nin liderliğindeki teknoloji şirketlerine yönelik vergilendirmesiyle ilgili küresel görüşmelerden çekilmişti. Trump'ın bu yaklaşımının, uluslararası vergi düzenlemelerini kendi politikalarını gerçekleştirmede bir araç olarak görmesinden kaynaklandığını söyleyebiliriz. Bu nedenle vergi (uluslararası vergileme konusunu bir pazarlık unsuru olarak görmesi) konusuna başka kimsenin taraf olmasına izin vermek istememesi konusu gündeme geldi.
ABD'nin bundan sonra izleyeceği yol diğer ülkeler için de kritik olacak. Trump'ın yaklaşımı diğer ülkeler ile vergi konularında iş birliğinden vazgeçmek ve belki rolü gereği kendi ülke çıkarını maksimize etmek olabilir. Bu durumda her ülkenin kendi çözümünü bulması gerekecek."

HABER





AXA, Gelecek Riskleri Raporu'nda çoklu krizlere işaret ediyor

AXA Grubu, 11'inci kez yayınladığı Gelecek Riskleri Raporu ile küresel çapta geleceği tehdit eden en önemli riskleri ve çözüm yollarını ortaya koyuyor. 50 ülkeden 3 binden fazla uzmanın ve 20 bini aşkın bireyin katılımıyla hazırlanan rapor, günümüz dünyasının karşı karşıya olduğu çoklu krizleri derinlemesine analiz ediyor. Avrupa, Amerika, Afrika ile Asya Pasifik ve Orta Doğu'nun risk sıralamasında; iklim değişikliği, jeopolitik istikrarsızlık, siber güvenlik riskleri, yapay zekâ ve büyük veri ile ilgili riskler üst sıralarda yer alıyor. İklim değişikliği, üst üste 3 yıldır hem uzmanlar hem de kamuoyu tarafından dünyanın en büyük riski olarak tanımlanıyor. İkinci ve üçüncü sıralarda yer alan jeopolitik istikrarsızlık ve siber güvenlik riskleri modern dünyada istikrarı tehdit etmeye devam ediyor. Yapay zekâ riskleriyle ilişkili kaygılar, yapay zekânın yeteneklerinde sürekli kaydedilen gelişmeler ile birlikte, büyük ölçekli tedarikçilere olan bağımlılığın artması ve mevcut jeopolitik istikrarsızlıklarla ilişkilendiriliyor. Raporda öne çıkan başlıklardan toplumsal gerginlikler konusunda ise ekonomik eşitsizliklerin toplumsal huzursuzlukları tetiklediğine ve bu durumun da yeni güvenlik tehditleri oluşturduğuna vurgu yapılıyor.

Doğal afet riskleri yeniden kalibre edilmeli

Avrupa Sigortacılık ve Emeklilik Otoritesi (EIOPA), yeni iklim verileri ve gelişmiş risk modellemelerini işaret ederek, sigortacıların doğal afet risklerini hesaplama yöntemlerinde güncellemeler yapılmasını tavsiye etti. Yayınlanan makalede Avrupa Komisyonu'na sunulan teklif, 24 bölgede sel, fırtına, dolu ve deprem gibi tehlikeler için standart formül risk faktörlerinde ayarlamalar yapılmasını önerirken, çerçeveye dahil edilen ülke sayısını da artırıyor. EIOPA, standart formülde halihazırda kapsanan temel 5 tehlikenin ötesinde, iklim değişikliği sıklıklarını ve şiddetlerini değiştirdikçe gelecekteki hesaplamalara entegre edilebilecek ek riskler olan orman yangınları, kıyı taşkınları ve kuraklık risklerini de aktif olarak izlemekte.



Sigorta sektörü gelişen dünya ile birlikte şekillenmek zorunda

Sektörün genel durumu hakkında görüşlerini paylaşan İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, "Sigortacılık gelişen dünya ile birlikte ister istemez şekillenmek zorunda. Bu da gösteriyor ki bu sektörde hizmet veren her bir birey ve kurumda bu şekillenmeye ayak uydurabilmeli" dedi.



Türkiye sigorta sektörünün son yıllarda büyüme eğilimi göstererek ekonomide sigortacılığın ne kadar önemli bir yer edindiğini gözler önüne serdiğini belirten İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, "Bu büyüme eğilimini 2024 yılında da gerçekleştiren sigorta sektörü için artık uzun vadede sektörün olmasını planladığımız konumu için sektör olarak daha detaylı ve özverili çalışmalar içerisine girmiş durumdayız. Başta sektörün düzenleyici ve denetleyici kurumu olan SEDDK'nın uygulamaya aldığı sektör paydaşları ile ilgili yönetmelikler daha güçlü sermaye yapısına sahip sigorta şirketleri ve aracıları ile yola devam etmenin de bu sektördeki güveni korumak adına ne kadar önemli olduğunu belirler durumda. 2024 yılındaki büyümenin özellikle gerçekleştiği branşlar ağırlıklı olarak yangın sigortaları, sağlık sigortaları ve doğal afet sigortaları oldu. Sağlık sigortalarındaki büyüme oranının en büyük sebebi daha hızlı ve özel hizmet anlayışıyla hizmet almak isteyen ve bu doğrultuda mali anlamda da makul ölçüdeki primler ile sahip olabildiğimiz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın tercih edilmesi oldu. Aynı zamanda Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki fon büyüklüğünün de artması yine sektördeki büyümenin temel sebeplerinden biri. Baktığımız zaman sektörün ana lokomotifi olan kaza branşı ister istemez büyür durumda. Bu branşlarda hasar yönetimini kontrol altında tutarak asıl büyümeyi diğer branşlarda gerçekleştirebiliyor olmak önemli. Yangın ve sağlık sigortalarındaki büyüme umut verici olsa da spesifik yada katastrofik hasarlar bu branşlarda kârlılığı yine de etkileyebilmekte. Bizlerin artık sigortacılığı daha da geliştirebileceğimiz günümüzün ihtiyaçlarına yönelik özellikli sigortalarda da daha çok yer alıyor olmamız önemli" dedi.

'DİJİTALLEŞME BÜYÜMEYE KATKI SAĞLIYOR'

Dijitalleşmenin sektörde doğru şekilde kullanılıyor olması da sektörün büyümesine önemli katkılar sağlayacak bir diğer etken olduğunu ifade eden Yılmaz, "Doğru şekilde kullanılmasının özellikle altını çizmek istiyoruz, çünkü dijitalleşmeyi süreçlere kolaylık sağlamak adına kullanmak Türkiye'deki sigorta sektörüne değer katacak en önemli nokta. Dijitalleşmeyi sadece satış ve pazarlama alanında kullanıyor olmak ve daha fazla sigortalıya bu yol ile ulaşmaya çalışmak bu ülke koşulları ve nihai sigortalı profili göz önüne alındığında uzun vadede başarılı olacak öncelikli bir yol değil. Zira ülkemiz daha çok, bilgiye güven esaslı olarak ulaşmanın önemini bilen bir sigortalı profiline sahip. Her ne kadar nesil değişse de dijital yoldan bilginin çok olduğu ve sürekli bilgilendirmenin önemli olduğu bir sektörde ağırlıklı olarak dijital üzerinden bir pazarlamanın yeri yine de belirli bir seviyenin üzerine çıkamayacaktır diye düşünüyorum. Dijitalleşmeyi daha çok sigortalı memnuniyetini artıracak, operasyonel süreçleri hızlandıracak ve yenilikçi yaklaşımlar yaratacak şekilde kullanmamız önemli" diye konuştu.

'İHTİYAÇLARA YÖNELİK YENİ ÜRÜNLER GELİŞTİRİLMELİ'

Küreselleşen dünyada sigortacılığı sadece dar bir çerçeve de değerlendirmenin mümkün olmadığına dikkat çeken Yılmaz, "Bugün bu sektörde hizmet veren her bireyin dünyanın herhangi bir yerinde meydana gelen hasarları ve etkilerini değerlendiriyor olması önemli. Meydana gelen hasarlar aslında sadece hasar niteliğinde değerlendirilmemeli, hasar anında yeni teminat ihtiyaçlarının var olduğuna şahit olduğumuz durumlarda söz konusu olabilmekte. Bu gibi durumlarda da ihtiyaçlara yönelik yeni ürünlerin ya da teminatların da değerlendirilmesi adına çalışmalar yapmak kıymetli. Bugün dünyada meydana gelen hasarlar global olarak hizmet veren reasürans firmalarını ya da ana merkezi başka bir ülkedeyken diğer ülkelerde faaliyet gösteren yabancı yatırımcı sigorta şirketlerini ve dolayısıyla ülkemiz sigorta sektörünü de dolaylı olarak etkileyebilmekte. Küreselleşmenin de etkisiyle sigortada öngörülebilir hasarlar daha rasyonel olarak değerlendirilebilmekte. İklim değişikliği , ekonomik krizler, katastrofik doğa olayları artık maalesef ki sigorta sektörünün ana hasar kalemleri olmuş durumda. Dolayısıyla bu sektörde kârlılığı artık daha da düşünmemiz gereken üretimlere de ağırlık vermemiz gerekiyor. Ayrıca ortada olan ihtiyaçların dışında olası ihtiyaçları da sigortalı gözünde yaratabilmek önemli. Bunu yapabilmek her halükarda ekonomik anlamda da hem riskleri kontrol altında tutabilmenin hem de sigortacılığı geliştirebilmenin önemli adımları arasında yer almalı" ifadelerini kullandı.

'PARAMETRİK SİGORTA YAYGINLAŞMALI'

Son yıllarda yaşanan katastrofik risklerin sigortacılığa ister istemez yeni bir kavramın eklenmesi zorunluluğunu gözler önüne serdiğini; bu kavramın da parametrik sigorta olduğunu vurgulayan Yılmaz, "Sigortacılığın genel mantığında dolaylı riskler her ne kadar yer almasa da günümüz koşullarında ana risk sigortalıya direkt bir zarar vermemiş olsa da dolaylı etkilerinin de çok büyük zararlar verebildiğini gösteriyor. Bu da parametrik sigortaların ekonomik kaybı azaltabilmek adına ne kadar önemli olduğunu ortaya seriyor. Dünyada gitgide yaygınlaşan bu sigorta kavramı artık ülkemizde de kullanılır bir noktaya gelmiş ama henüz yaygınlaşabilmiş durumda değil. Parametrik sigortalar, sigortalı ana riskten direkt zarar görmese de ana riskin dolaylı etkilerinden oluşabilen ve belirlenen parametrelerin içerisinde yer alan riskleri belirlenen teminat limitleri doğrultusunda güvence altına almakta. Sigortacılık gelişen dünya ile birlikte ister istemez şekillenmek zorunda. Bu da gösteriyor ki bu sektörde hizmet veren her bir birey ve kurumda bu şekillenmeye ayak uydurabilmeli. Parametrik sigortalar daha hızlı ölçülebilir risklere dayandığı için aynı zamanda hasar süreçlerini de hızlandırıyor ve ekonomik kayıpları daha kısa sürelerde minimuma indirebilme imkânı yaratıyor. Buradaki en önemli unsur riskin gerçekten doğru veriler ile ölçülebiliyor olması. Her ne kadar belirlenen parametreler doğrultusunda güvence sağlayan bir sigorta ürünü olarak oldukça cazip görünse de geliştirilmesi gereken bir sigorta ürünü olduğu kesin, zira geleneksel sigorta ürünlerinin sağladığı güvence kadar geniş bir kapsamı olmayan bu sigorta ürününü tercih edenlerin sayısının artması bu ürünün asıl ulaşması gereken hedef kitleden çıkarak yaygınlaşması da bir yerde sigortacılığa zarar da verebilir kanısında olarak ürünün uzun vadede daha çok güncelleneceğini ön görüyorum" açıklamalarında bulundu.

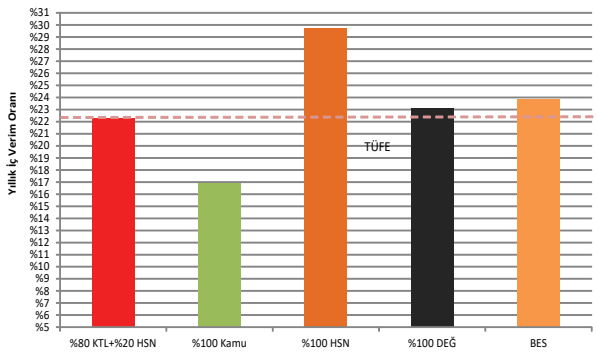
'SEKTÖRÜN ÜZERİNDE CİDDİ BİR SORUMLULUK VAR'

"2025 yılının ilk çeyreğini tamamlamak üzereyiz ve bu çeyreğin sonunda 2025 yılı ile ilgili ön görülen tablonun nasıl gittiğini biraz olsun görebiliyor olacağız" diyen Yılmaz, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Hedeflenen reel büyüme ve teknik kârlılığa ulaşabilmek oldukça önemli. Sektöre sadece arz eden tarafından bakmak değil bu, talep eden ve ihtiyaç duyan sigortalıların da ürünlere kolaylıkla ulaşarak teminat bulabilmesi, daha makul primler ile karşılaşabilmesi tamamen bu kârlılığa dayanıyor. Dolayısıyla bu sektör için bir tarafın kazanması hiçbir zaman uzun vadede sektöre başarı sağlamayacaktır. Sektör paydaşlarının üzerinde ciddi bir sorumluluk var, öncelik nihai sigortalının haklarını koruyarak sigorta güvencesi sağlaması; bunu yaparken de üzerine aldığı riskleri doğru değerlendirip yöneterek teknik kârlılığı sağlaması ve sektörün güven unsurunu koruyarak sigortanın her daim tercih edilebilen önemli bir kalem olduğu bilincini yaratabilmesi gibi bir sorumluluk taşıyoruz hepimiz. Sektör paydaşları ile bir araya geldikçe ve her paydaşın talep ve önerilerini birlikte değerlendirdikçe görüyoruz ki sürekli gelişmeye açık ve güncellenmesi gereken bir sektörde hizmet veriyoruz. Riskler değişiyor, talepler artıp arzlar azalabiliyor, ekonomik değişiklikler tercihlerimizi ister istemez yönetiyor. Tüm bunlar olurken de bir sektörde denge yaratabilmek oldukça zor ve başarılması için oldukça büyük bir emek gerekiyor. Bu emeği, sigortayı sunan da sigortadan faydalanan da verebilmeli. Bir zincirin halkaları olarak sektörü beraber şekillendirdiğimizin farkında olmak zorundayız. Sektördeki hasar süreçleri de sadece sigorta şirketlerinin elinde olan bir durum değil. Sigortalının her şeyden önce hasar esnasında ne yapması gerektiğini bilmesi, bu konuda aracılar ve sigortacısı tarafından bilgilendirilmesi, hasar ile ilgili doğru beyan, bilgi ve belgelerin tamamlanması hasar süreçlerinin de hızlı ve doğru şekilde ilerlemesi adına oldukça önemli. Yasal mevzuatta zaten eksik evrak olmadığı sürece hasar süreçlerinin değerlendirilip tamamlanmasının bağlı olduğu süreler söz konusu. Eğer hasar süreçlerinde bir aksama söz konusu ise bu sürecin hangi kanaldan aksadığı ile ilgili sigortalının kendi hasar sürecini de takip ederek bilmesi ve mümkünse sigortacısından bu alanda destek istemesi önemli. Süreçlerde sıklıkla değerlendirmenin uzun sürdüğü durumlar ile karşılaştığımız olabiliyor, burada ki aksamanın nerede olduğu konusunda özellikle hassasiyet ile hizmet veren meslektaşlarımız süreçlerin doğru şekilde sonuçlanması adına destek sağlamakta. Tabii ki sigortalıların sahip oldukları sigorta ürünü ile ilgili her konuya hakim olması mümkün değil lakin bu noktada profesyonelce hizmet alabilecekleri aracılar ile sigortalarını yaptırdıkları takdirde süreçlerin daha hızlı ve çözülebilir şekilde ilerlediklerini fark ediyorlar. Baktığınız zaman dijitalleşmenin bu anlamda sigorta sektöründe insan gücünün yerini ancak satış ve pazarlama kısmında kısmen alabileceğini ama hasar süreçlerinde muhakkak ki profesyonel bir sigorta aracısının devrede olması gerekliliğini de görüyoruz."

