

JEOEKONOMİK PARÇALANMA SİGORTACILARI ZORLUYOR

Jeoekonomik parçalanma, küresel sigorta sektörünü yeniden şekillendiriyor. Ticaretin bölgeselleşmesi, yeni düzenleyici riskler ve tedarik zinciri kırılmaları sigortacılar için hem belirsizlikleri artırıyor hem de yeni iş alanları yaratıyor. Cenevre Derneği'nin "Parçalanmış Bir Dünya Ekonomisinde Sigortacılık" raporu, sektörün bu dönüşüme nasıl adapte olabileceğini ele alıyor. ›S.25

Büyümenin anahtarı gelişmiş teknoloji ve veri yetkinlikleri

EY '2025 Küresel Sigorta Görünümü' raporuna göre, sigorta sektöründe büyüme potansiyeli yükselmeye devam ediyor. Yeni teknolojilerin hızla gelişmesi, yapay zekâ (AI) ve veri analitiği gibi araçların yaygınlaşması, sektördeki iş modellerini ve müşteri beklentilerini yeniden tanımlıyor. ›S.12

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

NİSAN 2025 YIL: 40 / SAYI: 557 AYDA BİR YAYINLANIR



2044'e kadar araçların %60'ı tamamen otonom olabilir:

Otonom araçlar oto sigortaları değiştirecek

Morningstar'ın yayınladığı "Otonominin Sigortalanması: Sürücüsüz Araçların Oto Sigorta Sektörü Üzerindeki Etkilerinin Analizi" isimli raporda otonom araçların oto sigortalar üzerinde pozitif ya da negatif yönlü etkileri olabileceği belirtiliyor. Rapor, otonom araçların sorumluluk ve benimseme açısından birtakım köklü değişimlere yol açabileceğine dikkat çekiyor. Örneğin, insan hatalarını ortadan kaldırarak kazaları büyük ölçüde azaltabilecek otonom araçlar herhangi bir kaza durumunda oluşacak sorumluluğun üreticiye kaymasına neden olarak kaskoyu ortadan kaldırabilir. Morningstar'ın en agresif benimseme senaryosunda, yoldaki çoğu otomobilin 20 yıl içinde sigortanın büyük ölçüde gerekmediği bir seviyeye evrilebileceği öngörülüyor. Morningstar, önemli ölçüde sürücü katılımı olduğu sürece kaskonun gerekli olmaya devam edeceğini belirtiyor. Ayrıca, oto sigortalarına ilişkin düzenleyici ortamın teknolojik ilerlemelerin gerisinde kalacağına da dikkat çekiyor. ›S.20



SKODA KODIAQ RS 232 KM/S HIZA ULAŞABİLİYOR

o'dan 100 km/s hıza 6,3 saniyede çıkabilen sportif SUV modeli Skoda Kodiaq RS, 232 km/s hıza kadar ulaşabiliyor. ›S.33



DÜNYALAR ARASINDA

Chiharu Shiota'nın Japonya-Türkiye diplomatik ilişkilerinin tesisinin 100'üncü yılı kapsamında İstanbul Modern'in davetiyle gerçekleştirdiği kişisel sergisi, 20 Nisan 2025'e kadar İstanbul Modern'de olacak. ›S.35

EKOSİSTEM STRATEJİLERİ BAŞARIYI YÖNLENDİRİYOR

EY'nin 'Sigorta Sektöründe Ekosistemler: Kazananlar Neyi Farklı Yapıyor?' başlıklı raporuna göre, sigorta sektöründe ekosistem stratejileri, şirketlerin farklı sektörlerle iş birliği yaparak müşteri ilişkilerini güçlendirmelerine ve operasyonel verimliliklerini artırmalarını sağlıyor. ›S.18





Küresel ısınma ve kuraklık Japonya'da orman yangınlarının şiddetini artırıyor

Japonya'nın kuzeydoğusunda, Iwate eyaletine bağlı Ofunato kentinde başlayan büyük orman yangını, ülkenin son yıllarda karşılaştığı en büyük çevresel felaketlerden biri olarak kayıtlara geçti. Son dönemde yaşanan kuraklıkla kontrol altına alınması zorlaşan yangın, kısa sürede geniş bir alana yayılarak 2 bin 100 hektarlık ormanlık alanı küle çevirdi. ›S.16

ZDS tarifesinde değişiklik

Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS) tarifesinde yeni bir dönem başlıyor. SEDDK tarafından yapılan güncellemeyle poliçe hesaplamalarında kullanılan "asgari primler ve deprem risk grubu çarpanları" yeniden düzenlendi. ZDS kapsamında, bir mesken için verilecek azami teminat tutarı, 1 milyon 704 bin 162 liraya yükseldi. ›S.33



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

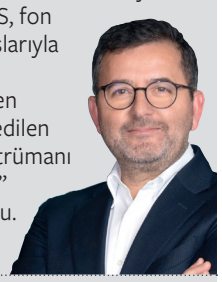
'GELECEK BİR RİSK OLMAKTAN ÇIKIYOR'

#axadaş buluşması 2025'te konuşan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, "Gelecek, bir risk olmaktan çıkıp fırsatlarla dolu bir ufka dönüşüyor. Hayatın bir spiral olduğunu kabul ederek, her döngüde daha güçlü, kararlı ve yenilikçi bir şekilde ilerliyoruz" dedi. ›S.3



'BES EN ÇOK TERCİH EDİLEN YATIRIM ENSTRÜMANI'

BES fonlarının son yıllarda enflasyonun üzerinde getiri sağladığını belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "BES, fon performanslarıyla katılımcılar tarafından en çok tercih edilen yatırım enstrümanı haline geldi" diye konuştu. ›S.11



BUPA ACIBADEM'DE ASLIHAN DUYMAZ DÖNEMİ

Bupa Acıbadem Sigorta, yaklaşık 25 yıllık deneyime sahip Aslıhan Duymaz'ı şirketin genel müdürü olarak atadı. Mayıs 2024'ten itibaren görevini vekaleten sürdüren deneyimli sigortacı Duymaz, şirketin genel müdürü olarak görevine devam edecek. ›S.19



'İŞE BİR MANİFESTO İLE BAŞLADIK'

5N1S'ye konuk olan Hepiyi Sigorta Acente ve İş Ortaklıkları Satış Direktörü Orçun Bilgel, "İşe bir acente manifestosu yayınlayarak başladık. Acentelerin en çok beklediği şeyi sağlamış olduk. Acentelerimizin hayatını kolaylaştırmaya devam ediyoruz" diye konuştu. ›S.11

5N1S





YARIN NE OLACAĞINI BİLEMEYİZ EN İYİSİ TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI YAPTIRMAK

Aman ihmal etmeyin.

NEOVA SİGORTA

neova.com.tr | 444 1 636



AXA Türkiye "#axadaş buluşması 2025" etkinliğinde bir araya geldi

AXA Türkiye, bin 100'ü aşkın AXA'lının katılımıyla gerçekleşen "#axadaş buluşması 2025" etkinliğinde, güçlü kurumsal kültürünü ve 2030 hedeflerini bir araya getiren ilham verici bir buluşmaya ev sahipliği yaptı. AXA Türkiye'nin tüm çalışma arkadaşlarının bir araya geldiği etkinlik, AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken'in vizyoner konuşması ve tüm AXA'lılarla yakalanan sinerjiyle, şirketin geleceğe olan bağlılığını ve ekip ruhunu pekiştirdi. Etkinliğin merkezinde yer alan "AXA'nın Muhteşem Ritmi" mottosu, her bireyin katkısının önemini vurgularken, bu katkıların birleşimiyle elde edilen kolektif gücü gözler önüne serdi.



Organizasyonda, şirketin her bireyin potansiyelini destekleyen kurumsal kültürü ve "Farkına Var Farkımız Var" işveren markası ön plana çıkarıldı. AXA Türkiye'nin güçlü ekip ruhu, geleceğe yön veren vizyonu ve tutkulara ilham olan canlılığı bir kez daha paylaşıldı. 2024 yılında elde edilen başarılar ve 2026 hedefleri, AXA'lıların katkılarıyla şekillenen büyüme hikayesinin birer parçası olarak değerlendirildi. AXA Türkiye, sadeleşmeyi sağlayan organizasyonel düzeni, büyümeye ivme kazandıran kaynakları ve çalışanlarının gelişimine yaptığı yatırımlarla, birlikte daha güçlü bir gelecek inşa etmeye devam ediyor. Bu ilham verici buluşma, şirketin sadece iş dünyasında değil, aynı zamanda AXA'lıların yaşamlarında da sürdürülebilir bir fark yaratmayı amaçlayan yaklaşımını pekiştirdi. Etkinlik boyunca paylaşılan mesajlarla, her bir AXA'lının katkısına değer veren ve birlikte büyük hedeflere ulaşmayı mümkün kılan bir kurum kültürü inşa edildiği bir kez daha vurgulandı.

Toplantı esnasında, Veri ve Veri Teknolojileri Uzmanı ve Yazar Akan Abdula, AXA'lılara geniş bir perspektifte geleceğin risklerini aktardı. Abdula, önümüzdeki dönem mega trendlerini detaylandırarak bu trendlerin toplum üzerindeki olası etkilerini ve iş dünyasında yaratacağı fırsatları ele aldı.

'GELECEK BİR RİSK OLMAKTAN ÇIKIYOR'

Etkinlikte konuşan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, AXA'nın Muhteşem Ritmi'ni yansıtmak üzere çalışanlara hitap ederek şu sözlerle AXA Türkiye'nin 2030 hedeflerini ve geleceğe dair vizyonunu paylaştı: "Gelecek, bir risk olmaktan çıkıp fırsatlarla dolu bir ufka dönüşüyor. Cesaretle ve umutla bu yolculuğa liderlik ediyoruz. Hayatın düz bir çizgi değil, bir spiral olduğunu kabul ederek, her döngüde daha güçlü, kararlı ve yenilikçi bir şekilde ilerliyoruz. Belirsizliklerden korkmuyor, iş zekamızla fırsatları yönetiyoruz; empatiyle, cesaretle ve sürdürülebilirlikten ödün vermeden büyüyoruz." Toplantının akşamında düzenlenen eğlencede sahne alan Ozan Doğulu ve Bengü, AXA'lılara unutulmaz anlar yaşatarak geceye renk kattı.

AXA Sigorta Kadınlar ve Erkekler 2. Lig Finalleri sona erdi

AXA Sigorta'nın, 2018 yılından bugüne uzanan Türkiye Voleybol Federasyonu ile değerler ortaklığına bir yenisini ekleyerek isim sponsoru olduğu AXA Sigorta 2. Lig Kadınlar ve Erkekler Final Etapları, heyecan dolu karşılaşmaların ardından sona erdi.

14-16 Şubat tarihlerinde Eskişehir'de gerçekleştirilen AXA Sigorta Erkekler 2. Lig Finalleri'nde gruplarını birinci ve ikinci sırada tamamlayan Akkapı MTAL Oluşum, Sungurlu Belediyesi, Yücelen Anamur Spor ve Düzce Belediye Spor Akademisi voleybol takımları 1. Lig'e yükseldi.

AXA Sigorta Kadınlar 2. Lig Finalleri ise 21-23 Şubat tarihlerinde Nevşehir'de gerçekleştirildi. Bir üst lige yükselen takımlar; Eczacıbaşı, Manisa Büyükşehir Belediyesi, Afyon Belediye Yüntaş ve AXA Sigorta'nın forma sponsoru olduğu Altınordu voleybol takımları oldu.

Eskişehir Şehit Anıl Gül Spor Salonu ve Nevşehir Damat İbrahim Paşa Spor Salonu'nda gerçekleşen finallere voleybolseverler yüksek katılım gösterdi. Salonların fuaye alanlarında yer alan AXA Sigorta eğlence alanlarında keyifli vakit geçiren izleyiciler, 2. Lig finallerinin heyecanını 6 gün boyunca doyasıya yaşadı. Gruplarını ilk iki sırada tamamlayan takımlar 2025-2026 sezonunda 1. Lig'de mücadele etmeye devam edecekler.



Türk voleyboluna katkı sağlama motivasyonuyla hareket eden AXA Sigorta, voleybol branşının her alanına destek vermek ve sporun sürdürülebilirliğine katkı sağlamak için yeni projeleri hayata geçirmeye devam edecek.

Doğa Sigorta sigortalılarına fırsatlarla dolu bir dünya sunuyor

Doğa Sigorta, Sigortalı Sadakat Programı ile sigortalıları için çok avantajlı bir programı hizmete sundu. Doğa Sigorta Sigortalı Sadakat Programı seçkin markalarda ayrıcalık ve fırsatlar sunarken, Doğa Sigorta'yı tercih edenlere yalnızca güven dolu bir yaşam değil aynı zamanda kazanç dolu fırsatlar sağlıyor.







Doğa Sigorta sigortalılarına verdiği değer, onların talep ve görüşlerine verdiği önem ve öncelikle 2025 yılının hemen başında sigortalıları için çok avantajlı bir programı hizmete sundu.

Doğa Sigorta Sigortalı Sadakat Programı seçkin markalarda ayrıcalık ve fırsatlar sunarken, Doğa Sigorta'yı tercih edenlere yalnızca güven dolu bir yaşam değil aynı zamanda kazanç dolu fırsatlar sağlıyor.

Sigortalının tamamlayıcı sağlık, konut, ferdi kaza, KOBİ ve kasko ürünlerinden birinde yenileme yaparak dahil olduğu program müşteri memnuniyeti ve sadakatini çok daha ileri taşımak açısından önemli bir role sahip.

Üzerinde titizlikle çalışılmış, sigortalıların ihtiyaç ve beğenilerine göre planlanan bu özel programda katılım ve kullanım kolaylığı özellikle öne çıkıyor.

Sigortalılar bu programa, tamamlayıcı sağlık, konut, ferdi kaza, KOBİ ve kasko ürünlerinden birinde yaptığı ilk yenileme ile katılabilirken, www.dogasigorta.com web sitesinden ve mobil uygulama üzerinden tanınmış birçok markanın ürünlerine indirim ve çeşitli avantajlar ile hızlıca ulaşıyor, aldığı indirim kodları veya hediye çeklerini fırsatın geçerli olduğu markalarda kullanabiliyorlar.

Doğa Sigorta, gerçekleştirdiği tüm dijital projelerde acenteleri için de bir fark yaratma amacı ile ilerlerken, Sigortalı Sadakat Programı projesinde de onları unutmadı. Doğa Sigorta Acenteleri de bu programdaki tüm fırsatlardan yararlanma imkânına sahip oldular.

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



Coşkun Gölpınar

Flo, Hotiç, D's Damat, Koton, Puma, Reebok, Ariş Pırlanta, Zen Diamond, Çiçeksepeti, Avon, Yves Rocher, Digiturk, Braun, Memorial, Biruni Üniversite Hastanesi, EspressoLab, Arbys, Bilet.com bu geniş çeşitlilikteki, 100'e yakın markadan oluşan programın öne çıkan markalarından.

'ACENTELERİMİZ BİZİM EN BÜYÜK ÖNCELİĞİMİZ'

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, Sigortalı Sadakat Programı'na verdikleri önemi şu şekilde aktardı: 'Sigortalılarımız ve acentelerimiz bizim en büyük önceliklerimiz. Her zaman görüş ve eleştirilerini dikkate alır, onları daha konforlu ve güvende hissettirmek için çalışırız. Bu proje de bizi tercih eden sigortalılarımız ve iş ortağımız acentelerimize bir teşekkür mahiyetindedir. Sigortalılarımız yıllardır bizlere layık gördükleri müşteri memnuniyeti ödülleriyle bizi hem motive ettiler hem de mutlu ettiler. Bizler de üzerinde titizlikle çalışarak, onların hayatına bir avantaj ve fark katacak bu programı oluşturduk, değerli kullanımlarına sunduk. Bu yıl da en büyük yatırım ve projelerimizi sigortalılarımız ve acentelerimiz için kolaylık ve fayda sağlamak amacıyla planlıyoruz. 2 bini aşan acentemiz ile yüz binlerce sigortalımıza Doğa Sigortalı olmanın farkını yaşatmaya devam edeceğiz."