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

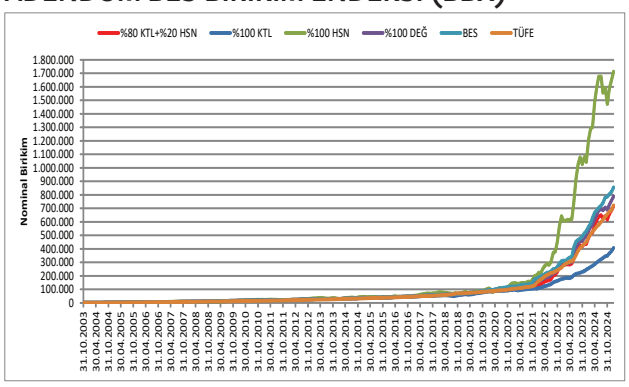
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.01.2025 ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)



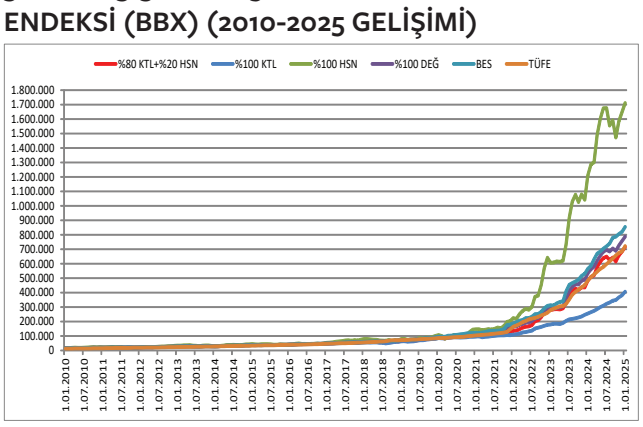
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.01.2025 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %23,83 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %29,74 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.01.2025 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 31.10.2003-31.01.2025 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, 31.01.2025 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 855.054 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 721.830 TL birikime ulaşmıştır.

31.10.2003-31.01.2025 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX) (2010-2025 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.

Borçlanma fonları reel getirili

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 2025 yılının Ocak ayında %3,61 oranında artış gösterirken, BİST–100 endeksinde %1,77 oranında artış kaydedildi. Ocak ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %5,55 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %2,71 oranında artış gerçekleşti. Altın fonlarında %4,26 oranında artışa karşılık gram altın fiyatında %6,52 oranında artış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise %3,86 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2025 yılının Ocak ayında %5,03 oranında artış gösterdi.

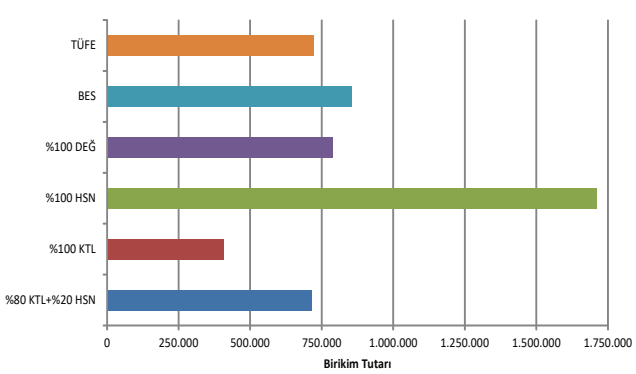
ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

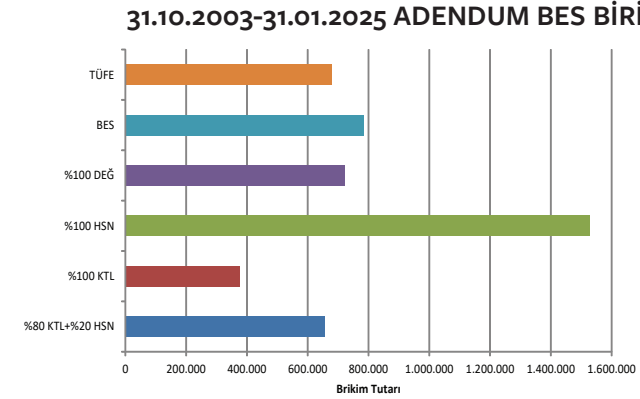
Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 TL yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay sonunda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

31.10.2003-31.01.2025 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik 31.10.2003-31.01.2025 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 31.01.2025 tarihinde 855.054 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Ocak 2025 döneminde bireysel emeklilik sistemine 2.820 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.01.2025 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.01.2025 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 31.12.2025 tarihinde 1.529.589 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.



BES ve OKS'de X2

limite kadar devlet katkısından yararlanabiliyor

BES ve OKS'de devlet katkısına esas azami katkı payı birer yıllık asgari ücret olduğundan, iki sistemde de azami katkıları ödeyen bir kişi 2 kat limite kadar devlet katkısından yararlanabiliyor.

Gönülllü Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ve Zorunlu Otomatik Katılım Sistemi (OKS)'nin ortak yanları ile farklılıkları incelendiğinde; isimlerinde de yer aldığı üzere BES tamamen gönüllü katılıma dayalı OKS ise zorunlu bir sistem.

OKS her ne kadar zorunlu bir sistem olsa da çalışanların cayma veya sistemden çıkma hakkı var. Çalışanlar, OKS'ye dahil oldukları ilk 2 ay içerisinde sistemden cayma hakkını kullanarak ödedikleri katkı paylarından herhangi bir kesinti yapılmaksızın ayrılabilir. Iki aylık sürenin dışında da yine sistemden çıkmaları mümkün olmakla birlikte bu durumda birikimlerinden stopaj kesintisi yapılabilir.

BES'TE İSTENİLEN TUTARDA KATKI PAYI ÖDENEBİLİYOR

BES'te katılımcılar BES sözleşmelerine istedikleri tutarda ve zamanda katkı payı öderken, OKS'de çalışanların prime esas kazançlarından en az %3 oranında kesinti yapılır. Ayrıca katılımcılar BES'te dilediği zaman ek katkı payı ödemesi yapabiliyorken, OKS'de böyle bir imkân yoktur.

DEVLET KATKISI ÖDENEN PAYLARIN %30'U KADAR

Her iki sistemde alınabilecek devlet katkısı yıllık brüt asgari ücret tutarı ile sınırlı olarak ödenen katkı paylarının %30'u kadar. OKS'de ayrıca, çalışanların 2 aylık cayma süresi sonunda sisteme devam etmesi durumunda, bir defaya mahsus olmak üzere bin lira başlangıç devlet katkısı verilmektedir. Yine OKS'de çalışanlar emeklilik hakkını kullanırken en az 10 yıllık gelir sigortası ürünü satın alması halinde, birikim tutarının %5'i oranında ek devlet katkısına hak kazanıyor. Dolayısıyla BES ve OKS'de devlet katkısına esas azami katkı payı birer yıllık asgari ücret olduğundan, iki sistemde de azami katkıları ödeyen bir kişi 2 kat limite kadar devlet katkısından yararlanabiliyor.

Devlet katkısı, BES'te katılımcının devlet katkısı hesabına nakden ödenirken, OKS'de hak kazanıncaya kadar taahhüt bazında kişisel hesaplara kayden yansıtılıp, hak kazanılan tutarların hesaba hak kazanma oranına göre nakden ödenmesi yapılıyor. Devlet katkısı hak ediş şartları her ikisi sistemde de aynı. OKS'de giriş aidatı ve yönetim gideri kesintisi yokken BES'te emeklilik şirketi dilerse bu kesintileri yapabilir. Fon toplam gideri kesintisi, BES'te emeklilik yatırım fonları türüne göre belirlenen, fon net varlık değerinin yıllık %1,09'u ile %2,28'i arasında değişirken, OKS'de tüm fonlar için uygulanabilecek olan azami fon toplam gider kesintisi oranı fon net varlık değerinin yıllık %1,09'u.

OKS 3 BES'TE İSE 11 FON TÜRÜ BULUNUYOR

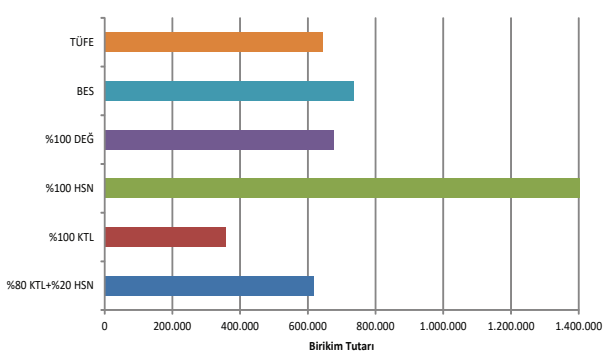
OKS'de başlangıç, standart ve değişken olmak üzere 3 fon türü var. Değişken fonlarında risk seviyelerine göre 4 alt türü bulunuyor. BES'te hisse senedi fonu, borçlanma araçları fonu, katılım fonu, karma fon, para piyasası fonu, kıymetli madenler fonu, endeks fon, fon sepeti fonu, değişken fon, standart fon ve yaşam döngüsü/ hedef fon olmak üzere 11 fon türü bulunuyor.

Katılımcılar, her iki sistemde de katkı payı ödemelerine istediği zaman ara verebiliyor. Her iki sistemden de emekli olabilmek için sisteme giriş tarihinden itibaren en az 10 yıl sistemde kalınması ve 56 yaşın doldurulması gerekiyor.

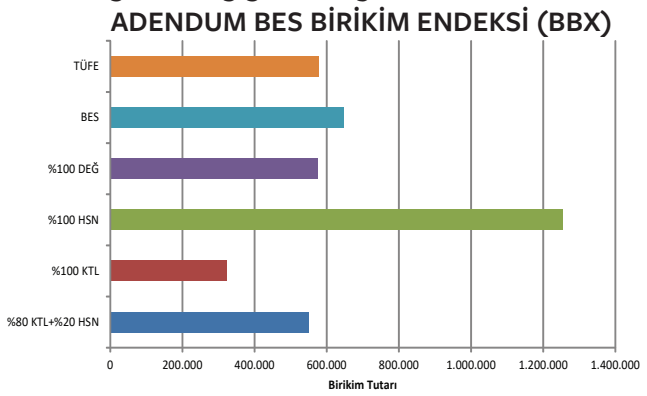
BES'te evlilik, konut alımı ve doğal afet hallerinde birikimlerinin en fazla %50'si oranında kısmi çekim hakkı bulunurken OKS'de kısmi çekim hakkı yok.

Yabancı uyruklular BES'e katılım sağlayabilirken, OKS'ye katılım imkânları yok.

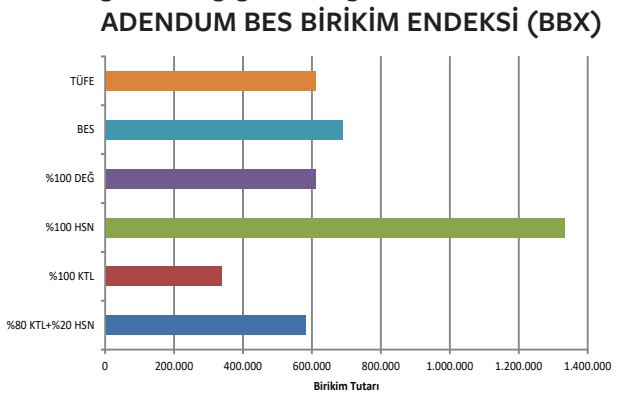
31.10.2003-31.01.2025
ADENDUMBES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



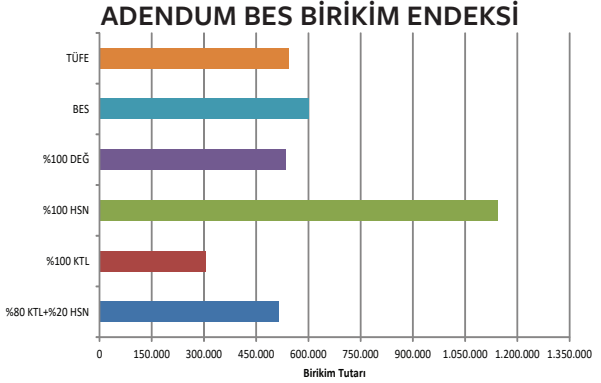
31.10.2003-31.01.2025
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.10.2003-31.01.2025
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.10.2003-31.01.2025
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.

Can kayıpları ve sakatlıklar Yangın Sigortası

Yangınlar eski zamanlardan bu yana çok önemli zararlara yol açmayı sürdürmektedir. Yangından kaynaklanan kötü sonuçların başında hiç şüphesiz can kayıpları (ölümler) ve yaralanmalar, sakatlıklar gelmektedir. Ancak yangın çok önemli mal zararlarına ve bunlarla bağlantılı zararlara da neden olabilmektedir. Hiçbir can zararı söz konusu olmasa dahi, oturma amacıyla kullanılan bir yüksek binada, bir depoda, bir fabrikada bir yük gemisinde veya yatların onarıldığı bir hangarda çıkan yangın taşınmaz veya taşınır eşyanın fiziki zarara maruz kalması, ilgililerin kullanım yoksunluğu yahut kazanç kaybına uğramaları, bu yüzden bazı borçlarını hiç veya gereği gibi yerine getirememeleri gibi olumsuz sonuçlar meydana getirebilir. Yapıların büyük ölçüde ahşap ve birbirine bitişik olduğu ve söndürme olanaklarının sınırlı bulunduğu eski dönemlerde, günlerce süren yangınlarla karşılaşılmıştır.

3 örnek şöyledir:



• Büyük Roma Yangını: M.S. 18 Temmuz 64 günü çıkan yangın, ancak altıncı günün sonunda denetim altına alınmış fakat söndürülememiş ve yeniden şiddetlenerek 3 gün daha devam etmiştir. Sonuçta Roma'nın %71'i (14 mahalleden 10'u) tahrip olmuştur (Tarihte İmparator Neron'un "Roma'yı yaktı ve lir çalarak uzaktan seyretti" söylentisi bu yangınla ilgili olarak yayılmıştır. Neron'un faturayı şehrin Hristiyan ahalisine çıkardığı da ileri sürülmektedir. Tarihçiler çok sıkışık yapıda olan Roma'da yangının kaçınılmaz olduğu düşüncesinde birleşmektedirler).

• Büyük Londra Yangını: 2 Eylül 1666 Pazar günü başlayıp 5 Eylül Çarşamba gününe kadar sürmüş, kentin tarihindeki en büyük yangın felaketi olarak kayıtlara geçmiştir. Yangın 13 bin 200 evi, 87 mahalle kilisesini, St. Paul Katedrali'ni ve birçok resmî binayı tahrip etmiştir. Yaklaşık 70 bin kişinin bu yangında evini kaybettiği sanılmaktadır.



• Büyük Beyoğlu Yangını (eski deyimle "Beyoğlu Harik-i Kebiri"): 1870 (Hicri 1287) yılında çıkan bu yangın, büyük tahribata neden olmuştur. Beyoğlu'nun neredeyse yeni baştan inşa edilmesi ve semtin çevresinin düzenlenmesi gerekmiştir. Yangında birçok Beyoğlu sakininin evi yanmış, insanlar evsiz ve parasız kalmışlardır.



Yukarıdaki örneklerden son ikisi (Londra ve Beyoğlu yangınları) sigortacılığın İngiltere'de ve Türkiye'de yerleşmesi ve gelişmesi bakımından önemlidir.

Büyük zararlara yol açan yangınların sonuçları arasında can kayıpları, sakatlıklar ve yaralanmaların yanı sıra önemli mal zararları da oluşabilmektedir. Yangından kaynaklanan mal zararları bakımından Yangın Sigortası Genel Şartları'na göre sigorta konusu mallarda "doğrudan" meydana gelen zararlar karşılanır. Yangında meydana gelen can kayıpları ve sakatlıklar ise Yangın Sigortası Genel Şartları kapsamında değildir.

Günümüzde taşınmazlar (özellikle binalar) ve bunlarda bulunan taşınırlar için sigorta teminatı "yangın sigortası" olarak adlandırılan sigorta ile sağlanmaktadır. Ancak yangın sigortası yalnızca yangın, yıldırım, patlama ve bunlardan kaynaklanan duman, buhar ve ısının yol açtığı zararları değil, başka kararlaştırılan ek teminatlar sayesinde birçok (yangınla hiç ilgisi olmayan) değişik nedenlerden ileri gelen zararları da temin etmektedir (mesela sel, su baskını, dahili su, yer kayması, deprem hatta yanardağ püskürmesi, araç çarpması, kötü niyetli hareketler, terör, kar ağırlığı, fırtına).
Bazı mal sigortası türleri, sigorta konusu malın yanması rizikosuna karşı da koruma sağlamaktadır. Kara Araçları Kasko Sigortası Genel Şartları m.A.1.(d) "aracın yanması" halini de teminat kapsamına almıştır. "Kasko", "Genişletilmiş Kasko" ve "Tam Kasko" ürünleri bu rizikoyu da içermek zorundadır. Buna karşılık "dar kasko" ürününde aracın yanması teminat dışında bırakılabilmektedir. Elektronik Cihaz Sigortası Genel Şartları yangın rizikosunu kapsamaktadır (m.1 (e)). Cam Kırılmasına Karşı Sigorta Genel Şartları yangın rizikosunu "Aksine Sözleşme Yoksa Teminat Dışında Kalan Haller" arasında saymıştır. Ayrıca, yangın rizikosunun başka bir sigorta ile temin edilmemiş olması da lazımdır (m.2 (a)). Tekne Sigortası Genel Şartları sigorta konusu geminin hangi rizikolara karşı sigorta edileceğini tarafların üzerinde anlaşacağı özel şartlara bırakmıştır (m.A.3). Ülkemizde yaygın şekilde kullanılan Enstitü Zaman Klozları geminin yanması hali için de teminat sağlamaktadır (Institute Hull Clauses 1995, m.6.1.2).
İnşaat ve montaj sigortalarına ilişkin genel şartlar "all risks" (bütün rizikolar) esasını benimsemişlerdir. Bu tür sigortalarda teminat dışında bırakılmayan rizikolar sigorta koruması altında kabul edilir. Yangın rizikosunun istisna edilmediği görülmektedir. Makine Kırılması Genel Şartları ise yangını açıkça teminat dışında bırakmıştır (m.3(d)). Savaş, iç savaş, ihtilâl, isyan, ayaklanma ile terör rizikolarının açıkça sigorta kapsamı dışında bırakıldığı hallerde bunlardan kaynaklanan yangın zararları da kural olarak teminat dışındadır.
Yangın sigortaları bağlamında karşılaşılan sorunlardan biri de yıldırımın fiziki zarara neden olmaksızın yarattığı dalga etkisiyle elektronik aygıtlara zarar vermesidir. Bu gibi zararların doğrudan zarar mı yoksa dolaylı zarar mı sayılacağı duraksamaya sebep olmaktadır.

CAN KAYIPLARI VE SAKATLIKLAR

Yangında meydana gelen can kayıpları ve sakatlıklar Yangın Sigortası Genel Şartları kapsamında değildir. Can kayıpları için yangın dolayısıyla sorumlu tutulması olasılık dahilinde olan mal veya işletme sahibinin, kendisine yöneltilecek tazminat taleplerinden korunmak amacıyla sorumluluk sigortası yaptırmış olması lazımdır. Sorumlu tutulması muhtemel mal veya işletme sahibinin yangında hayatını kaybedecek veya sakat kalacak olanlar için ölüm veya sakatlık rizikosunun meydana gelmesi durumunda ödemede bulunacak bir hayat veya kaza sigortası yaptırmış olması şu an yürürlükte bulunan kurallara göre onun sorumluluğunu azaltmamaktadır. Çünkü hayat sigortası ve kaza sigortası, zararı karşılamaya yönelik değildir ve böyle bir sonuç meydana getirmemektedir. Bu nedenle zarar görenlerin (ölenin desteğinden yoksun kalmış olan veya bundan elem duymuş bulunan yakınlarının veya sakat kalan kazazedenin) hayat veya kaza sigortasından alabilecekleri ödeme, onların sorumlulara karşı sahip oldukları tazminat isteme (zarar giderimi) haklarını azaltmaz veya ortadan kaldırmaz.
Bununla birlikte, mahkemelerin sorumlu kişi tarafından yaptırılan hayat veya kaza sigortasını sorumluluk sigortası gibi değerlendirmesi ve sorumluluğu azaltıcı işlev göreceğini kabul etmesi de ihtimal dışında değildir. Nitekim işverenler tarafından çalışanlarının ölümü veya sakat kalması olasılığı için yaptırılan kaza sigortası bazı Yargıtay kararlarında sorumluluk sigortasıymış gibi değerlendirilmiştir. Bu noktada belirtelim ki, hayat veya kaza sigortasında başka bir kişinin ölümü rizikosuna karşı yaptırılan sigortanın geçerli olabilmesi için ölümü üzerine sigorta yaptırılmış olan kişi (veya yasal temsilcisi) bu sigortaya yazılı şekilde onay vermelidir. Ayrıca eğer sigortacı tarafından rizikonun meydana gelmesi halinde ödemenin sorumlu kişiye yapılması hedeflenmekteyse, bu kişinin ölenin hayatının sürmesi bakımından çıkar sahibi olması gerektiğini de hatırda tutmak icap eder. Bir otel işletmesi, o otelde kalanların hayatlarının devam etmesinde (bunların ölümü olasılığında tazminat ödeyecek olması dışında) maddi açıdan çıkar sahibi değildir. Ölüm tazminatı ödemekle yükümlü olmanın ise çıkar koşulunun geçerli şekilde yerine gelmesini sağlayıp sağlamayacağı çok şüphelidir. Kanımızca "ölüm sebebiyle tazminat ödeyecek olma" çıkar sahibi sayılmaya yeterli değildir. Nihayet, sakatlık teminatı kapsamında sigortacı tarafından yapılacak ödemenin yasa uyarınca doğrudan sakat kalan kazazedeye yapılması lazım geldiğini belirtelim. Bu ödemeyi sigorta ettiren (yangın zararından sorumlu) mal veya işletme sahibine yapmak hukuksal açıdan zaten mümkün bulunmamaktadır.
Yangın nedeniyle sağlık sorunu yaşayan (özellikle yanık tedavisi görmesi gereken, dumandan etkilenmiş olan, yangından kaçabilmek için pencere veya balkondan dışarı atlama sonucu yaralanan veya ruh sağlığı bozulan) kişilerin sağlık giderleri onlar lehine sigorta ettirilebilir. Kaza sigortası, kaza sonucu ölüm veya sakat kalma rizikolarına ek olarak (sigortacıyla anlaşma yapılmışsa) tedavi masraflarını da poliçede bu teminat için öngörülen limitler çerçevesinde karşılar. Tedavi görme ihtiyacı içindeki kişiler kendi sağlık sigortaları varsa ondan da yararlanabileceklerdir.

MAL ZARARLARI

Yangından kaynaklanan mal zararları bakımından şu gözlemleri yapabiliriz: Yangın Sigortası Genel Şartları'nın sağladığı sigorta koruması, esas olarak yangın, patlama, yıldırım (ve bunların





PROF. DR. SAMİM ÜNAN
samimunan@gmail.com

Genel Şartları kapsamında değil

neden olduğu duman, buhar ve ısı) nedeniyle sigorta konusu mallarda "doğrudan" meydana gelen zararlara ilişkindir. Dolaylı zararlar bu sigorta ile karşılanmaz. Mesela yangın elektrik sistemini devre dışı bırakmış ve bunun sonucunda soğutuculardaki etler soğutma yapılamadığı için çürümüşse, sigortacı etler için tazminat ödemez. Yangın sigortası zorunlu bir sigorta değildir. Sigortacı uygun görmediği (risk kabul kıstaslarına uymadığını düşündüğü) yerleri sigorta etmeme hakkına sahiptir. Tüketici işlemi niteliğindeki sigortalarda ise Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun m.6 fk.2 uyarınca "hizmet vermekten haklı sebep olmadıkça kaçınılamayacağı" için çözüm farklıdır.

RİZİKO TEFTİŞİ

Uygulamada sigortacılar endüstriyel tesisleri (fabrikaları) ve diğer ticari işletmeleri çoğu kere "risk değerlendirmesine" (riziko teftişine, kısaca RT) tabi tutmakta ve bunun sonucuna göre sözleşme yapmakta veya yapmamayı tercih etmektedirler. Ancak şu görülmektedir: Aralarındaki "vahşi" (veya bu sıfata yakın) yarışma dolayısıyla sigortacılar risk değerlendirmesinin sonuçlarını çoğu zaman "yumuşatma" ihtiyacı duymakta ve poliçelere sigortalanması söz konusu olan tesisin eksiklik ve bozukluklarını belirten fakat bu eksiklik ve bozukluklara bağlanması gereken makul sonucu yansıtmayan hukuken anlam ve etkisi belirsiz yahut kuşkulu klozlar koymakla yetinmektedirler. Mesela, yangın güvenliği bakımından alınması gereken bazı önlemlerin, giderilmesi gereken bozuklukların varlığı saptanmış olduğu halde sigorta teminatı bu önlemlerin yokluğuna ve bozukluklara rağmen derhal başlatılmakta fakat poliçeye belirli bir süre (söz gelişi 3 ay) içinde söz konusu önlemlerin alınması ve bozuklukların giderilmesi gerektiği "aksi halde sigortacının sözleşmeyi feshedebileceği" kaydı konulmaktadır. Öngörülen (örnekteki 3 aylık) süre içinde önlem eksikliği veya bozukluk yüzünden yangın meydana gelirse, bundan kaynaklanan zararlar sigorta koruması devrede olduğu için ödenmektedir. 3 ayın sonunda önlem alınmadığı veya bozuklukların giderilmediği saptanırsa (bazen yerinde herhangi bir inceleme yapılmadığı için durumun saptanmadığı da vakidir) sigortacı sözleşmeyi feshetmediği sürece 3 ay önceden beri yürürlükte olan teminat aynen devam edecektir. Bu senaryoda poliçedeki klozun çoğu halde somut bir sonucu olmamakta, yalnızca sigorta ettireni önlem almaya/bozukluk gidermeye yönlendirici bir etki yaratması umulmaktadır. Oysa ele aldığımız örnekte doğru uygulama kanımızca şöyle olmalıydı: Riziko değerlendirmesi olumlu değilse ya sözleşme hiç yapılmamalı ya da belirlenen eksiklik ve/veya bozukluklar sigorta sözleşmesinde teminat dışında bırakılmalıydı.

GEÇİCİ TEMİNAT

Bazı sigorta sözleşmelerinin riziko değerlendirmesi yapılmadan (koşulsuz teminat verilerek) kurulduğunu ancak poliçeye (belirli bir süre içinde) yapılacak değerlendirme sonucuna göre sigortacının sözleşme koşullarını değiştirebileceği ve gerekiyorsa feshedebileceği kaydının düşüldüğünü görmekteyiz. Ancak, çoğu zaman bu kayda uygun işlem yapılmamakta ve sözleşme olduğu gibi yürürlükte bırakılmaktadır. Kanımızca (sigortacının rizikoyu üstlenmek konusundaki kararını verecek yeterli veriye sahip olmadığı fakat endüstriyel veya ticari tesisin de sigortasız kalmasının arzu edilmediği) bu gibi durumlarda sigorta hukukuna uygun çözüm "geçici teminat" verilmesidir. Bu geçici süre içinde



gereken inceleme tamamlanınca, sigortacı elde edilen veriler ışığında kararını olgunlaştırabilecek; ya sigorta ilişkisini (aynen veya bazı değişiklikler önererek bunların kabulü halinde) sürdürmeye karar verecek ya da geçici teminat süresi sonunda asıl sigortayı yapmamayı tercih edecektir. Belirtelim ki "geçici teminat" (preliminary cover) sigorta sözleşmesine ilişkin yasal düzenlemede (Türk Ticaret Kanunu'nun sigortaya ilişkin Altıncı Kitabında) tamamen ihmal edilmiş, hiç düzenlenmemiştir. Bununla birlikte sigortacıların "kuver verme" olarak isimlendirdikleri uygulama esas olarak geçici teminat çözümü paralelindedir.