Evinizin değerini bilen konut sigortası için buRAYa!

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

EVİME EKSTRA DEĞER

AİLEME DEĞER

PATİLİ DOSTUMA DEĞER

#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Arnavutluk'ta Tarım Sigortası Sistemi'nin kurulmasına yönelik yol haritası belirlendi

Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Dr. Ahmet Bağcı başkanlığında; Türkiye'nin Tiran Büyükelçisi Tayyar Kaan Atay, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Osman Yıldız, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Kamil Özdemir, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Aracılar ve Özellikli Kuruluşlar Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Işıl Şekerci Konya, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ve beraberindeki Türk Heyeti, Arnavutluk Cumhuriyeti Tarım





ve Kırsal Kalkınma Bakan Yardımcısı Arian Jaupllari ve beraberindeki heyet ile bir araya geldi. Ziyaret kapsamında, Arnavutluk'ta Türkiye'deki Devlet Destekli Tarım Sigortası Sistemi örnek alınarak kurulması hedeflenen tarım sigortası sistemine yönelik ortak çalışma grupları oluşturuldu ve bu çalışma gruplarının yol haritası belirlendi. Arnavutluk ve Türk Heyetleri, iki ülke arasındaki stratejik ortaklığın tarım başta olmak üzere pek çok alanda daha da derinleşerek ilerlemesine ve katkı sağlamasına ilişkin karşılıklı temennilerde bulundu. Program kapsamında Bakan Yardımcısı Dr. Ahmet Bağcı, Arnavutluk Tarım Bakanı Anila Denaj ile bir araya gelerek, iki ülke arasında tarım alanındaki işbirliğine ilişkin görüşmeler gerçekleştirdi.

TARSİM, Tarım'da Türkiye Yüzyılı Zirvesi'ne katıldı

Tarım ve Orman Bakanlığı'nın himayesinde, Albayrak Medya'nın öncülüğünde düzenlenen "Tarım'da Türkiye Yüzyılı Zirvesi", Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı'nın teşrifleriyle, İstanbul'da gerçekleştirildi.
Tarım sektörüne ilişkin öne çıkan başlıkların değerlendirildiği Zirve'ye, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Osman Yıldız, Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı Kutluhan Özdemir, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ile beraberindeki heyet ve paydaş kurum temsilcileri katıldı.
Zirve'nin açılışındaki özel oturumda konuşma gerçekleştiren Bakan İbrahim Yumaklı, tarımın geleceğine yönelik sürdürdükleri çalışmalar



İbrahim Yumaklı



hakkında bilgilendirmelerde bulunarak, Türkiye'nin 2024 yılında %3,2 büyüdüğünü anımsattı ve aynı dönemde tarımsal büyümenin %3,9 olarak gerçekleştiğine işaret etti.
Türkiye'nin tarımsal hasıla açısından Avrupa'da 1'inci ve dünyada ilk 10 ülke arasında olduğunu belirten Bakan Sayın İbrahim Yumaklı, tarımın her alanında önde gelen ülkelerden birisi olduğunu da vurguladı.
Programın devamında ise Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Osman Yıldız, TVnet Ekonomi Şefi Semra Karabaş'ın moderatörlüğünü üstlendiği Gıda Arz Güvenliğinin Stratejik Önemi başlıklı oturuma katıldı. Başkan Dr. Osman Yıldız, Bakanlığın "üretim planlaması" konsepti ile öncelikli tarım politikaları belirlediğini ve temel gıda maddelerinde kendi kendine yetebilirliği sağlamak amacıyla yeni destek mekanizmalarını hayata geçirdiğini belirterek, şiddeti ve frekansı giderek artan doğal afetlere karşı Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin önemine değindi.
Üreticilerin gelir kaybı yaşamaması ve üretimlerini devam ettirebilmeleri için tarım sigortasının çok önemli olduğunu belirten Dr. Osman Yıldız, Sistem çerçevesinde üreticilere %50-%70 arasında değişen oranlarda devlet prim desteği ve çeşitli indirim fırsatları sunulduğunu da vurguladı.
Dr. Osman Yıldız konuşmasında ayrıca, Sistem'e daha fazla üretici ve yetiştiricinin katılım sağlamasını amaçladıklarını ifade ederek; üretiminizin devamlılığı için tarım sigortasını yaptırmayı ihmal etmeyin sloganıyla Sistem'i yaygınlaştırma ve tanıtım faaliyetlerine hız kesmeden devam ettiklerini aktardı.



“Sektörün otonom araçlara uygun çözümler geliştirmesi elzem”

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, otonom araçlar hakkında değerlendirmelerde bulundu. Teknolojinin hızla ilerlemesiyle birlikte, otonom araçların (sürücüsüz araçlar), ulaşım sektörü ve daha pek çok alanda devrim yaratma potansiyeline sahip olduğuna dikkat çeken Yılmaz, “Bu araçlar insan müdahalesi olmadan, yüksek düzeyde yapay zekâ ve sensör teknolojileriyle yönlendirilir. Otonom araçlar, hayatımıza birçok farklı şekilde etki edecek; bu etkiler, ulaşım, iş gücü, şehir planlaması, ekonomi ve güvenlik gibi çeşitli alanlarda kendini gösterecektir. Ancak bu gelişmeler, yalnızca fayda sağlamaz; aynı zamanda ciddi yeni zorlukları da beraberinde getirir” ifadelerine yer verdi.

Otonom araçlar hakkında değerlendirmelerde bulunan Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, “Sigorta sektörünün, bu yenilikçi araçlara uygun çözümler geliştirmesi, sektördeki yeni sorumlulukları ve riskleri doğru bir şekilde yönetebilmesi için elzemdir” dedi.



OTONOM ARAÇLARIN AVANTAJLARI

Otonom araçların avantajlarına değinen Kasım Yılmaz, bu avantajları şu şekilde sıraladı:

“1. Trafik Güvenliği

Otonom araçların belki de en büyük avantajlarından biri, trafik güvenliğini ciddi şekilde artırma potansiyeli. İnsan faktörü, trafik kazalarının yaklaşık %90'ından sorumlu . Otonom araçlar, bu sorunu ortadan kaldırarak daha güvenli bir yolculuk deneyimi sunabilir. Yapay zekâ ve sensörler, çevresel faktörleri hızlı ve doğru bir şekilde algılar ve buna göre anında tepki verir. Örneğin, otonom araçlar, tehlikeli bir durumda hızlanmak yerine yavaşlar veya durur, engellerden kaçınmak için hızlı manevralar yapar. Bu da kaza oranlarını büyük ölçüde azaltabilir.

2. Verimlilik ve Trafik Yönetimi

Otonom araçların diğer bir önemli avantajı, trafik akışını optimize etme yetenekleri. Bu araçlar, birbirleriyle sürekli olarak iletişim kurarak trafikteki sıkışıklığı azaltabilir. Örneğin, bir dizi otonom araç, hızlarını birbirlerine göre ayarlayarak trafik tıkanıklıklarını önleyebilir. Bu, hem zaman tasarrufu sağlar hem de yakıt tüketimini minimize eder. Ayrıca, trafik ışıklarını ve diğer trafik düzenlemelerini gerçek zamanlı olarak analiz ederek, sürücüsüz araçların çok daha verimli bir şekilde hareket etmelerini sağlar.

3. Engelli Bireyler ve Yaşlılar İçin Ulaşım Kolaylığı

Otonom araçlar, engelli bireyler ve yaşlılar için büyük bir fırsat sunmaktadır. Sürücü gereksiniminin ortadan kalkması, toplu taşıma veya kişisel araç kullanmada zorluk yaşayan bireyler için ulaşımda eşitlik sağlar. Örneğin, görme engelli bireyler, otonom araçlar sayesinde bağımsız bir şekilde seyahat edebilir. Bu, ulaşımda daha fazla bağımsızlık ve erişilebilirlik sunarak yaşam kalitesini artırır.