UYGUNLUK DENETİMİNİ SİGORTACI ÜSTLENMEMELİ

Ülkemizde sigortacıların üstlenecekleri rizikoyu incelemeleri ve ona göre sigorta yapmaları gerektiği görüşü zaman zaman dile getirilmektedir. Bazı yargı kararlarında da sigorta konusu malın sigortacı tarafından incelenmeden sigortalanmış olması halinde, sigorta ettirenin sigortacının rizikoyu üstlenme hususunda vereceği karar bakımından önem taşıyan bazı hususları bildirmemiş olması durumunda sözleşme öncesi bildirim külfetine aykırı davranmış sayılmayacağı sonucuna dahi varılmıştır. Aynı düşünce doğrultusunda sigortacılara mevzuatta da (bazı özel hallerde) "inceleme" yükümlülüğü getirildiğine tanık olunmaktadır. Örneğin, Maden Çalışanları Zorunlu Kaza Sigortası Genel Şartları'nda sigortacının risk incelemesi sonucunda asgari sigortalama şartlarını sağlamadığı belirlenen bir madene ilişkin sigorta talebini geri çevireceği ve sigorta sözleşmesinin yapılmış olduğu hallerde de aynı risk incelemesinin 6 ay sonra tekrarlanacağı ve asgari sigortalama koşullarını yitirdiği anlaşılan madenlerin sigortasının askıya alınacağı öngörülmektedir. 2007 yılında çıkarılmış olan Binaların Yangından Korunması Hakkında Yönetmelik de benzer bir düzenleme içermektedir. Yönetmelik m.6(6) uyarınca "sigorta şirketleri, yangına karşı sigorta ettirme talebi aldıkları binalarda, tesislerde ve işletmelerde, bu Yönetmelik hükümlerine uyulup uyulmadığını kontrol etmek mecburiyetindedir". Kanımızca sigortacılara kamu tarafından yerine getirilmesi gereken "uygunluk denetimi" görevinin yüklenmesi doğru bir tercih değildir.

KASITLI VEYA İHMALKÂR DAVRANIŞLAR

Yangın çoğu halde kusurlu (kasıtlı veya ihmalkâr) davranıştan kaynaklanır. (Merhum meslektaşımız Av. Zeki Yıldam, Türkiye'de yangınların yarısının sigara izmaritinden diğer yarısının da elektrik kontağından çıktığı gibi bir gözlemde bulunmuştu). Ancak kast niteliğini taşımadıkça, kusur ağır da olsa, (sözleşmede rizikoya kusurla neden olunması hali teminat dışında bırakılmamış bulunmak koşuluyla) TTK 1429'a göre sigortacının zararı herhangi bir indirim yapmadan ödemesi gerekir. Öte yandan, sigorta ettirenin (ve lehine sözleşme yapılmış olan sigortalının) eyleminden sorumlu oldukları kişilerin (mesela çalıştırdıkları kişilerin) kastı, sigorta tazminatı ödenmesinin sağlanmasına yönelik değilse, sigortacı bu halde de tazminatı kesinti yapmadan ödemekle yükümlü olacaktır. Ancak sigorta sözleşmesinde çalışanların kusurunun teminat dışında kalacağı koşulu bulunmaktaysa, çalışan sigorta parasının ödenmesini sağlamak amacı olmaksızın sigorta konusu yerde (mesela sırf kendisine kötü davranmış olan işverenine zarar vermek için) kasten yangın çıkarsa dahi sigortacı sorumlu tutulmayacaktır.

YANGINA BAĞLI KÂR KAYBI SİGORTASI

Yangından kaynaklanan bazı dolaylı zararlar Yangına Bağlı Kâr Kaybı Sigortası sayesinde karşılanmaktadır. Yürürlükteki genel şartlar uyarınca (m.A.1) yangına bağlı kâr kaybı sigortası ile bir ticari faaliyetin yürütülmesinde kullanılan taşınır ve taşınmazlarda, yangın sigortası ile teminat altına alınan bir (tam veya kısmi) hasarın meydana gelmesi sonucu ticari faaliyetin durması veya aksamasından kaynaklanan kazanç kayıpları temin edilmektedir. Bu sigortada sigortacının ödeme yapma yükümlülüğünün doğması için, sigorta ettirenin ticari faaliyetini yürütmekte kullandığı bina, makine, donanım, demirbaş ve emtianın geçerli bir yangın sigortası sözleşmesi kapsamında hasara uğraması ve yangın sigortacısının bu hasar nedeniyle tazminat ödemiş veya ödeme sorumluluğunu kabul etmiş olması gerekmektedir. Yangın sigortası ile yangına bağlı kâr kaybı sigortası çoğu kere aynı sigortacı tarafından yapılmaktadır. Kâr kaybı teminatını yangın teminatı kapsamında riziko gerçekleşmiş olmasına bağlamak, sigortacıları yüksek kâr kaybı ödemekten kaçınmak için yangın poliçesi kapsamındaki rizikoları karşılamakta daha çekingen ve tutucu olmaya sevk edebilir. Kaldı ki, günümüzde birçok "genişletme" klozu ile yangın poliçesi kapsamında zarara uğramış bulunma koşulu gerçekleşmeden kâr kaybı teminatından yararlanılmaktadır (mesela enerji kesintisi, tedarikçilerin taahhütlerini yerine getirememesi, kamu otoritesinin epidemi nedeniyle sigortalı tesise erişimi yasaklaması gibi hallerde). Kâr kaybı sigortasının ancak yangın sigortasının kapsadığı bir rizikonun gerçekleşmiş olması halinde teminat sağlaması kuralını gözden geçirmekte yarar vardır.



Allianz Küresel Emeklilik Raporu'nun 3'üncüsü yayınlandı

Allianz, 71 emeklilik sistemini demografik, ekonomik, sürdürülebilirlik ve reform ihtiyacı gibi 40 parametrede değerlendirdiği Küresel Emeklilik Raporu'nun 3'üncü edisyonunu paylaştı. Ülkelerin emeklilik sistemlerini endeks halinde sunan rapor, Allianz Emeklilik Endeksi kriterlerine göre hazırlandı. Allianz Emeklilik Endeksi'nde orta sıralarda yer alan Türkiye'nin emeklilik sisteminin reforma ihtiyaç duyduğuna işaret ediliyor. Avrupa ülkelerine kıyasla daha avantajlı olmasına rağmen Türkiye'nin de tüm dünyanın karşı karşıya kaldığı yaşlanma sorununa ortak olduğu belirtilen raporda, bakıma ihtiyacı olan yaşlı nüfus oranının önümüzdeki 25 yıl içinde %15'ten %35'e çıkmasının beklendiği belirtiliyor. Ayrıca düşük özel tasarruf oranları nedeniyle Türk emeklilik sistemindeki emeklilik fonlarının sürdürülebilir bir şekilde genişletilmesi gerektiğine de dikkat çekiliyor. Kademeli iyileştirmeler ve fon destekli modellerin geliştirilmesi ile emeklilik sisteminin uzun vadeli güvenliğinin ve yeterliliğinin artacağı değerlendirmesinde bulunuluyor. Raporda ayrıca diğer ülkelere kıyasla daha erken emeklilik yaşıyla öne çıkan Türkiye'de bu nedenle emekli açığı oluştuğuna da işaret ediliyor. Yaşam beklentisi sürekli olarak artıyor ve doğum oranları düşmeye devam ediyor. Raporda göçün Avrupa'da işgücü piyasaları ve sosyal sistemler üzerinde beklenen etkiyi önemli ölçüde hafiflettiğine vurgu yapılıyor. Dünyada sayısal olarak en fazla göç alan 30 ülke arasında yer alan Türkiye'nin emeklilik sistemi, kendi demografik ve ekonomik dinamiklerine özel çözümler gerektiriyor.

Calgary Dolu Fırtınası Kanada'nın ikinci en maliyetli olayı oldu

Kanada Sigorta Birliği'ne (IBC) göre, geçtiğimiz Ağustos ayında Calgary'de yaşanan rekor düzeydeki dolu fırtınasının bilançosu artmaya devam ediyor. Toplam sigortalı kaybın 2.2 milyar dolara ulaştığı tahmin edilirken 130 binden fazla hasar talebi alındı. Yaşanan felaket, sigortalı kayıplar açısından Kanada tarihindeki en maliyetli ikinci felaket olarak kayıplara geçti.
Kurumun paylaştığı diğer veriler ise şunlar:
- Dolu fırtınasından kaynaklanan hasarların yarısından fazlasını oluşturan oto sigortası hasarlarının çoğunun ödemesi tamamlandı. Araçlardaki toplam sigortalı hasarın yaklaşık 1 milyar dolar olduğu tahmin ediliyor.
- Hasar gören tüm araçların yaklaşık yarısı tam ziya kapsamındaydı.
- Calgary bölgesindeki yaklaşık 60 bin ev felaketten etkilendi. Calgary'de inşaat malzemeleri ve onarım hizmetleri sektörü hasarın büyüklüğü nedeniyle zorluk çekti.



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



Xiaomi 15 Ultra kamera modülüyle dikkatleri üzerine çekiyor

Xiaomi 15 Ultra, özellikle çift renkli arka bölümüyle dikkat çekiyor ve bu sayede Leica fotoğraf makinelerini akla getiriyor. Gerçekten devasa bir kamera modülüyle tasarlanan 15 Ultra, teknik olarak bakılırsa arkasında 1-inç LYT-900 sensörlü 50 megapiksel geniş açı, JN5 sensörlü 50 megapiksel ultra geniş açı, IMX858 sensörlü 50 megapiksel 3x telefoto ve HP9 sensörlü 200 megapiksel 4.3x periskop telefoto kameraları bir araya getiriyor. Leica desteğiyle hazırlanan kamera sistemi oldukça iddialı görünen telefonda, 32 megapiksellik bir selfie kamerası kullanılıyor.



Vivo V50 geniş ve ultra geniş açı kameralara sahip

Vivo V50, 6,77 inç büyüklüğünde, dört kenardan kavisli 120 Hz OLED ekran üzerine kuruluyor. Bu ekran bölgesel olarak 4 bin 500 nit parlaklık sunabiliyor. Gücünü Snapdragon 7 Gen 3 işlemciden ve en üst seviyede 12 GB LPDDR4x RAM'den alan akıllı telefon, 90W hızlı şarj destekli 6 bin mAh batarya taşıyor. Modelin önünde, otomatik netlemeye sahip 50 megapiksellik bir selfie kamerası yer alıyor. Arka tarafta ise OIS destekli 50 megapiksel geniş açı ve 50 megapiksel ultra geniş açı kameralar bir arada.

Dünyanın ilk mekanik kollu süpürgesi: Roborock Saros Z70

CES Fuarı'nda tanıtılan Roborock Saros serisi yakında Türkiye'de satışa sunuluyor. Seride Saros Z70, Saros 10 ve Saros 10R modelleri yer alıyor. Dünyanın ilk mekanik kollu süpürgesi olan Roborock Saros Z70, yapay zeka destekli OmniGrip robotik kolu sayesinde temizlik sırasında önündeki engelleri tespit edip kaldırarak, kullanıcıları süpürme öncesi etrafı toplama zahmetinden kurtarıyor. Model, ultra ince 7,98 cm'lik tasarımıyla dikkat çekiyor. Ayrıca, gövdesine katlanmış halde gelen 5 eksenli robotik kolu sayesinde, dünyanın ilk seri üretim OmniGrip teknolojisini sunuyor. OmniGrip, 300 gramın altındaki diğer hafif nesneler dahil olmak üzere engelleri kaldırabiliyor.



Arazi odaklı Hyundai Casper Electric Cross 113 beygir gücünde elektrik motora sahip

Avrupa'ya "Inster" adı altında getirilen Casper'ın yeni versiyonu Hyundai Casper Electric Cross, Güney Kore'de tanıtıldı. İsminde de geçtiği üzere elektrikli altyapıyı temel alan kompakt modele, yeni gövde parçaları ve ufak tasarım değişiklikleriyle arazi kimliği kazandırılmış. 17 inç boyutundaki yeni jantların kullanıldığı araç, 49 kWh batarya paketini temel alıyor. 285 km menzilin açıklandığı model, standart Casper'dan farklı olarak 95 beygir değil 113 beygir gücünde bir elektrik motoruyla geliyor. 0'dan 100 km/s hıza 10 saniye civarında çıkabilen ve 150 km/s maksimum hızı bulunan araç, Güney Kore'de yaklaşık 22 bin dolara satılacak.





Yeni BMW 220 Gran Coupé o'dan 100 km/s hıza sadece 7.9 saniyede ulaşıyor

Yeni BMW 220 Gran Coupé, Türkiye'de 2 milyon 597 bin liradan satışa sunuldu. Aracın M Sport versiyonu 2 milyon 826 bin lira başlangıç fiyatına sahip. Aracın macerası hakkında yapılan açıklamada şunlar aktarıldı: "Yeni BMW 220 Gran Coupé'nin 1.5 litre hacmindeki mild hybrid – benzinli motoru 170 beygir maksimum güç ve 280 Nm maksimum tork üreterek 0'dan 100 km/s hıza sadece 7.9 saniyede ulaşıyor. Yeni BMW 220 Gran Coupé, 100 km'de ortalama 5.2 – 5.8 litre yakıt tüketimiyle güçlü ve ekonomik bir performans sunuyor."



Cebinizdeki sinema kamerası: **DJI Osmo Pocket 3**

1 inçlik görüntü sensörüyle yüksek görüntü kalitesi sunan DJI Osmo Pocket 3, OLED ekranı, ufak boyutu ve sunduğu özelliklerle video çekimlerinde kullanıcılara büyük kolaylık sağlıyor. DJI Osmo Pocket 3 büyük görüntü sensörü sayesinde kaliteli video çekimlerine olanak tanıyor. Cihazın dokunmatik ekranı hem portre hem de manzara çekimlerinde kullanıcılara kolaylık sağlıyor. Cihaz ayrıca, creator pakette yer alan mini tripod sayesinde kamera kullanım kolaylığı sunuyor. Kameranın pili 16 dakikada %80 şarj seviyesine ulaşıyor. 10 bitlik D-Log M renk modu ise 1 milyara kadar rengi kaydedebiliyor. Kameranın standart modeli 25 bin liradan satışa sunulurken, creator modeli ise 33 bin lira seviyesinde yer alıyor.

Sert zeminde 'akıllı' ıslak temizlik: **Dyson WashG1**

Dyson'ın sert zemine özel tamamen ıslak ilk zemin temizleyicisi Dyson WashG1, kullanıcıların kir türüne, zemine veya kişisel tercihlerine göre gereken hidrasyon seviyesini seçmelerine olanak tanıyor. Kendi kendini temizleyebilen WashG1; ıslak ve kuru kirleri ayrıştırabilen "akıllı" özellikleriyle dikkat çekiyor. Cihazda 1 litrelik temiz bir su haznesi ve 3 farklı temizleme modu bulunuyor. Bu modlar zemine dökülmüş lekeleri hızlı bir şekilde çıkarmaya yardımcı oluyor. Cihazdaki birinci ve ikinci temizleme modu kuru toz, saç, tüy ve zemine dökülen düşük yoğunluğa sahip sıvılar için geliştirilmiş durumda. Üçüncü seviye kuru kirler ve zemine dökülen yüksek yoğunluğa sahip sıvıların temizliğinde; maksimum mod ise inatçı kirlerin temizliğinde tercih ediliyor.



18 güne varan pil ömrü sunan akıllı saat: **Redmi Watch 5 Lite**

Gelişmiş özellikleri, modern tasarımı ve kullanıcı dostu arayüzü ile günlük yaşamımıza kolayca entegre edilen Redmi Watch 5 Lite, 18 güne varan uzun pil ömrü ve AMOLED ekranıyla dikkatleri üstüne çekiyor. Hem sağlığını takip etmek isteyen kullanıcıları hem de günlük yaşantısında şık bir saat arayanları hedef alan Redmi Watch 5 Lite, hafif, ince ve şık tasarımıyla öne çıkıyor. Kare ekran tasarımını benimseyen saatin sağ tarafında bir adet kontrol tuşu yer alıyor. Saatin ara yüzünde yukarıdan aşağıya kaydırma hareketi yapıldığında bildirimlere ulaşılıyor. Sağa veya sola doğru kaydırma işlemi yapıldığında alarm, zamanlayıcı, müzik uygulamasına geçiş yapılıyor. Sesli asistan Amazon Alexa'ya, kalp ritmi, SpO2, nefes ve stres uygulamalarına da sağa kaydırmada ulaşmak mümkün.



İklim değişikliği potansiyel bir sigorta krizi yaratabilir

Avrupa Konseyi'nin yayınladığı "İleriye Bakış 2025 - Liderlik Zamanı" isimli raporda iklim değişikliğinin sigorta sektörünü nasıl etkilediğine dikkat çekilerek artan maliyet ve büyüyen koruma açığı risklerinin Avrupa kıtasını potansiyel bir sigorta krizine ittiği belirtiliyor. Raporda öne çıkan konu başlıkları ise şunlar:

• Doğal afetlerin artan maliyeti: İklim bağlantılı ekstrem olayların son 40 yılda Avrupa Birliği'ne faturası toplamda 738 milyar dolar. Sadece 2021 ve 2023 yıllarının ise 162 milyar dolara mal olduğunu da belirtmek gerek. Sigortacılar bu artan kayıpları karşılama noktasında eşi benzeri görülmemiş bir zorlukla karşı karşıya.



• Sigorta krizi riski: Artan maliyetler ve büyüyen koruma açıkları Avrupa'nın sigorta piyasasını elini zayıflatıyor. Bazı bölgelerde varlıklar sigortalanamaz duruma geliyor ki bu durum hükümetleri ve bireyleri finansal olarak zorda bırakıyor.

• Artan iklim kırılım noktaları: Grönland buz tabakasının istikrarsızlaşması ve Avrupa ekstrem hava koşulları, iklim adaptasyonu stratejileri ve hafifletme çabalarının aciliyetinin altını çiziyor.

• Küresel iş birliğinin gereksinimi: Avrupa Birliği (AB) küresel emisyonların %6,7'sini tek başına oluştururken küresel bir iş birliği kaçınılmaz görünüyor. İklim liderliği üstlenen AB ise ABD'nin çevresel regülasyonları geri çekmesi nedeniyle zorluk yaşıyor.

• Adaptasyon bir öncelik: Sigorta sektörü, reaktif kriz yönetimini proaktif dayanıklılık oluşturmaya dönüştürmeli.

Rapor ayrıca sigortacıların iklim risklerinin ele alınmasındaki önemli rolünün altını çizerken, ekonomileri ve toplumları artan çevresel tehditlerden korumak için sistemik değişimler yapılması çağrısında bulunuyor.

GenAI EMEA'da makroekonomik değişkene yön veriyor

Uluslararası danışmanlık, denetim, güvence, strateji, kurumsal finansman ve vergi hizmetleri şirketi EY'ın üretken yapay zekânın (GenAI), iş gücü piyasasına ve ekonomi üzerine etkileri çerçevesinde hazırladığı raporu, GenAI teknolojisinin mikro düzeydeki iş gücü dinamiklerinden makroekonomik değişimlere kadar birçok alanda etkili olacağını ortaya koyuyor. Rapor, önümüzdeki 10 yıl boyunca Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA) bölgesinde yapay zekâ ve üretken yapay zekânın ekonomik etkilerinin derinleşeceğini ve bölgesel düzeyde farklılıklar göstereceğini vurguluyor.

Rapor, aynı zamanda iş gücü piyasasında yeni mesleklerin ortaya çıkmasını sağlayacağını ve Batı Avrupa'dan Doğu Afrika'ya kadar geniş bir coğrafyada yatırımların ekonomik büyümeye yön vereceğini ortaya koyuyor. Aynı zamanda GenAI'nin, verimlilik artışından enflasyon ve faiz oranlarına kadar pek çok makroekonomik değişken üzerinde de uzun vadeli etkileri olacağı belirtiliyor. EY GenAI ve İş Gücü Piyasası Raporu ile ilgili olarak EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Bölüm Başkanı ve Şirket Ortağı Gökhan Gümüşlü şu değerlendirmelerde bulundu: "Üretken yapay zekâ, günümüz dünyasında yalnızca iş süreçlerine yardımcı olan ve verimliliği artıran destekleyici bir araç değil, aynı zamanda iş dünyasının ve ekonominin temel taşlarına temas ederek öncelikli bir konu haline gelen ve yepyeni bir dönüşüm çağı başlatan bir yenilik olarak öne çıkıyor. EY raporumuzun sonuçlarına göre; önümüzdeki 10 yıl içinde üretken yapay zekâ alanına yapılan yatırımların işletmelere verimlilik artışı sağlayacağı ve aynı zamanda yapay zekânın iş gücünden GSYİH'ye kadar birçok alanda dönüşüm sağlayarak ekonomik büyümeye de katkıda bulunacağı öngörülüyor."



DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sigortacılığın kârlılığını etkileyen faktörlerin organizasyon yapısındaki değişime etkileri

SİGORTA sektörünün kârlılığını etkiyen faktörleri 4 temel alan başlığında sınıflandırabiliriz. Bunlar;
Ekonomik koşullar, teknolojik gelişmeler, düzenleyici değişiklikler ve müşteri davranışları gibi çeşitli temel faktörlerdir.
Bu faktörler, sigorta şirketlerindeki organizasyonel değişimi doğrudan etkiler ve onları stratejilerini, yapılarını ve operasyonlarını yeniden gözden geçirmeye zorlar. Karlılık ve değişim gibi birbirleriyle ilişki düzeyli etkileşimde bulunan aşağıdaki önemli faktörlerin organizasyonel değişim üzerindeki etkileri verilmiştir:

1. Ekonomik Koşullar
Kârlılığa Etkisi: Prim gelirlerini etkileyen fiyatlandırmaların enflasyon, faiz oranları ve ekonomik gerilemelerdeki etkisinin yanı sıra, tazminat ödemelerini ve yatırım getirilerini etkileyebilir.
Kurumsal Değişime Etkisi: Ekonomik etkilere bağlı olarak sigortacılar, sigortacılık politikalarını ayarlayabilir, fiyatlandırma stratejilerini revize edebilir veya yatırım portföylerini çeşitlendirebilir. Ekonomik gerilemeler ayrıca yeniden yapılandırma ve maliyet düşürme girişimlerine yol açabilir.

2. Düzenleyici ve Yasal Değişiklikler
Kârlılığa Etkisi: Olabilecek yeni düzenlemelere uyum, operasyonel maliyetleri artırır ve rekabete açıklıkta pazar fırsatlarını sınırlayabilir.
Kurumsal Değişime Etkisi: Sigorta şirketleri, yasal uzmanlığa, uyum sistemlerine ve risk yönetimi çerçevelerine yatırım yapmalıdır. Değişiklikler, departmanların yeniden yapılandırılmasını veya düzenleyici raporlama için yeni teknolojilerin benimsenmesini içerebilir.

3. Teknolojik Gelişmeler
Kârlılık Üzerindeki Etkisi: Sigorta teknolojilerindeki (Insurtech) yenilikleri, otomasyon ve veri analitiği verimliliği artırır ve operasyonel maliyetleri düşürür ancak önemli yatırım gerektirir.
Kurumsal Değişim Üzerindeki Etkisi: Şirketler dijital dönüşüme uğrayabilir, yapay zeka destekli sigortacılık uygulayabilir ve siber güvenlik önlemlerini geliştirebilir. Çalışan rolleri değişebilir ve bu da yeniden beceri kazandırma programları gerektirebilir.

4. Müşteri Davranışı ve Pazar Rekabeti
Kârlılık Üzerindeki Etkisi: Değişen müşteri beklentileri ve artan rekabet primleri ve kâr marjlarını düşürebilir.
Kurumsal Değişim Üzerindeki Etkisi: Sigortacılar kişiselleştirilmiş ürünler sunabilir, dijital müşteri hizmetleri kanallarına yatırım yapabilir ve kullanıcı deneyimini iyileştirebilir. Ayrıca müşterileri elde tutmak için veri odaklı pazarlama stratejileri benimseyebilir.

5. Hasar/Tazminat (Talep) Yönetimi ve Sahtekarlık Önleme
Kârlılık Üzerindeki Etkisi: Yüksek talep oranları ve sahte talepler kârları aşındırabilir.
Kurumsal Değişim Üzerindeki Etkisi: Şirketler sahtekarlık tespiti için yapay zeka ve makine öğrenimini entegre edebilir, talep işlemeyi kolaylaştırabilir ve daha sıkı sigortacılık politikaları uygulayabilir.

6. İklim Değişikliği ve Felaket Riskleri
Kârlılığa Etkisi: Doğal afetlerin artan sıklığı ve şiddeti, daha yüksek tazminat ödemelerine ve zararların karşılanmasına yol açar. Deprem riskinin güncellendiği bugünlerde olabilecek tazminat taleplerinin belirsizliğine karşın önlem alınabilir.
Örgütsel Değişime Etkisi: Sigortacılar risk değerlendirme modellerini ayarlayabilir, iklime dayanıklı ürünler sunabilir ve risk paylaşımı için reasürans şirketleriyle iş birliği yapabilir.

7. Yatırım Getirileri
Kârlılığa Etkisi: Sigorta şirketleri, piyasa performansına göre dalgalanan yatırım gelirlerine güvenir.
Örgütsel Değişime Etkisi: Sigortacılar portföylerini çeşitlendirebilir, yatırım stratejilerini değiştirebilir ve finansal risk yönetimi uygulamalarını iyileştirebilir.

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



FATMA TURGUT 2019 yılında 'Bir Varmış Bir Yokmuş' isimli single'ını müzikseverle buluşturan Fatma Turgut, Mayıs 2019'da 'Elimde Dünya' isimli ilk solo albümünü yayınladı. Turgut, 'İkimizden Biri' şarkısıyla listelerde ilk sırada.

YERLİ
1. İkimizden Biri - **Fatma Turgut**
2. Gözlerinden Gözlerine - **Semicenk**
3. Sevmeyi Denemedin - **BLOK3**
4. Ayaza Serdim - **Kubilay Karça**
5. Seni Seven Kimdi - **Derya Bedavacı**
6. Ben Değilim - **Mela Bedel**
7. Bağışla - **Funda Arar**
8. Sen Bilmezsin - **Dedublüman**
9. Kufi - **Duman**
10. Mayın Tarlası - **Şebnem Ferah**



KENDRİCK LAMAR Amerikalı hip hop sanatçısı Pulitzer Ödülü'nü kazanan ilk ve tek rap sanatçısı olarak biliniyor. Birçok başarılı albüm çıkaran sanatçı, son çıkardığı GNX albümünden Luther şarkısı ile müzik listelerinin zirvesinde.

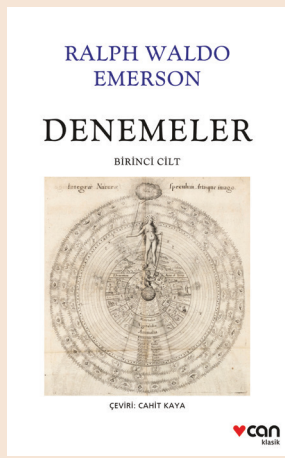
GLOBAL
1. Luther- **Kendrick Lamar**
2. DtMF- **Bad Bunny**
3. Die With A Smile- **Lady Gaga, Bruno Mars**
4. APT.- **Rose, Bruno Mars**
5. Birds of a Feather- **Billie Eilish**
6. That's So True- **Gracie Abrams**
7. Messy- **Lola Young**
8. Who- **Jimin**
9. Timeless- **The Weeknd**
10. Sailor Song- **Gigi Perez**

Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

Denemeler Ralph Waldo Emerson

Döneminin ve günümüzün birçok önemli felsefecisini ve edebiyatçısını etkilemiş, 19. yüzyılın en önemli düşünürlerinden Ralph Waldo Emerson'ın, ilk kez 1841 yılında yayımlanan eseri Denemeler, okurunu gündelik sıkıntıların ötesine geçmeye ve hayatın anlamını keşfedip onu çözümlemeye davet eden bir başyapıt. Transandantalizm akımının öncüsü olarak bilinen Emerson'ın 1841 yılında yazdığı Denemeler bu akımın belkemiği kabul edilir. Bireyi yücelten, bağımsız düşünceyi vurgulayan Emerson sadece Thoreau, Fuller, Whitman, Dickinson ve Frost'u etkilemekle kalmamış, aynı zamanda Nietzsche, William James, Baudelaire, Marcel Proust, Virginia Woolf ve Jorge Luis Borges'e de ilham vermiştir.



Koyda Katherine Mansfield

Yeni Zelanda'da yazlık bir muhitte konaklayan Burnell'lerin hayatında sıradan bir günü anlatan Koyda, bu geniş ailedeki her bir kişinin hayallerini, özlemlerini ve kaygılarını bir zihinden diğerine ustaca sekerek, çevrelerindeki doğal güzelliklerin tasvirleriyle birleştiriyor. Virginia Woolf'un, "Kıskandığım tek yazar," dediği Katherine Mansfield'ın rengârenk bir empresyonist tabloyu andıran bu uzun öyküsü, aile hayatını kadın gözünden, görülmemiş bir dürüstlük ve sadelikle resmeden küçük bir başyapıt.
Koyda geçen sıradan bir günü, rengârenk bir empresyonist bir tabloya ancak Mansfield dönüştürebilirdi.



Gwendy'nin Son Görevi
Stephen King & Richard Chizmar

Gwendy, dünyayı ve hatta belki de tüm dünyaları kurtarmak için gizli bir görevi yerine getirmek zorunda. Gwendy Peterson 12 yaşındayken, Richard Farris adında gizemli bir yabancı ona saklaması için gizemli bir kutu verdi. Kutunun üzerindeki 7 renkli düğmeye basmak ölüm ve yıkım getiriyordu. Yıllar sonra, düğme kutusu Gwendy'nin hayatına tekrar girdi. Başarılı bir roman yazarı ve yükselen bir siyasi yıldız olarak, bu kutunun sunduklarının çekiciliğiyle başa çıkmak zorunda kaldı. Şimdi de kötü güçler düğme kutusunu ele geçirmeye çalışıyor ve onları durdurmak Ama bu kadar güçlü varlıklardan saklanmak nasıl mümkün olabilir?