4. Zaman Tasarrufu ve Daha Fazla Özgürlük

Otonom araçlar, sürücüye ihtiyaç duymadan yolculuk yapabileceği için, yolculuk sırasında başka aktiviteler yapmak mümkündür. Kişiler, yolculuk süresini çalışmak, kitap okumak veya dinlenmek için kullanabilirler. Bu, zaman yönetimi açısından önemli bir avantaj sağlar. Ayrıca, yoğun trafik şartlarında, sürücülerin stres seviyelerinin düşmesi ve daha rahat bir seyahat deneyimi yaşanması da söz konusu olabilir.”

OTONOM ARAÇLARIN DEZAVANTAJLARI

Açıklamasında otonom araçların dezavantajlarına da yer veren Kasım Yılmaz, otonom araçların dezavantajlarını ise şöyle sıraladı:

“**1. Teknolojik Güvenlik ve Hatalar**

Otonom araçların en büyük dezavantajlarından biri, teknolojik güvenlik zafiyetleri. Bu araçlar, sofistike yazılım ve sensörler üzerine çalıştığı için, herhangi bir yazılım hatası veya sensör arızası, aracın doğru bir şekilde çalışmamasına neden olabilir. Örneğin, yazılım hataları, aracın hızını yanlış hesaplamasına veya yanlış bir yol tercih etmesine yol açabilir. Ayrıca, bu araçlar çevresel koşulları anlamak için sensörlere dayanır, ancak kötü hava koşulları veya sensörlerin kirlenmesi gibi durumlar, araçların verimli bir şekilde çalışmasını engelleyebilir.

2. Siber Riskler

Otonom araçlar, internet bağlantısı ve karmaşık yazılım sistemleriyle çalıştıkları için siber saldırılara karşı savunmasız. Siber saldırılar, araçların yazılımına yönelik yapılabilir ve bu da aracın kontrolünü ele geçirmek anlamına gelir. Bir hacker, otonom araçların hızını artırabilir, yönünü değiştirebilir veya aracın tam kontrolünü ele geçirebilir. Ayrıca, araçların topladığı kişisel veriler de kötü niyetli kişiler tarafından ele geçirilebilir, bu da gizlilik ihlallerine yol açar.

3. İş Gücü Kaybı

Otonom araçlar, taksi şoförleri, kamyon şoförleri, lojistik çalışanları ve benzeri birçok meslek dalında iş gücü kaybına neden olabilir. Sürücüsüz araçların yaygınlaşması, bu sektörlerde çalışan milyonlarca kişiyi işsiz bırakabilir. Bu durum, toplumsal anlamda önemli bir işsizlik sorunu yaratabilir. Ancak aynı zamanda yeni iş alanları da doğabilir; araç bakım, yazılım geliştirme ve siber güvenlik gibi sektörlerde istihdam artışı sağlanabilir.

4. Yasal Düzenlemeler ve Hukuki Sorunlar

Otonom araçların yasal statüsü hala netleşmedi. Bu araçların trafikte nasıl kullanılacağı, kimlerin denetleyeceği ve hangi kurumların sorumluluk taşıyacağı konusunda hâlâ belirsizlikler mevcut. Kaza durumlarında sorumluluğun kimde olacağı, otonom araçlarla ilgili en önemli hukuki sorunlardan biri. Bu durum, sektörde yasal düzenlemelerin bir an önce netleştirilmesini gerektiriyor.”

OTONOM ARAÇLAR VE SİGORTA SORUMLULUĞU

Otonom araçların hayatımıza girmesiyle birlikte, sigorta sektöründe de önemli değişiklikler yaşanacağına vurgu yapan Kasım Yılmaz, bu araçların sigorta poliçelerinin nasıl şekilleneceği, kazalarda kimin sorumlu olacağı ve sigorta şirketlerinin yeni risklere nasıl adapte olacağının hala belirsizliğini koruduğunu belirtti.

Yılmaz, otonom araçlarda sigorta sorumluluğunu şu başlıklarda ele aldı:

“**1. Sürücü Sorumluluğu**

Otonom araçlar, insan müdahalesi olmadan çalıştığı için, kazaların sorumluluğunun kimde olacağı tartışmalı bir konu olmuştur. Araç üreticileri mi, yazılım geliştiricileri mi yoksa araç sahipleri mi sorumlu tutulacak? Sigorta sektörünün, otonom araçlarla ilgili yeni düzenlemeler geliştirmesi ve sorumlulukların kimde olduğunu belirlemesi gerekecek.

2. Üretici ve Yazılım Geliştirici Sorumluluğu

Otonom araçlarda meydana gelen hatalar veya kazalar, büyük ihtimalle üretici ve yazılım geliştiricilerine ait olacak. Bu durumda, araç üreticilerinin ve yazılım firmalarının sigorta poliçelerinin, yazılım hataları, donanım arızaları ve siber saldırılar gibi durumları kapsayacak şekilde genişletilmesi gerekecek.

3. Sigorta Poliçeleri

Otonom araçlar için sigorta poliçeleri, geleneksel araçlardan çok daha farklı olacak. Bu araçlar, yazılım hataları, siber saldırılar veya teknik arızalar gibi özel durumları kapsayan sigorta poliçeleri gerektirir. Sigorta şirketlerinin, otonom araçlar için uygun poliçeler geliştirmesi, sektördeki riskleri doğru bir şekilde yönetebilmesi için önemli.

4. Yeni Sigorta Modelleri

Otonom araçların toplu kullanımında, sigorta sektöründe yeni modeller de geliştirilebilir. “Paylaşım sigortası” gibi modeller, araçların toplu kullanımını kapsayacak şekilde tasarlanabilir. Bu, araçların paylaşılabilirliğini ve etkin kullanımını artırarak, sigorta maliyetlerini düşürebilir.”

Kasım Yılmaz, sözlerini şöyle sonlandırdı: Teknolojik altyapının sağlamlaştırılması, düzenlemelerin netleştirilmesi ve güvenlik protokollerinin geliştirilmesi, bu araçların güvenli ve sorunsuz bir şekilde kullanılabilmesi için kritik öneme sahip. Aynı zamanda sigorta sektörünün, bu yenilikçi araçlara uygun çözümler geliştirmesi, sektördeki yeni sorumlulukları ve riskleri doğru bir şekilde yönetebilmesi için elzemdir. Otonom araçlar, toplumu dönüştürebilecek kadar güçlü bir teknolojiye sahip olsa da, bu dönüşümün başarılı olması için toplumsal, hukuki ve ekonomik düzenlemelerin hızla uyarlanması gerekiyor.”

Dijital ödeme kuruluşları sektöre verimlilik ve hız kazandırıyor

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ve QPAY Genel Müdürü Dr. Onur Baran Çağlar, dijital ödeme kuruluşları hakkında açıklamalarda bulundu. Yaşar ve Dr. Çağlar, dijital ödeme sistemleri sayesinde sektörün hız kazandığını ve operasyonların azaldığını belirtti.



Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ve QPAY Genel Müdürü Dr. Onur Baran Çağlar, dijital ödeme kuruluşları hakkında değerlendirmelerde bulunmak üzere bir televizyon programına konuk oldular.

Türkiye'de teknoloji startuplarının çok hızlı bir şekilde ilerlediğini kaydeden QPAY Genel Müdürü Dr. Onur Baran Çağlar, "2013'lerin öncesinde yoğun bir şekilde fintech dediğimiz finansal teknolojiler farklı alanlarda şirketlere girmeye başladı. Kamu her zaman regülasyonu daha sonra getirdiği için biz de bu regülasyonla 2013 yılında tanıştık. Ben o zaman bankadaydım. Yaptığımız iş ödeme hizmetleri ve elektronik para diye iki temel alanda ayrılıyordu. Bu alanlar sektöre verimlilik ve hız katıyor. Bankaların inemediği uzun kuyruk diyebileceğimiz sektörlere kadar inebiliyor ve bankaların tüm yeteneklerini birleştirerek nihai tüketicilere birinci elden daha hızlı, esnek ve avantajlı, indirimli, daha uygun maliyetlerle ulaştırmaya çalışıyor" dedi.