SERGİ/MÜZE/GÖSTERİM/KONSER



21. AKBANK KISA FİLM FESTİVALİ

Akbank Kısa Film Festivali, bu yıl 21'inci kez sinemaseverlerle buluşuyor. 17-27 Mart 2025 tarihleri arasında Selim Evci direktörlüğünde gerçekleşecek olan festivalin onur konuğu, Türkiye sinemasının önde gelen yönetmenlerinden Zeki Demirkubuz olacak.



İZZET KERİBAR: RENKLERİN YOLCULUĞU

İstanbul Modern'de 25 Mayıs 2025'e kadar ziyaret edebilecek sergi, İzzet Keribar'ın 1,5 milyona yakın kareyi içeren arşivinden bir seçkiyi izleyicilerle buluşturuyor. Toplamda 6 bölümden oluşan sergi, izleyicileri farklı zaman ve mekânlara renkli bir yolculuğa davet ediyor.



GEORG BASELİTZ: SON ON YIL

Sakıp Sabancı Müzesi (SSM) 1980'den bu yana uluslararası sanat dünyasında derin bir etkiye sahip olan Alman ressam, baskı sanatçısı ve heykeltıraş Georg Baselitz'in eserlerine ev sahipliği yapıyor. Sanatçının yakın geçmişte ürettiği 100'e yakın anıtsal boyuttaki resim ve heykellerinden oluşan sergiyi 16 Mart'a kadar ziyaret edebilirsiniz.



DOUG AITKEN: İÇİMDEKİ ŞEHİR

Doug Aitken'ın Borusan Contemporary'de gerçekleştirilen, Türkiye'deki ilk kişisel sergisi, sanatçının 2006 ile 2024 yılları arasındaki eserlerinden oluşuyor. İnsanlığın doğasında var olan hareketlilik eğilimini ve çağdaş toplumdaki gelişimini mercek altına alan sergi, 17 Ağustos 2025'e kadar ziyaret edilebilir.



ISLAK ZEMİN

Yasemin Özcan'ın bu kişisel sergisi, insanın toprakla, hatırlamanın dille, otobiyografinin kurguyla ilişkisi üzerinden nesiller arası aktarım, göç ve kimlik inşasına odaklanıyor. Sergi, sanatçının Arter'deki galeri mekânı için ürettiği yeni eserlerini daha erken tarihli yapıtlarıyla bir araya getiriyor. Eda Berkmen'in küratörlüğünü üstlendiği sergi, 6 Nisan 2025'e kadar görülebilir.



YÜZÜKLERİN EFENDİSİ: İKİ KULE Yüzüklerin Efendisi: İki Kule filmi; Rohan'ın asil marşları, Entler'in doğanın gücünü yansıtan ezgileri ve Gollum'un içindeki çatışmayı betimleyen müzikler ve daha fazlası 100 kişilik İstanbul Film Orkestrası ve 150 kişilik koro eşliğinde sahneye taşınıyor. Film gösterimi, 15-16 Mart akşamı Piu Entertainment organizasyonu ile Volkswagen Arena'da gerçekleşecek.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Cemre şaşırdı

İLKBAHAR başlangıcında yedişer gün arayla önce havada, sonra suda ve toprakta oluştuğu sanılan sıcaklık artışına "cemre" adı veriliyor.

Arapça sözcük olan cemre, "kor durumunda ateş" anlamına geliyor.

Türk ve Altay halk kültürüne ve mitolojisine dayalı bir inanış sonucu cemrenin, sıcaklığın artışına neden olan ekolojik bir olay olduğunu söylememiz mümkün.

Cemre, tamamen bir doğa olayı olmasına rağmen; mitolojinin efsanelere dayalı bazı saptamalarına çok sırt çevirmemek gerekli. En azından hayatımıza renk katıyorlar.

Baharın habercilerinden olan ilk cemre 19-20 Şubat tarihlerinde havaya düştü.

Gelin görün ki cemre şaşırdı.

Çünkü tam bu tarihlerde uzun süreden beri yağmayan kar başta İstanbul olmak üzere tüm ülkemizde kendisini hissettirdi.

O kadar kusur kadı kızında da olur.

Bu yazının hazırlandığı tarihte, ikinci cemrenin 26-27 Şubat tarihlerinde suya, 5-6 Mart tarihlerinde de havaya düşmesi bekleniyor.

Bakalım bu sefer de cemre yine şaşıracak mı?

Aslında cemrenin şaşırdığı falan yok. Cemreyi şaşırtan biziz. Biz insanoğlu...

Cemrenin şaşırmasının asıl nedeni, küresel ısınma.

Küresel ısınma, Sanayi Devrimi ile başlayan ve özellikle geçen yüzyılın ikinci yarısından itibaren dünyamızı tehdit eden önemli sorunların başında geliyor.

Demografik büyüme, kentleşme ve sanayileşmenin hızlanması sonucunda başlayan çevre kirliliği iklim değişikliğine neden oluyor.

Cemre şaşırmasın da ne yapsın.

Çevre kirliliği; hava kirliliği, deniz kirliliği, su ve iç su kirliliği, toprak kirliliği olarak hayatımızı tehdit ediyor ve dünyanın sıcaklığı giderek artıyor.

Bir de gürültü kirliliği var ki, o cemrenin sorumluluğunda değil.

Yunanlı filozof Aristoteles'e göre evrenin yapısı 4 temel elementten oluşuyor: Ateş, hava, toprak ve su.

Hepsine tek tek bakalım.

Ateş

İngilizlerin bir atasözü var: Fire is a magnificent servant but a terrible master. Ateş mükemmel bir hizmetkâr, ancak kötü bir efendidir.

Ateş, insanlığın varlığından beri hayatın olmazsa olmazlarından biridir. İnsanlığın evriminde önemli bir yeri vardır. Özellikle Sanayi Devrimi'nden sonra hayatımıza başka bir boyut kazandırmıştır. Kontrol altında tutulduğu sürece bizim hizmetkârımızdır. Hayat verir, ısıtır, tıpkı sevgi gibi. Ama kontrolümüz dışına çıkınca her şeyi yakar, yok eder. Can alır. Haftalarca süren Kaliforniya Yangını'nın verdiği zarar unutulur gibi değil.

Yakın bir geçmişte yaşadığımız Kartalkaya Yangını'nı hatırlayın, acısı hala dinmedi. Maalesef henüz bir sorumlusu yok.

Su

Su, hayat veren ateşi söndürür, ama aynı zamanda hayatı temizler, arındırır. Su da ateş gibi olmazsa olmazlardandır.

Toprak

Toprak, Aşık Veysel'in dediği gibi her şeydir. Benim sadık yârimdir. Ne emek verirsen toprağa, o sana kat kat geri verir. En önemlisi günümüz geldiğinde bizi bağrına basacak olan odur.

Hava

Bedava sandığımız tek şeydir. Ama çok değişkendir. Hiç güven olmaz. Baksanıza cemreyi bile şaşırttı. Nasıl şaşırmasın garibim.

Orhan Veli'nin dediği gibi, "bizi bu havalar mahvetti."

Cemreyi de...



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"Last Minute ..."

1990'LARDA girdi yaşamlarımıza. Son dakika seyahat, son dakika uçak bileti, son dakika otel rezervasyonu vs.

Yapılan bir araştırmaya göre 40 yaş altındakilerin %77'si son 3 yılda en az bir tane son dakika seyahat hizmeti kullanmış. Bu oran yaş arttıkça %50'ler ve altına iniyormuş.

Hem öyle, hem de değilim. Dostlarla spontane bir akşam yemeği yaşamın en keyifli olaylarından biri. Ya da hiçbir otel rezervasyonu yapmadan uçağa atlayıp bilmediğin bir yerlere gitmek.

Ama öte yandan zamana karşı yapmak zorunda olduğum bir konuysa ya da yaptığımın sonuçları başkalarını etkiliyorsa veya yapacağım şey kapsamlı bir sürecin bir kısmı ise kesinlikle son dakikacı değilim.

Dün öğleye doğru Levent'te bir görüşmem vardı. Aniden bastıran kar yağışını görüp normalden yarım saat erken çıktım ofisten. Buna rağmen Levent'e 10 km kala trafik resmen durdu. O tıkanıklığı yarım saatte aşarken iki gözlemim oldu: İlki Maslak Oto Sanayi'ye girmeye çalışan iki şerit dolusu araç ana caddeyi tıkıyordu. İkincisi de TEM yolu sapağında yine üç koldan gelen araçların sapak civarında yarattığı ana yol sıkışması idi.

Oto Sanayi'ye sapmaya çalışanlar büyük olasılık "daha zaman var" diye değiştirmedikleri ya da henüz satın almadıkları kış lastikleri için servislere gitmeye çalışanlar. TEM'deki birikme de "ben iyi şoförüm" deyip yolda kalanların ya da yengeç dansıyla gidenlerin yarattığı kaos.

O görüşmeye 1 saat 15 dakikada gittim, normalde günün o saatinde en fazla yarım saatlik yol. Görüşme sonrası ofise dönüşüm de 2 buçuk saat sürdü. Yolda kalanlar, 5 metre ileri geçmek için akışı mahvedenler.

Kar araçları, çekiciler, tuz dökme araçları, belediye otobüsleri... Hepsi mahsur kaldı yollarda bu düşüncesiz insanlar yüzünden.

Ehliyet/kimlik değişimi, vergi konuları, araçlara takılacak bilmem ne cihazları vs. her şeyimiz son dakika. Kapılarda kuyruklar, internet sitelerinde çökmeler sonra. Sana tanınan aylarca süre içinde yarım saatte halledeceğin bir iş iken sona kaldığın için saatlerce uğraşıp bazen de halledememek hele.

Haa diyeceksiniz ki sanki borçlarımıza, randevularımıza, verdiğimiz diğer sözlere sadığız da son dakikacılık konusunda farklı olmamızı mı bekliyorsun? Evet, sonuçta benzer davranışlar gibi ama ilk kategori daha bireysel, daha az kişiyi ilgilendiriyor ama mesela kabak lastiğinle yola çıkıp yolu kapatıyorsan binler, on binler etkileniyor senin düşüncesizliğinden.

Yıllardır yerli yöneticilerin kaos yönetimi ve hızlı karar almada yabancılara göre daha başarılı ve etkin oldukları konuşulur çeşitli platformlarda. Bunun en önemli nedenlerinden birinin de genlerdeki bu son dakikacılık olduğunu düşünüyorum.

Evet, işleyen demir ışıldar, daha esnek karar verme süreçleri olur, stres süresi kısalır ve baskıya direnç artar vs ama öte yandan da çok önemli olduğu öngörülemeyen fırsatlar uçar gider, bencillik ve düşüncesizlik artarken kolektivizm, toplumsal fayda aşağılara düşer.

Son dakika stresi yaşamamak için hem dijital hem de fiziki ajandalarımda yapmam gereken işler için emniyet marjlı süre sonları kullanıyorum. Emniyet marjı uzun süreli işler için kaç hafta, orta vadeli işler için kaç gün, kısa vadeli işler için kaç saat önce harekete geçmem gerektiği anlamında.

Meteoroloji "19-23 Şubat'ta sıkı kar yağışı" diyorsa (orta vade) "en geç 15 Şubat'ta kış lastiklerini taktır", 10 Nisan haftası önemli bir yenileme için müşteriye gitmem gerekiyorsa (uzun vade) "en geç Mart son hafta müşteri raporlarını hazır et", ya da Çarşamba günü Muhtasar ödenecekse (kısa vade) "Çarşamba sabah 09:00'da para hazır olmalı ve ödeme yapılmalı" gibi...

Tabii ne kadar hazırlıklı, öngörülü olursam olayım benim de bir sürü son dakikam var ama en azından bir kısmını önceden hallederek kendime daha fazla zaman yaratmış oluyorum.

Görüşmek üzere,

DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



Mezarlık 2. sezon

Kadın cinayetleriyle mücadele etmek üzere kurulan Özel Suçlar Birimi'nin başına getirilen Başkomiser Önem Özülkü ve ekibi, zorlu cinayet davalarını çözmeye devam ediyor. Bir yanda yeni işlenen vakalar, diğer yanda yıllardır unutulmuş faili meçhul dosyalar yer alıyor. Kahramanlarımız, cinayetleri tek tek aydınlatmaya çalışırken yıllar sonra ortaya çıkan yeni bir delil tüm ekibin hayatını değiştirecek. Bu zorlu süreçte, Başkomiser Önem ve ekibini kendi vicdanlarıyla yüzleşecekleri büyük bir sınav bekliyor.

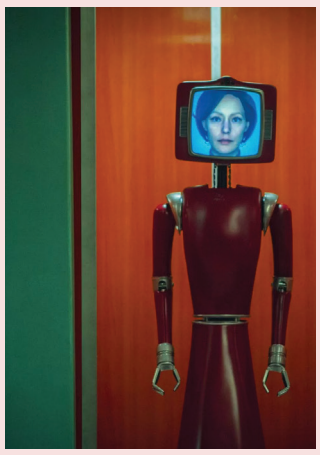
Yönetmen: Abdullah Oğuz, Ömer Baykul
Senaryo: Onur Böber, Özden Uçar
Oyuncular: Birce Akalay, Olgun Toker, Şehsuvar Aktaş, Hakan Meriçliler, Sezgin Uzunbekiroğlu
Türü: Dram
Platform: Netflix



DRAM / DİZİ ●●●

Kral Kaybederse

Ana karakter Kenan Baran, yakışıklı, dikkat çekici bir adamdır. Ancak bu dış görünüşün altında, narsistik kişilik bozukluğu ile mücadele eden bir birey yatmaktadır. Kenan, her zaman kazanacağına ve hayatta her şeyin onun lehine gelişeceğine inanan bir adamdır. Bir gün inşa ettiği bu yenilmezlik imajı yıkılır. Hayatta her şey istediği gibi gitmez ve bu yenilgi Kenan için büyük bir travma yaratır.



BİLİMKURGU/ DİZİ ●●●

Cassandra

Teknolojik akıllı ev sistemi ve elektronik ev asistanı 1970'lerden beri kapalıdır. Samira ve ailesi boş eve taşındığında, yeniden etkinleştirilen sistemin zararsız bir ev yardımcısı olmadığından habersizdirler. Cassandra'nın işlerin nasıl yürümesi gerektiği konusunda çok belirgin fikirleri vardır ve hiçbir hatayı hoş görmez. Eski bir dünya görüşünü karanlık niyetlerle birleştirir. Dizi, Netflix'te.



GERİLİM/ FİLM ●●●

Cennete Yakın

Bir biyoteknoloji şirketi olan AEON, insanlar arasında yaşam zamanını transfer etmektedir. En yoksul insanların daha iyi bir yaşam umuduyla yaşamak için zamanlarının bir kısmını satmaya davet edildiği ve en zengin insanların bundan yararlandığı bozuk bir sistem kurulmuştur. Bu ortamda, bir AEON çalışanı olan Max, hayatının değiştiğini görmek üzeredir. Film, Disney Plus'ta.