ANALİZDE HIZ SAĞLIYOR

Ödeme sistemlerinin nerelerde kullanıldığına değinen Dr. Çağlar, "En yakın örnekle anlatacak olursak, eskiden benzin istasyonlarına gittiğinizde birçok pos cihazı görürdünüz. Hangi kartın sahibiyseniz o bankanın pos cihazını kullanırdınız. Şu an aslında ödeme sistemleri bunların hepsini birleştirdi. Ödeme sistemleri sayesinde perakendeye de tek posla inebiliyoruz ve tüm bankaları entegre edebiliyoruz. Kart otomatik anlaşılıyor, müşteri otomatik tanınıyor ve hangi banka avantajlıysa ona göre yönlendiriliyor. Artık hemen hemen tüm bankaların da ödeme sistemleri kuruluşu var. Onlar da müşterileri ve bankaları tek bir platformda birleştiriyorlar" ifadelerini kullandı.

'ÇEŞİTLİLİĞİ ARTIRMAK İÇİN ÇALIŞIYORUZ'

Dijital ödeme sistemlerinin sektörde kullanılmaya başlandığını vurgulayan Yaşar, "Biz de Grup olarak özellikle pos alanında kullanmaya başladık. Ödeme yöntemi çeşitliliğini artırmaya ve görünmez finans dediğimiz sistemi kolaylaştırmaya çalışıyoruz. Önceden bütün bu tahsilat ve finansman yöntemlerini sizin kendi başınıza yönetmeniz gerekiyordu. Acentenizle birlikte, konvansiyonel şekilde ödemelerinizi yapmanız ve bu işe bir zaman ayırmanız gerekiyordu. Dijital ödeme sistemlerinin mesela televizyon aboneliklerinde ve başka birçok süreçte kolaylığını görüyoruz. Siz sisteme 'dur' demeden, sistem sizi rahatsız etmeden her ay abonelik ücretlerini tahsil ediyor, sürdürülebilirliği sağlıyor. Biz de sigorta sektöründe aynı şeyleri yapmaya çalışıyoruz. Ürünleri de kişiselleştirmeye çalışıyoruz. Artık bu yöntemler sayesinde kişiyi, kişinin ürettiği verileri analiz ederek onlara sunabileceğimiz kişisel sigorta ürünlerine kadar birtakım çalışmalar ilerletiyoruz" ifadelerine yer verdi.

'SİGORTALILIĞI ARTIRMAYA FAYDA SAĞLAYACAK'

1990'lı yıllarda poliçe bazında tahsilata geçmenin bile çok zor olduğunu belirten Yaşar, "Çünkü nasıl tahsil edeceğimizi ve nasıl takip edebileceğimizi bilmiyorduk. Bugün gelinen noktadaysa artık sadece kredi kartı değil aynı zamanda IBAN üretiliyor. Üretilen IBAN'la havale yöntemiyle tahsilat yapmaya sigorta sektörü olarak başlıyor olacağız. Çünkü kredi kartını prensip olarak kullanmayan sigortalılar da var. Bu noktada bu sigortalılar için de bizim çözümler üretmemiz gerekiyor. Sigortalılık oranını artırmamız için de bizim bu hizmetten faydalanmamız gerekli" şeklinde konuştu.

Ortada bir tüketim varsa krediye konu olabiliyor. Yani bir tüketime istinaden bir kredi bağlanabiliyor. Buna da 'kredili kart' deniliyor. Yaşar, dijital ödeme sistemlerinin entegrasyonuyla kredili kart ile hem acenteler hem de sigortalılar için süreçlerin, prim ödemesinin ve hasar ödemesinin hızlandığını ve operasyonların azaldığını belirtti.

Tüm sektörlerde olduğu gibi sigorta sektöründe bu yöntemlerin gelişeceğini kaydeden Yaşar, "Sigortacılıkta bu yöntemler sadece poliçe tazmini düzenlemesi, tahsilatın kolaylaşması değil aynı zamanda zararın, hasarın tazmin edilmesinde de önemli. Biz el değmeden, yapay zekâyı kullanarak hızlı bir şekilde zararı tazmin edecek yöntemleri geliştirmeye çalışıyoruz" dedi.



“SEDDK’nın başlattığı uygulama ile kefalet senedinde sahteciliğin sonuna gelindi”

TSB Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, geçmişte sahte sigorta şirketleri üzerinden çok sayıda sahte kefalet senetleri düzenlendiğini belirterek, SEDDK’nın kefalet poliçelerinde sahteciliği önleyecek uygulamayı devreye sokmasıyla sorunun çözüldüğünü vurguladı. Yaşar, bu konuda TSB’nin de katkılarıyla, “Tüm alanlarda kefalet sigortalarını elektronik ortamda teslim etmek için çalışmaların sonuna geldik” dedi.



Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun (SEDDK) girişimleri ve düzenlemeleri ile sahte kefalet senedi uygulamasının önüne geçildiğini söyledi.

Ahmet Yaşar, geçmişte sahte sigorta şirketleri üzerinden çok sayıda sahte kefalet senetleri düzenlendiğini, bunların da ihalelerde kullanıldığını belirterek, bu konuda SEDDK’ya da gelen şikayetler üzerine, SEDDK’nın kefalet poliçelerinde sahteciliğin önüne geçecek adımı attığını vurguladı.

‘POLİÇELER EŞ ZAMANLI KAYDEDİLİYOR’

Uygulama kapsamında, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) tarafından 21 Şubat 2024 tarihi itibarıyla ‘sigortam360.com’ üzerinden tüm kefalet poliçelerinin gerçek zamanlı ve online olarak ücretsiz sorgulanması imkanı getirildiğine dikkat çeken Yaşar, şunları söyledi: “Proje kapsamında, yürürlükte olan tüm kefalet poliçeleri genel sigortacılık veri tabanına aktarılırken, düzenlenecek poliçeler için sigorta şirketlerine SBM sistemlerinden referans numarası alma zorunluluğu getirilerek yeni poliçelerin eş zamanlı olarak veri tabanına kaydedilmesi sağlandı. Bu sayede sorgulama sistemi Takasbank üzerinden Kamu İhale Kurumu ve bu kurum üzerinden Gelir İdaresi Başkanlığı’nın (GİB) kullanımına sunuldu. Ayrıca geçen yılın Temmuz ayı itibariyle de tüm poliçe verileri Kamu Teminat Yönetim Platformuna dahil edildi, Eylül 2024 itibarıyla da sistem veri tabanı doğrudan GİB’in erişimine açıldı.”

Ahmet Yaşar, SEDDK’nın, önleyici faaliyetler kapsamında, kefalet poliçeleri ve senetlerindeki sahteciliğin engellenmesine yönelik SBM nezdinde geliştirgi uygulamaya da değinerek, “Buna göre, kefalet senedi kullanıcılarına SBM "Sigortam360" uzantısının "Poliçeler" sekmesindeki https://online.sbm.org.tr/ovm-police/public/kefaletSenedi/sorgu.sbm web adresi üzerinden “birim referans no” ile kefalet poliçeleri ve senetlerinin gerçekliğinin ve geçerliliğinin ücretsiz olarak sorgulanması imkanı sağlanmıştır” dedi.

‘ÇALIŞMALARA DEVAM EDİLİYOR’

Ahmet Yaşar, bu konuda SEDDK ‘nın önderliği ve TSB’nin katkılarıyla yeni çalışmaları da olduğunu ve bu çalışmaların tamamlanmasıyla sahte kefalet senedi uygulamasının tamamen ortadan kalkacağını ifade ederek, “SBM ve Takasbank üzerinden Kamu ihale Kurumu’na Türkiye’de ilk defa bankalardan bile önce elektronik kefalet sigortasını teslim etmeyi geliştirdik. Bunun arkasından Muhasebat Genel Müdürlüğü ile birlikte tüm alanlarda kefalet sigortalarını elektronik ortamda teslim etmek için çalışmalarımızın sonuna geldik. Bir, iki ay içinde konuyu çözmüş olacağız. Bu proje, sistemin tamamen elektronik ortamda çalışmasını sağlayarak fiziki kefalet senedini ortadan kaldıracağından sahteciliği tamamen bitirecek” açıklamalarında bulundu.

0 km pazarı daralmaya devam ederken 2.el otoda erken bahar mı?







Quick Finans’ın SmartIQ iş birliğiyle yayınladığı 2. El Oto Raporu’na göre, 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 %18 oranında arttı.

Quick Finans’ın SmartIQ iş birliğiyle yayınladığı 2. El Oto Raporu’nun Şubat ayına ait verilerinin yer aldığı güncel sayısında, sektöre dair en yeni trendler paylaşıldı.

2025 yılı Şubat ayı 0 km otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2024 yılı Şubat ayına göre %14,4 daralarak 90 bin 730 adet oldu. Aylık bazda gerçekleşen azalışa rağmen sektörün yıl sonu için satış rakamı beklentisinin 1,1 milyon adet olduğu ifade edilmektedir. Genel satışlarda düşüşe rağmen, elektrikli otomobil satışlarındaki artış öne çıktı. 160 kW altındaki elektrikli otomobil satışları %41,1 artarak %9 paya, 160 kW üstü elektrikli otomobil satışları da %259,1 artarak %3,6 paya sahip oldu. 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 %18 oranında arttı. Stokta kalma süresi ise geçen ay ile aynı seviyede kalarak 51 gün olarak gerçekleşti.

Bireysel müşteriler Şubat ayında da, altın fiyatlarında yaşanan istikrarlı yükselişi araç alımlarını finanse etmek için değerlendirirken, alımlarda araç değerine göre çok yetersiz kalan kredi kullanım sınırlamalarını aşmaya yönelik olarak senetli sistemleri ve kredi kartlarını tercih etmeyi sürdürdüler.

Rapordaki verilere göre;

2. EL ELEKTRİKLİ ARAÇ PAZARI BÜYÜYOR

Geçtiğimiz aya göre %33 daha fazla 2.el elektrikli araç satışının gerçekleştiği Şubat ayında 3 bin 536 adet araç satışı gerçekleşti. Son 6 aylık veriler incelendiğinde pazara yeni giren modeller ile birlikte elektrikli araç satışında %40’lık artış gözlemlendi.

STOKTA KALMA SÜRELERİ PARALEL SEYREDİYOR

İkinci el araç piyasasında stokta kalma süreleri genel olarak sabit kaldı. 2025 Ocak ve Şubat ayları karşılaştırıldığında, pazar genelinde, binek ve ticari araç segmentlerinde stok sürelerinde herhangi bir değişiklik gözlemlenmedi. Pazar ortalaması 51 gün, binek araçlarda 52 gün, ticari araçlarda ise 46 gün olarak sabit kaldı.

YILIN İLK AYINDA GEÇEN YILDAN DAHA FAZLA SATIŞ

2025 yılının Ocak ve Şubat aylarında, 2. el araç satışları geçtiğimiz yıla kıyasla artış gösterdi. Ocak ayında satışlar geçen yılın aynı dönemine göre %9 yükselirken, Şubat ayında bu artış %18’e ulaştı. 2025 Şubat ayında ise geçen aya göre %6’lık artış gözlemlendi.

ÇOK SATAN 2. EL ARAÇLAR %5 DEĞER KAZANDI

Son 6 ayda ikinci el piyasasında en çok satılan modellerin fiyatlarında cüzi bir artış gözlemlendi. Fiat Egea ve Volkswagen Passat %5, Renault Clio ve Ford Focus %6, Renault Megane ise %7 değer kazandı. ÖTV indirimli sıfır araçlara olan talep, genç yaş ikinci el araçların stokta kalma sürelerini etkiledi. Egea Sedan, Egea Cross, Renault Megane Sedan, Toyota Corolla ve Toyota C-HR modellerinin stokta kalma süresi arttı.

Uyarı: Bültende verilen bilgiler ve yorumlar, SmartIQ tarafından geçmiş dönem verilerden ve piyasa araştırması sonuçlarından faydalanılarak oluşturulmuş olup, taşıtların özelliklerine veya bölgesine göre değişkenlik gösterebilecektir. Belirtilenlerin herhangi bir ürün veya markaya yönelik tavsiye veya yönlendirme olarak algılanmaması, müşteriler tarafından gerekli araştırmaların yapılması gerekmektedir.

Türkiye sigorta sektöründe yeni dönem: IFRS 17 standardının uygulanması

Sigorta sektörünün finansal raporlama süreçlerine köklü değişiklikler getiren "IFRS 17 Sigorta Sözleşmeleri Standardı", 1 Ocak 2023 itibarıyla dünya genelinde yürürlüğe girdi. Türkiye'de de faaliyet gösteren sigorta şirketleri de bu yeni standarda uyum sağlamak için kapsamlı hazırlıklar yapıyor. IFRS 17 standardının uygulanması hakkında konuşan EY Türkiye Aktüeryal Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü Mehmet Dursun, şu değerlendirmelerde bulundu: "IFRS 17, sigorta sözleşmelerinin finansal tablolar üzerindeki etkisini daha şeffaf, karşılaştırılabilir ve tutarlı hale getirmeyi amaçlıyor. Türkiye'de, Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TFRS) çerçevesinde Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından düzenlemeler yapılırken, IFRS 17'ye uyum konusunda da sigorta şirketlerinden ciddi bir dönüşüm bekleniyor.



IFRS 17'nin Türkiye'de sigorta sektörüne getirdiği değişikliklerin, uzun vadede daha sağlıklı bir finansal yapı ve daha güçlü bir risk yönetimi anlamına geldiğini vurgulayan **EY Türkiye Aktüeryal Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü Mehmet Dursun**, "Ülkemizde mevcut kaynakların verimli ve doğru yönetilmesi, standarda geçiş sürecinin en az zorlukla tamamlanması açısından kritik bir faktördür" dedi.

TÜRKİYE'DE IFRS 17'NİN GETİRDİĞİ DEĞİŞİKLİKLER

Türkiye'de faaliyet gösteren sigorta şirketleri açısından IFRS 17'nin uygulanması hem muhasebe hem de raporlama süreçlerinde önemli değişiklikler gerektiriyor. Daha önceki standart olan IFRS 4'ün yerine geçen bu yeni düzenlemeyle;

- Sigorta sözleşmelerinin finansal etkisi daha net görülebilecek. Şirketler artık kâr ve zararlarını sözleşmelerin süresine yayarak raporlayacak.
- Risk yönetimi ve sermaye yeterliliği konularında daha fazla şeffaflık sağlanacak. Türkiye'de sigorta sektöründe sermaye yeterliliği ve rezervlerin doğru hesaplanması büyük önem taşıyor. IFRS 17, bu süreçleri daha net hale getirecek.
- Sigorta şirketlerinin finansal tabloları daha anlaşılır olacak. Sigorta sektörü, bankacılıkla karşılaştırıldığında daha karmaşık finansal raporlama süreçlerine sahipti. Ancak IFRS 17 ile bu süreçler daha standart hale gelecek.
- Türkiye'de sigorta sektörüne yabancı yatırımcı ilgisi bulunuyor. Yeni standartlarla finansal tabloların daha karşılaştırılabilir hale gelmesi, uluslararası yatırımcılar için sektörü daha cazip kılabilecek.

SİGORTA ŞİRKETLERİ İÇİN IFRS 17'YE GEÇİŞ SÜRECİ

Türkiye'deki sigorta şirketleri, IFRS 17'ye uyum sağlamak için bilgi teknolojileri sistemlerini, muhasebe süreçlerini ve iç kontrol mekanizmalarını gözden geçirmeye başladı. Büyük ölçekli sigorta şirketleri bu dönüşüm için özel IFRS 17 ekipleri kurarken, daha küçük ölçekli şirketler ise danışmanlık hizmetleri alarak uyum sürecini yönetmeye çalışıyor. SEDDK ve Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu (TMSK), IFRS 17'nin uygulanmasıyla ilgili sektörü yönlendiren çalışmalar yürütüyor. Ayrıca, şirketlerin bu yeni düzenlemeye uyum sağlaması için geçiş süreci planları oluşturuluyor.