Sıfır Gün

Yönetmen: Lesli Linka Glatter
Senaryo: Eric Newman ve Noah Oppenheim, Michael S. Schmidt
Oyuncular: Robert De Niro, Dan Stevens, Bill Camp, Gaby Hoffmann ve Clark Gregg
Türü: Dram
Platform: Netflix

Eski ABD başkanı George Mullen, yıkıcı bir siber saldırı ülkeyi sarsınca emeklilikten çıkarılır. Mullen'ın ülkesine yeniden hizmet etmesi gerekiyor ve faili yakalayan bir soruşturma komisyonunun liderliğini devralıyor. Ancak anlaşılmaz görünen rakip, kendisinden ve ekibinden her zaman bir adım öndedir. Mullen, Başkan Mitchell de dahil olmak üzere mevcut yönetimin yalnızca güçsüz değil, aynı zamanda tehlikeli bir gizlilik ve örtbas karışımına saplanmış olduğunu fark eder.



DRAM / FİLM ●●●

Apple Cider Vinegar

Apple Cedire Vinegar, Instagram'ın "sağlıklı yaşam" gurusu Belle Gibson'ın hastalığıyla dünyayı, arkadaşlarını ve ailesini nasıl kandırdığının, kanser taklidi yapmasının, sosyal medyanın bunda nasıl rol oynadığının ve dünyaya yalan söylediğini itiraf ettiğinde imparatorluğunun nasıl yıkıldığının hikâyesini anlatıyor. Filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



KOMEDİ / FİLM ●●●

Çok Aşk

Coşkun, en büyük hayali komedyen olup film yapmak olan genç bir adamdır. Abisi İrfan ile korsan film satarak geçimini sağlayan Coşkun'un yaşamı, Ayla ile karşılaşmasıyla bambaşka bir hal alır. Senaryo yazıp, en büyük tutkusu olan sinema ile ilgili hayallerini gerçekleştirmeye çalışan Coşkun aynı zamanda Ayla'nın da gönlünü kazanmaya çalışır. Film, Netflix'te.



ROMANTİK / DİZİ ●●●

Culpa Mia Londra

Noah, İngiliz iş adamı William'a âşık olan annesiyle birlikte Londra'ya taşınır. Noah, William'ın oğlu Nick'le tanışır ve çok geçmeden onunla arasında kaçınılmaz bir çekim olduğunu fark eder. Bu sırada Noah'ın görüşmediği babası hapishaneden çıkmıştır ve Noah'ı takip etmeye başlar. Hayatında ilk defa âşık olan Noah, yıkıcı geçmişiyle yüzleşmek zorunda kalır. Film, Disney Plus'ta.



SEMA TÜFEKÇİLER
sema.tufekciler@yuksektopuklar.org

Biofabrikasyon

İLERİ biyolojik sistemler (yapay doku/organlar vb.), medikal terapötik ürünler ve tıbbi olmayan biyolojik sistemlerin fabrikasyonuna verilen genel addır.
Günümüzde adı pek fazla duyulmayan; fakat çok yakın bir geleceğimizde sık sık kullanılması ve yaygınlaşması beklenen yeni bir dönem yaratabilecek, kulağa olan dışı gelen, fakat gayet mümkün olan ve şu anda denemeleri yapılmış olan bir bilim tekniğinden bahsetmek istiyorum.
Bu tekniğin insanların hakiki hayvan derisi için kullanımı ve hayvan katliamının önüne geçmekte kullanılacak, yayıldıktan sonra çok da faydalı olacak müstesna bir yönü var. Hücreyi çoğaltarak doku, organ gibi biyolojik ürünler üretilmesi için kullanılan bu teknik, yavaş yavaş tıpta hak ettiği yeri almaya başladı bile. Bu yöntemle hücre kendini yeniliyor, çoğaltıyor hatta yeni vücut parçaları oluşumunu sağlıyor.
Biyofabrikasyon, yapay ama hakiki et ve deri üretimiyle insanlar tarafından sonu gelecek bir hayvan neslini de kurtarabilir.
Üstelik biyofabrikasyon tekniğiyle, et ve deriler steril laboratuvar özelliğinde fabrikalarda oluşturuluyor. Biyofabrikasyonun ilk basamağı basit bir biyopsiyle hayvanlardan alınan hücrenin izole edilmesidir. Hücrelerin çoğalmasıyla milyonlar milyarlara dönüşüyor. Tıpkı virüslerin çoğaldığı gibi. Deri ve et üretimi, daha sonra biyofabrikasyon işlemiyle daha az hayvan zarar görmüş, öldürülmemiş şekilde doğal halini alır. Hücreler manipüle edilip hücreler arasında doğal bir bağ olan kolajen üretimi sağlanır. Hücreler ve kolajenler daha kalın katmanlar oluşturmak için şekil tabakalarına yayılır ve hayvan hücresi olgunlaştırmaya bırakılır. En sonuncu aşamada ise deri üretiminde kullanılan daha az kimyasal ve daha çok insancıl yöntemlerle olgunlaşan deri hücresinin pH'ının homojen olarak bazifikasyon işlemi yapılması ve bu sayede derinin bozulmaz hale getirilmesi sağlanır. Böylece biyofabrikasyon tekniği ile hücre çoğalır ve hiçbir hayvan kurban edilmeden gerçek endüstriyel deri oluşturulur.
Hatta bu konuda bir dernek bile var ; Uluslararası Biyofabrikasyon Derneği (ISBF), 2010 yılında kuruldu ve Biyofabrikasyon konusunda araştırma, geliştirme, eğitim, öğretim ve tıbbi ve klinik uygulamalarını destekleyen bilimsel ve profesyonel bir topluluktur. ISBF uluslararası Biyofabrikasyon topluluğunu temsil eder ve yıllık Biyofabrikasyon Konferanslarını düzenler.
http://biofabricationsociety.org/about/board-members/
ABD'de bulunan Pittsburgh Üniversitesi'nden bilim insanları, cilt hücrelerinden minyatür insan karaciğerleri oluşturmayı başardılar bile . Araştırmacılara göre söz konusu yöntem, organ ve doku nakil listelerinde yıllarca bekleyen hastalar için yeni bir umut kapısı olabilir.Cildin bir hücresinden tamamen fonksiyonel olan bütün bir organ yapılabiliyor, ne kadar muhteşem değil mi ? ABD'de şu anda yaklaşık 17 bin kişi karaciğer nakli bekliyor. Bu sayı vefat eden bağışçılar tarafından bağışlanan miktarın çok üzerinde. Bu da organ yetmezliği sorunu yaşayan hastaların çok uzun süreler bekleme listelerinde kalmasına, hatta birçoğunun bu süre zarfında hayatını kaybetmesine neden oluyor. Öte yandan bağışlanan organlar her zaman alıcı ile uyumluluk da göstermeyebiliyor.
Son yıllarda çok önemli gelişmelere sahne olan biyofabrikasyon teknolojisi, organ talebini karşılamaya, nakil sürecini hızlandırmaya ve maliyetleri düşürmeye yardımcı olabilir. Teknoloji aynı zamanda işlevini yitirmiş karaciğerlere fonksiyonel bir destek sağlayarak nakil bekleyen hastalara zaman kazandırabilir.
Dr. Ayşegül Çoruhlu: "Gılgamış'tan beri yaşlanmayı durduran mucizevi iksiri arıyoruz. Eskiden bir fantezi olan bu talebi gerçekleştirmek artık hayalden öte gerçeğe çok yakın. Bilim insanları ve fütüristik öngörüler yaşlanmanın durdurulacağı zamanı 2030 olarak öngörüyor. Bu öngörünün arkasında tamamen bilim var. Hatta bu öngörünün bir adı var: Longevity escape velocity, anlamı yaşlanma hızının takvim yaşımızdan daha yavaş ilerleyeceği tarih."
Evet haydi bakalım 2030'a kadar kendimize iyi bakalım, sonrası tufan değil, ölümsüzlük imiş.

“Müşteri deneyimini zenginleştiren bir hizmet sunuyoruz”

Sigorta sektörünün en yakın ilişki içerisinde olduğu dikeyler arasında sanırım otomotiv ve mobility en ön sıralardadır. Araç sahiplerine yönelik çok farklı hizmetlerin bir ekosistem ve platform yapısı içerisinde müşterilere sunulmasını hedefleyen uygulamalar çoğalıyor. Bu noktada, otomotiv ve mobility alanına odaklanan girişimler ile sigorta şirketleri arasındaki iş birliği örnekleri de hızla artıyor. Bu ayki konuğumuz, bu alana odaklanan bir girişim olan arabamiyika.com kurucusu Ömer Cebeci ve yönetim ekibi oldu. Sigorta şirketleriyle iş birliklerini artırmayı hedefleyen girişimin yola çıkış hikâyesi, sundukları hizmetler ve gelecek planları üzerine keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.



Soldan sağa; Efe Kaan Dolu, Ömer Cebeci, Efe Halil Anayurt

Geniş ve güçlü bir hizmet ağına sahip olduklarını, bu sayede sigorta şirketlerinin sunduğu ürünlere startup çevikliğiyle ekstra deneyimler kattıklarını belirten **arabamiyika.com’un kurucusu ve CEO’su Ömer Cebeci**, “Amacımız yalnızca oto yıkama hizmeti sunmak değil, sigorta şirketlerinin müşterilerine değer katan, poliçe alımını teşvik eden ve müşteri bağlılığını güçlendiren bir deneyim yaratmalarına yardımcı olmak. Oto yıkama hizmeti ana değer önerimiz, ama amacımız bu hizmet yelpazesini genişletmek” dedi.

Ömer merhaba. Öncelikle seni, ekibi ve girişimi kısaca tanıyarak başlayalım istersen.
Merhaba. Yenilikçi çözümler üretmeye odaklanan arabamiyika.com’un kurucusuyum. Oto yıkama ve bakım süreçlerini dijitalleştiren bir platformuz. 4 kişilik bir yönetim ekibimiz var. Efe Kaan Dolu hizmet ağımızın yönetiminden, Efe Halil Anayurt tüm operasyonel süreçler ve müşteri hizmetlerinden, Nisanur Doğhan ise dijital pazarlamadan sorumlu. Amacımız, araç sahiplerine hızlı, kolay ve güvenilir hizmet sunarken, iş ortaklarımız için de operasyonel verimliliği ve müşteri memnuniyetini artırmak.

arabamiyika.com yolculuğu nasıl başladı? Yola çıkış hikâyesini kısaca paylaşır mısın?
Aslında her şey gerçek anlamda sırtımda bir çanta, elimde bir bezle başladı. Başlangıçtaki fikrim, araç sahiplerinin susuz araç yıkama yöntemiyle yerinde yıkama hizmeti satın alabilecekleri bir mobil uygulama geliştirmekti. “Ankara’nın bu soğuğunda kim oto yıkamacıya gidecek?” mesajının yazılı olduğu el ilanlarımı araçların sileceklerine bırakıp, talep toplamaya çalıştım ilk başlarda. Ancak bu iş modelinin ölçeklenebilir olmadığını zamanla fark ettim. Hızlıca farklı bir iş modeline pivot etmemiz gerekiyordu. Asıl çözmemiz gereken temel problem, araç yıkama noktasına gidildiğinde beklemeyle geçen zaman kaybıydı. Bu yüzden, yerinde yıkama hizmeti yerine oto yıkamacılardan online rezervasyon yapılabilecek bir pazaryeri platform fikrine dönüş yaptık. Yurt çapındaki hizmet noktalarımız ve iş ortaklarımızla birlikte geniş bir ağ oluşturduk. Müthiş bir ekiple birlikte, araç sahiplerine zaman kazandıran, hızlı ve pratik çözümler sunmaya devam ediyoruz.

İş modelinizi, değer önerinizi ve şu anda geldiğiniz noktayı kısaca özetler misin?
İş modelimiz oldukça basit ve kullanıcı dostu. Araç sahipleri bulundukları konuma en yakın oto yıkama noktalarını listeleyebiliyor, yıkama ücretini isterlerse yıkama noktasında isterlerse de online olarak ödeyerek, kolayca randevu alıyorlar. Dolayısıyla randevu saatinde araçlarıyla yıkama noktasına gittiklerinde herhangi bir bekleme süresi ve zaman kaybı yaşamıyorlar. Üstelik, bizim tarafımızdan ön seçim sonucu belirlenen ve sürekli denetlenen bir hizmet ağı üzerinden güvenle araçlarını yıkatıyorlar.
Eğer 10’dan fazla araca sahip bir filonuz varsa da Türkiye genelinde tek fiyat politikasıyla ve tek bir fatura üzerinden hizmet almanızı mümkün kılıyoruz. Böylece operasyonel süreçlerinizi tamamen ölçülebilir ve raporlanabilir hale getiriyoruz.
Şu anda 81 ilde faaliyet gösteriyoruz ve 400’den fazla oto yıkama noktası, 152 oto lastik değişim noktası ve Dynobil iş ortaklığıyla 250 oto ekspertiz noktası ile geniş bir hizmet ağına sahibiz. Ayrıca, süreçte yaşanan olası tüm sorun ve destek ihtiyaçlarını karşılamak için kullanıcılarımızın sürekli yanında olan bir destek ekibimiz var.
Ağırlıklı olarak B2B2C iş modeline odaklanıyoruz. İş ortaklarımızla birlikte, onların çalışan ve müşterilerine yönelik katma değer yaratan hizmetler sunmalarını sağlıyoruz. Ayrıca, B2C iş modeliyle, direk olarak araç sahiplerine de hizmet sunuyoruz.

Girişimcilik yolculuğu sana neler kattı? Neler deneyimledin, neler öğrendin bu süreçte?
Girişimcilik yolculuğunun bana kattığı en önemli şey “istemek” kelimesinin gerçek anlamını öğrenmek oldu. Bugüne kadar aslında birçok şeyi gerçekten istemediğimi fark ettim. İnsan bir şeyi gerçekten istediğinde, bunu gerçekleştirebileceğini anladım. Elbette sadece istemek yeterli değil, asıl olan bu niyeti eyleme dökmek, harekete geçmek. Bu süreçte ekip olmanın önemini de derinden deneyimledim. Doğru bir ekiple yola devam etmenin ne kadar kritik olduğunu gördüm. Güçlü, uyumlu ve aynı vizyonu paylaşan bir ekiple her fikrin başarıya ulaşabileceğine inanıyorum. Ekip olarak ortak bir hayale doğru yola çıkmanın ve bu uğurda harcanan eforun gücünü keşfettim.