TÜRKİYE'DE IFRS 17'NİN SİGORTALILARA ETKİSİ

Bireysel sigortalılar açısından IFRS 17, doğrudan bir fark yaratmasa da sigorta şirketlerinin daha sağlam mali tablolar oluşturması, sektörün güvenilirliğini artırabilir. Özellikle poliçe sahipleri, şirketlerin finansal durumlarını daha şeffaf bir şekilde görebilecekleri için şirketler arasındaki güven unsuru güçlenebilir.

TÜRKİYE'DE SİGORTA SEKTÖRÜNÜN GELECEĞİ

IFRS 17'nin Türkiye'de sigorta sektörüne getirdiği değişiklikler, uzun vadede daha sağlıklı bir finansal yapı ve daha güçlü bir risk yönetimi anlamına geliyor. Ancak bu dönüşüm süreci, sigorta şirketleri için büyük maliyetler ve operasyonel zorluklar getiriyor.
Bu nedenle, Türkiye'de faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin teknolojik altyapılarını güçlendirmesi, muhasebe sistemlerini güncellemesi ve personel eğitimlerine yatırım yapması kritik önem taşıyor.
IFRS 17'nin sağladığı şeffaflık ve karşılaştırılabilirlik unsurlarının, Türkiye sigorta sektörünün uluslararası pazardaki rekabet gücünü de artırması bekleniyor.
Sonuç olarak IFRS 17, sigorta sözleşmelerinin yapısını doğru bir şekilde yansıtması ve aktüeryal modellere dayanması nedeniyle oldukça gelişmiş bir standarttır. Ancak, ülkemizde bu standardın etkili bir şekilde uygulanabilmesi için sigorta şirketlerinin yalnızca daha kompleks aktüeryal modeller geliştirmesi, teknolojiye yatırım yapması veya raporlama sistemlerini geliştirmesi yeterli olmayacaktır. Uygulanması gereken bu kompleks, muhasebe standardı için sektör genelinde insan kaynağı oldukça kısıtlı durumdadır. Mevcut kaynakların verimli ve doğru yönetilmesi, standarda geçiş sürecinin en az zorlukla tamamlanması açısından kritik bir faktördür."

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com



Neova Sigorta'dan KOBİ'lere özel NeoKOBİ Paket Sigortası

Neova Sigorta, KOBİ'ler için geliştirdiği NeoKOBİ Paket Sigortası'nı satışa sundu. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin tüm sigorta ihtiyaçlarını karşılamak üzere hazırlanan NeoKOBİ Paket Sigortası, işletmelerin bina, emtia, demirbaş, kasa gibi varlıklarını yangın, deprem, hırsızlık, yıldırım, sel, fırtına, yer kayması gibi risklere karşı güvence sağlıyor. Bunlara ek olarak ise KOBİlerin faaliyetine özel risklere karşı mesleki sorumluluk teminatları sağlayarak, KOBİlerin faaliyetleri nedeni ile uğrayabilecekleri zararları güvence altına alınıyor. NeoKOBİ Paket Sigortası ile ilgili konuşan Neova Sigorta Teknik, Hasar ve Reasürans'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cem Salih Çelen, "Günümüz şartlarında, küçük ve orta ölçekli işletmelerin karşılaştığı risklerin etkili bir şekilde yönetilmesi hem işletmelerin geleceği hem de ekonomimizin sürdürülebilirliği açısından büyük önem taşıyor. KOBİ'ler, ülkemizin ekonomik dinamiklerinin temel taşlarını oluşturuyor ve istihdamın önemli bir kısmına katkı sağlıyor. Bu sebeple, güvenli bir şekilde büyüyebilmeleri için ihtiyaç duydukları çözümler oldukça önemli. KOBİ'lerin ihtiyaçlarına özel olarak hazırladığımız NeoKOBİ Paket Sigortası ile risklerini bize emanet ederek işlerine odaklanmalarını hedefliyoruz. Yenilikçi ve müşteri odaklı çözümlerimizle KOBİ'lerimizin yanında olmaya ve onları geleceğe güvenle taşımaya devam edeceğiz" dedi.

sigortacı gazetesi

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

Yayın Koordinatörü Feyza Nimet Kırmızı

Editör Yağmur Ceren Kural

Araştırma Begüm Demir - Samet Erden

Fotoğraf Editörü Kemal Genç

Abone/Dağıtım Emine Berber

Ulaştırma İrfan Yılmaz

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

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

Yayın Türü Yerel Süreli - Nisan 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.

BES fon dağılımlarını robotlar yönetiyor

Geçtiğimiz yıllarda hayata geçirilen reform ve düzenlemeler ile BES'in birçok avantaj sağladığını belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılım Emeklilik olarak yaklaşık 36 milyar lira fon büyüklüğümüz ve faizsiz fonlardaki %8 pazar payımız ile hedefimiz daha fazla katılımcıyı BES ile tanıştırmak. Ayrıca 18 yaş altı BES'te de 1,5 milyar lirayı bulan fon büyüklüğümüz ve %5 pazar payımız ile sektörde önemli bir konumda yer alıyoruz. Bununla birlikte yapay zekâ teknolojilerine fon yönetimimizde daha fazla yer vererek yatırımcıların kararlarını daha hızlı, daha doğru ve risklerden kaçınarak almalarını sağlıyoruz. Mart ayı verilerine göre 12 bini aşan sözleşmenin varlıkları Fon Asistanı'nın (robot) verdiği fon dağılım önerisiyle yönetiliyor" dedi. BES fonlarının getiri performansını da değerlendiren Sincek, "BES fonları son yıllarda enflasyonun üzerinde getiri sağlıyor. Geçen yıl BES fonları %47 ortalama getiri sağlarken faizsiz fonlar tek başına %49 getiri ile öne çıktı. Faizsiz tarafta katılımcılar, ağırlıklı olarak altın fonlarını tercih etti" ifadesini kullandı.

KATILIM ESASLI FONLAR ÖNE ÇIKIYOR

Katılım esaslı fonların son yıllarda yüksek getirileri ve büyüyen pazar payı ile dikkat çektiğini söyleyen Sincek, "BES, son yıllardaki güçlü fon performanslarıyla katılımcılar tarafından en çok tercih edilen yatırım enstrümanı haline geldi. 2025 itibarıyla faizsiz fon büyüklüğü pazar payının %32'nin üzerine çıktığını gözlemledik. Katılım emeklilik olarak katılımcılarımızın tasarruflarını büyüten fon portföyümüzle farklı ihtiyaçlar ve beklentilere yönelik çözümler sunmaya devam ediyoruz" şeklinde konuştu.