Startup hayali olanlar için tavsiyelerin neler olur? Bu sürecin faydaları, cazibesi, zorlukları, riskleri neler?
En büyük tavsiyem başlamaları olur. Startup kelimesini halen tam olarak Türkçeye çeviremedik ama ana teması “Start”, yani başlamak. Sanırım burası da sürecin en önemli aşaması. Hazırlık aşamasında genellikle endişeler, “Nereden başlayacağım?” üzerine oluyor. Ben bu soruyu, “İsterseniz en saçma yerden başlayın ama yeter ki başlayın” diye cevaplıyorum. Başlamaktan kastım da çevrenizdekilerin sizin o işi yaptığınızı, girişimcilik yolculuğa çıktığınızı bilmeleri. Böylece aslında hayalinize uzanan yoldaki ilk adımları atmış oluyorsunuz.
Bir startup kurduğunuzda en önemli zorluk, sürekli belirsizlikler içerisinde yol almak oluyor. Ama dünya olarak zaten son yıllarda birçok şey belirsiz ilerliyor. Belirsizlikle mücadele kaslarımızın geliştiğini düşünüyorum. Bundan da korkmamalarını tavsiye ederim. Tabii en önemli tavsiyem de teknoloji ve psikoloji alanında kendilerini geliştirmeleri.

En önemli iş ortaklarınızdan birisi de sigorta sektöründen. Sigorta şirketlerine sunduğunuz çözümler neler? Şirketler niçin sizle iş birliği yapsın?
Mevcut yapıda en büyük iş ortaklarımızdan birisi Eureko Sigorta. Çok başarılı ilerleyen bu deneyim sonrasında, sigorta sektöründeki şirketlerle iş birliği yapmayı arzu ediyoruz.
Sigorta sektörüne sunduğumuz çözümler, müşteri memnuniyetini artırmaya, operasyonel süreçleri kolaylaştırmaya ve sigorta şirketlerinin sunduğu hizmetleri daha cazip hale getirmeye odaklanıyor. Sigorta poliçesi satın alan müşterilere sunduğumuz araç yıkama, ekspertiz ve bakım hizmetleri, sigorta şirketlerinin rekabet gücünü artırırken, müşterilerin poliçe satın alma kararını da kolaylaştırıyor.
Geniş ve güçlü bir hizmet ağına sahibiz. Bu sayede sigorta şirketlerinin sunduğu ürünlere startup çevikliğimizle ekstra bir deneyim katıyoruz. Amacımız yalnızca oto yıkama hizmeti sunmak değil; sigorta şirketlerinin müşterilerine değer katan, poliçe alımını teşvik eden ve müşteri bağlılığını güçlendiren bir deneyim yaratmalarına yardımcı olmak. Oto yıkama hizmeti ana değer önerimiz, ama amacımız bu hizmet yelpazesini genişletmek.

Biraz da gelecek planlarınızı konuşalım. Yol haritanızda neler var?
Gelecek planlarımızın merkezinde, sunduğumuz tüm hizmetleri tek bir platformda birleştirmek var. Hedefimiz, bir araç sahibinin arabasına oturduğunda ilk olarak bizim uygulamamızı açması ve yolculuğuna bizimle başlaması.
Şu anda en iyi yaptığımız iş oto yıkama, ancak bununla sınırlı kalmayacağız. Araç sahiplerinin ihtiyaç duyduğu otopark, e-şarj istasyonları ve diğer yolculuk destek hizmetlerini platformumuza ekleyerek kusursuz bir kullanıcı deneyimi sunmayı hedefliyoruz. Amacımız, sadece hizmet sunan bir platform değil, araç sahiplerinin tüm ihtiyaçlarını karşılayan bütünleşik bir ekosistem oluşturmak.

İlave etmek istediğin bir mesaj var mı?
Bir startup ile çalışmak, sigorta şirketlerinin yeni dünyaya ne kadar hızlı adapte olabildiğini ve değişime açık olduğunu gösteren önemli bir adım. Bu noktada, keyifle iş birliği yaptığımız Eureko Sigorta'ya sektörde fark yaratan, yenilikçi ve geleceğe yönelik bakış açıları için teşekkür etmek istiyorum.
Eureko Sigorta’nın bu yaklaşımı, sigorta sektörünün dönüşümüne öncülük eden harika bir örnek. Diğer sigorta şirketleri ile de inovasyon odaklı benzer iş birliklerine imza atmayı arzu ediyoruz.

OKAN UTKUERİ
okan@utkueri.com



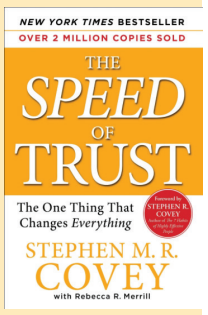


Albert Health yeni yatırım turunu tamamladı

2018 yılında kurulan, yapay zekâ tabanlı kronik hastalık yönetimi ve tele sağlık hizmeti sunan bir dijital sağlık platformu olan Albert Health, 1,5 milyon dolarlık yeni yatırım turunu başarıyla tamamladı.
Yatırım turuna Sabancı Ventures, Ak Portföy AgeSA Emeklilik GSYF, Maxis Ventures İş Bankası Yapay Zekâ Fabrikası, Eksim Ventures ve Türk Telekom Ventures gibi stratejik yatırımcıların katıldığı duyuruldu.
Bu yatırım ile sağlanan fon; büyümeyi hızlandırmak, MENA bölgesindeki erişimi genişletmek, yapay zekâyı daha etkin kullanan çoklu kronik hastalık yönetimi platformu oluşturmak gibi stratejik hedefler için kullanılacak. Ayrıca Avrupa pazarına açılma hedefiyle, CE sertifikasyon sürecinin 2025 yılının ilk yarısında tamamlanması hedefleniyor.
Turcorn100 Programı'nın üyesi olan Albert Health, kronik hastalıkların yönetimini sağlayan, sesli komut tabanlı, yapay zekâya dayalı dijital sağlık platformu sunuyor. Bilimsel ölçüm yöntemleri, hasta verileri ve akıllı cihaz entegrasyonları sayesinde hastalar tedavi süreçlerini daha etkili yönetiyor ve sağlık profesyonellerine bu bilgileri iletiyor.

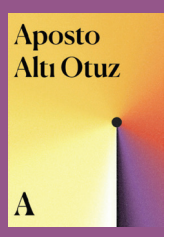
AYIN ÖNERİLERİ

KİTAP: STEPHEN COVEY | SPEED OF TURST



Güven kavramının "performansı mümkün kılan en göz ardı edilmiş, yanlış anlaşılmış, yeterince kullanılmamış varlık" olduğunu ileri süren kitap, güvenin nasıl oluştuğuna dair pratik ipuçları sunuyor. Özellikle güvenin nasıl tesis edileceğini, iş ve özel yaşamımızda ne tür etkileri olduğunu anlatıyor.

PODCAST: APOSTO ALTI OTUZ



Her sabah 06:30'da, Türkiye ve dünyadan en önemli gelişmeler, 10 dakikalık bir özetle kulaklarınızda. Piyasalar, ekonomi, politika, teknoloji, spor ve daha pek çok alandan güncel haberleri sunan podcast kanalı sayesinde gündemi takip etmek mümkün.

FİLM: TETRIS



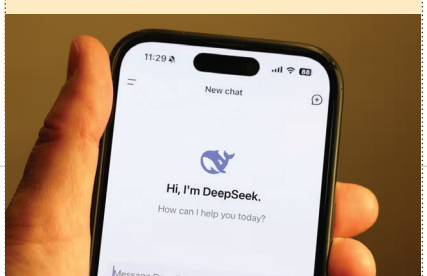
Tüm zamanların en popüler video oyunları arasında yer alan Tetris'in hikâyesi aktarılıyor filmde. Tetris oyununun küresel haklarını almaya çabalayan Henk Rogers'in ana karakter olduğu, Sovyetler Birliği'nde oyunun yaratıcıları, politik ve şirket entrikaları arasında geçen heyecan dolu süreç anlatılıyor.

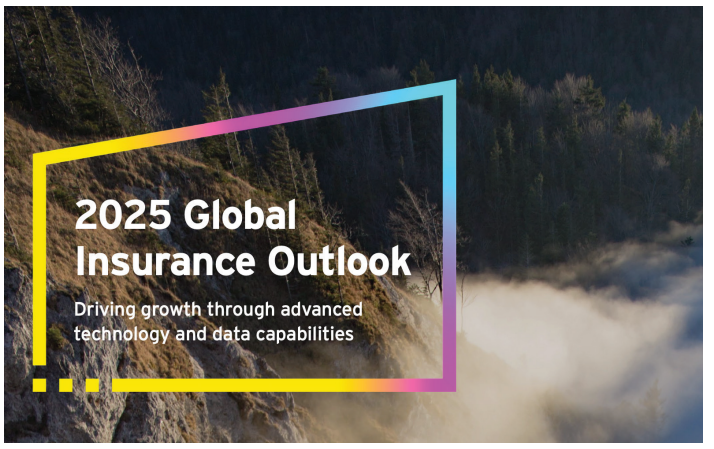
Yapay zekâ dünyasında DeepSeek fırtınası

Son haftalarda yapay zekâ alanında üzerinde en çok konuşulan şirket Çin merkezli DeepSeek.
OpenAI ChatGPT, xAI Grok, Gemini, Anthropic gibi önde gelen yapay zekâ şirketleriyle kıyaslanan DeepSeek V3 sohbet robotu 2024 sonlarında piyasaya çıkmıştı. Şu anda tamamen ücretsiz olan DeepSeek, kısa sürede ChatGPT'yi geride bırakarak Apple Store'da en çok indirilen uygulama oldu.
DeepSeek'in son hamlesi olan R1 modeli Silikon Vadisi'ni ve yapay zekâ alemini fena karıştırdı. Yapay zekâ dalgasında en hızlı yükselen hisse olan NVidia düşüşü de en hızlı yaşayan şirket oldu ve 27 Ocak günü %17 değer kaybetti. İlk şokun ardından piyasalar belli ölçüde kayıplarını geri almayı başardı. Elbette önümüzdeki günlerin neler göstereceği ana merak konusu.

DEEPSEEK NİÇİN BÖYLE SES GETİRDİ?

DeepSeek farklı bir yol izleyerek, çok daha düşük maliyetle, popüler uygulamalarla rekabet eden bir yapay zekâ modeli ortaya koyduğunu ifade ediyor. İddialara göre, DeepSeek V3 modeli, sadece 2000 Nvidia H800 çip kullanarak, 6 milyon dolarlık bir maliyetle geliştirildi. Fikir vermesi adına, rakiplerinden birkaç örnek vermek gerekirse; Elon Musk, xAI bünyesindeki yapay zekâ sohbet robotu Grok 3'ün 100.000 Nvidia H100 GPU çip ile eğitildiğini açıklamıştı. Meta'nın ise 2024 yılında 350.000 Nvidia H100 GPU çip satın alacağı duyurulmuştu. Yani, bir tarafta milyar dolar bütçeler ve yüz binlerce Nvidia çipi kullanılarak oluşturulan yapay zekâ modelleri, diğer tarafta ise milyon dolar bütçe ve binler seviyesinde çip kullanılarak oluşturulan DeepSeek V3 modeli.
Şu anda herkesin yanıt aradığı sorular; acaba yapay zekâ modellerini eğitmek için bu kadar yüksek bütçeler ve inanılmaz sayıda yüksek kapasiteli yarı iletken çipe gerçekten ihtiyaç var mı? DeepSeek yapay zekâ pazarında yeni bir dönemin ilk adımlarını atmış olabilir mi?





EY 2025 Küresel Sigorta Görünümü Raporu

Danışmanlık şirketi Ernst&Young tarafından yayınlanan 25 sayfalık rapor, global ölçekte sigorta sektörünün görünümü ve gelecek öngörülerine yönelik önemli tespitler ve bilgiler içeriyor. Değişen küresel dinamikler sigortacıları zorlasa da raporda inovasyon öncülüğünde büyüme için uygun fırsatlar olduğu ifade ediliyor. Özellikle siber saldırılardan kaynaklanan kayıpların %99'unun ve doğal afetlerden kaynaklanan kayıpların %60'ının sigortasız olduğu önemle vurgulanıyor.
Rapor, 3 ana başlık altında toplanmış görünüyor:

1. Dalgalı ve karmaşık bir pazar ortamında ilerlemek

Değişen küresel dinamikler, ABD, Avrupa ve diğer pazarlardaki gelişmeler, siyasi değişimler, kutuplaşma, ekonomik eşitsizlik ve büyüyen emeklilik tasarruf açıkları toplumsal gerilimleri yoğunlaştırmakta, sigortacıları etkilemekte. Ayrıca, düzenleyici ve denetleyici otoritelerin artan baskısı uyum maliyetlerini arttırmakta, birleşme ve satın alma faaliyetleri etkilemekte.

2. Büyüme için farklı patikaları izlemek

Ürün inovasyonu, teknoloji odaklı dağıtım kanalları, ekosistem ortaklıkları, stratejik çapraz satış gibi yeni nesil büyüme fırsatlarının önemi artmakta. Büyüme stratejilerinde siber, iklim ve jeopolitik riskler, kamu-özel sektör ortaklıkları, alternatif risk transfer stratejileri ve parametrik çözümler daha yaygın hale gelecek. Ayrıca bireysel sigortalar alanında otonom araçlar, gelişen mobilite ekosistemleri ve akıllı evlerin yükselişi, gömülü sigorta ürünleri ile birlikte kişiselleştirilmiş ve esnek çözümler artacak.

3. Daha zengin veriler, modernize edilmiş teknoloji ve yenilenmiş yeteneklerle kurumları yeniden düzenlemek

Veri ve yapay zekâ, gündemin en üst sıralarında yer almaya, sadece verimliliği değil, stratejik planlama ve karar verme süreçlerini yönlendirmeye devam edecek. Otomasyon ve dijitalleşme, yalın, esnek ve çevik işletme ortamları yaratmak, verimliliği artırmak, maliyetleri düşürmek ve değer zinciri boyunca iyi müşteri sonuçlarını hızlandırmak ana öncelik olacak. Yetenekleri yapay zekâ ile güçlendirmek, yeni nesil kurum kültürünü oluşturmak, çalışan bağlılığını artırmak ve sürdürülebilir dönüşümü desteklemek yeni döneme uyum için çok önemli hale gelecek.

Raporun tamamına QR kodu okutarak erişebilirsiniz.

ITC Europe Top 100 Listesi yenilendi

ITC Europe yıl boyu farklı etkinliklerle sigorta ekosistemini bir araya getiriyor. 21-22 Mayıs tarihlerinde Amsterdam'da düzenlenecek yıllık buluşma öncesinde güncel Top 100 Insurtech Listesi'ni yayınladı. Sigortacılığın geleceğine yön veren en yenilikçi insurtech girişimleri içeren ITC Europe Top 100 Listesi, sigorta değer zincirinin tüm halkalarına yönelik inovatif çözüm ve ürünleri paylaşıyor.



ITC Europe Top 100 Insurtech listesini QR kodu okutarak indirebilirsiniz.

%100 SİGORTALI KENTSEL DÖNÜŞÜM PAKETİ



GÜÇLÜ ŞİRKET YAPISI | **BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI İLE %100 GÜVENCE** | **HER AŞAMADA DENETLENEN ŞEFFAF SÜREÇ** | **UYGUN FİNANSAL DESTEK**

BİNA TAMAMLAMA SİGORTALI KENTSEL DÖNÜŞÜM

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

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

MHR GYO

QC İNŞAAT

QUICK SİGORTA

QUICK FİNANS

QUICK HAYAT