Ayhan Sincek



AXA Türkiye ve YASED'den genç yetenekler için stratejik eğitim iş birliği

Sektörün en güçlü akademisi olma vizyonuyla yola çıkan AXA Yetkinlik Akademisi (AYA), yalnızca geleceğin sigorta profesyonellerini yetiştirmeyi değil, aynı zamanda her seviyede liderlik bakış açısıyla bugünün ve geleceğin liderlerini geliştirmeyi de hedefliyor. AYA, Uluslararası Yatırımcılar Derneği (YASED) tarafından üniversitelerin 2., 3. ve 4. sınıf öğrencilerinin kariyer gelişimine destek olmak amacıyla düzenlenen YASED Akademi Eğitim programında yerini aldı.
YASED (Uluslararası Yatırımcılar Derneği) çatısı altında gerçekleşen eğitimlerde katılımcılar, alanında uzman yöneticilerin bilgi birikimi ve tecrübelerinden faydalanma fırsatı buldu. Genç yetenekleri geleceğin iş dünyasına hazırlama vizyonuyla düzenlenen eğitimlerde AXA Türkiye yöneticileri, üniversite öğrencisi gençlere iş dünyasının öne çıkan konularını sigorta sektörünün perspektifinden anlatmak amacıyla; Sigorta Hasar Süreçlerinde Yapay Zeka Dönüşümü, Sigorta Sektöründe Sürdürülebilirlik, İş Yaşamında Esneklik ve Dayanıklılık, Finansal Raporlama ve Bütçe Planlama, Hukukçuların Sigorta Şirketlerindeki Fonksiyonları ve Sigorta Sektöründeki Güncel Hukuki Meseleler gibi konuları ele aldı.
AXA Türkiye İnsan Kaynakları Başkanı Zeynep Ergenç, YASED Akademi'ye destek veren AXA Yetkinlik Akademisi programıyla ilgili olarak şu değerlendirmede bulundu: "Sürdürülebilir Gelişim ve büyüme, çalışma arkadaşlarımızdan iş ortaklarımıza, mevcut profesyonellerden genç yeteneklere kadar her bireyin potansiyelini desteklemek adına en önem verdiğimiz önceliklerimiz arasında yer alıyor. AXA Yetkinlik Akademisi (AYA) ile yalnızca AXAlı çalışma arkadaşlarımız ya da acentelerimiz için değil, geleceğin sigorta profesyonellerini yetiştirme tutkumuz doğrultusunda genç yetenekler için de sürekli öğrenme fırsatları sunuyoruz. YASED ile yaptığımız bu iş birliği gençlere ulaşmak, onlara sektörümüzü tanıtmak anlamında bizler için çok kıymetli. Bu eğitim programı ile genç yeteneklerin değişen dünyaya uyum sağlayabilecek yetkinlikler kazanmasına katkıda bulunmayı ve kariyerlerine ilham vermeyi amaçlıyoruz. AXA Türkiye olarak, gençlerin yanında olmaya ve onların kariyer yolculuklarına hazırlanmaları için destek vermeye devam edeceğiz."

"Acentelerimizin hayatını kolaylaştırmaya devam ediyoruz"

5N1S'nin bu bölümünün konuğu Hepiyi Sigorta Acente ve İş Ortaklıkları Satış Direktörü Orçun Bilgel oldu. Hepiyi'nin kuruluşundan bu yana geçen zamanı değerlendiren Bilgel, "Kısa süre içerisinde müthiş bir üretkenlik gösterdiğimiz bir dönemi geride bıraktık. Acente lansmanı yaptığımız günü daha dün gibi hatırlıyorum. Bu süre bizim açımızdan gerçekten çok hızlı geçti. Aslında işe bir acente manifestosu yayınlayarak başladık. Bu, o dönem için atılmış çok cesur bir adımdı. Manifestoda söylediğimiz gibi biz hiçbir acenteyi üretim yetersizliği ya da kârlılık probleminden dolayı kapatmadık. Bizimle çalışmak isteyen tüm acentelere teknik bir engel olmadığı takdirde acentelik verdik. Hiçbir acenteden teminat almadan yola çıktık. Aslında bu cesur adım bizim ne kadar rekabetçi, ne kadar kendine güvenen bir şirket olduğumuzun göstergesiydi" dedi.



Orçun Bilgel — Feyza Kırmızı

Yeni bölüme QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

'SİGORTA RUHSATI OLAN TEKNOLOJİ ŞİRKETİYİZ'

"Hepiyi Sigorta acenteler için en düşük maliyetle en yüksek verimi aldıkları şirket diyebilirim" diyen Bilgel, Hepiyi Sigorta'nın başarısının sırrını şöyle açıkladı: "Çünkü bir manifestoyla sektöre çıktık ve acentelerin en çok beklediği şeyi sağlamış olduk. Acentelere en kısa yoldan en hızlı ve en rekabetçi teklif platformuna ulaşmalarına olanak sağladık. Bu bizi aslında diğer şirketlerden ayıran en önemli özelliklerden bir tanesi. Hatta bu anlamda kendimizi sigorta ruhsatına sahip bir teknoloji şirketi olarak tanımlıyoruz. Biz teknolojiye yatırım yapmaya devam ediyoruz. Acentelerimizin hayatını kolaylaştırmaya devam ediyoruz."

2025 Küresel Sigorta Görünümü:

Büyümenin anahtarı gelişmiş teknoloji ve veri yetkinlikleri

EY '2025 Küresel Sigorta Görünümü' raporuna göre, sigorta sektöründe büyüme potansiyeli yükselmeye devam ediyor. Yeni teknolojilerin hızla gelişmesi, yapay zekâ (AI) ve veri analitiği gibi araçların yaygınlaşması, sektördeki iş modellerini ve müşteri beklentilerini yeniden tanımlıyor.

150'den fazla ülkede danışmanlık, kurumsal finansman, strateji gibi alanlarda faaliyet gösteren Ersnt&Young'ın (EY) '2025 Küresel Sigorta Görünümü' raporu, mevcut risk ortamını analiz etmekle kalmayıp, dünya genelindeki farklı sektörler ve bölgeler için belirli büyüme fırsatlarını da ele alıyor. Ayrıca, ileri veri stratejileri ve yetkinliklerinin bu fırsatlardan nasıl yararlanılabileceği konusunda önemli bilgiler sunuyor.
Raporda, küresel sigorta sektörünün, 2025 yılına girerken hem tanıdık hem de sürekli değişen dinamiklerle karşı karşıya olduğu, iklim değişikliğinin ve siber güvenlik sorununun, sektör liderlerinin ajandasında üst sıralarda yer aldığı ve sektörü şekillendiren diğer faktörlerin de göz ardı edilemeyeceği belirtiliyor.
Özellikle üretken yapay zekâ (GenAI) ve hızla gelişen otonom yapay zekânın yükselişiyle birlikte teknoloji alanındaki değişim hızı giderek artıyor. Jeopolitik gerilimler, ticaret savaşları, makroekonomik dalgalanmalar ve siyasi kutuplaşma gibi gelişmeler, sektörde büyük dönüşümlere yol açabilecek yeni zorluklar yaratıyor. Bunun yanı sıra, artan rekabet, düzenleyici kurumların daha sıkı denetimleri ve değişen müşteri beklentileri de sigorta şirketlerinin yönetim kadrolarının dikkatini çekiyor.
Ancak sektörün kısa ve uzun vadeli geleceğine dair olumlu bir tablo çiziliyor. Temel sigorta korumalarına yönelik ihtiyacın artması ve daha kapsamlı çözümler ile ek hizmetlere olan talebin büyümesi, sektöre yeni fırsatlar sunuyor. Yeni iş modelleri yaygınlaşıyor, genişleyen veri havuzları risk değerlendirmesi, fiyatlandırma ve ortaklıklar konusunda yeni kapılar açıyor. Sigorta şirketleri için inovasyon yapma konusunda bugüne kadar hiç bu kadar fazla fırsat ve teşvik olmamıştı.
Aynı şekilde dünya da, daha önce hiç bu kadar güçlü bir sigorta sektörüne ihtiyaç duymamıştı.
2025 Küresel Sigorta Görünümü raporu, sektörün geleceğini şekillendiren başlıkları ele alırken, sigorta şirketlerinin değişen dinamiklere nasıl uyum sağlayabileceğini ve yeni fırsatları nasıl değerlendirebileceğini detaylandırıyor. Rapor, sektörün geleceğini şekillendiren başlıkları ve yapması gerekenleri şu 3 başlıkta ele alıyor:

1 Dalgalı ve karmaşık piyasa koşullarında yol almak

Küresel sigorta sektörü, son yıllarda benzeri görülmemiş ölçüde dalgalanma ve belirsizlikle karşı karşıya. 1990'lardan bu yana süregelen uluslararası istikrar, artık erişilemez bir hedef gibi görünüyor ve belki de kalıcı olarak sona erdi. Bu ortamda sigorta şirketleri; değişen küresel dinamikler, toplumsal ihtiyaçlardaki dönüşüm ve düzenleyici değişimlerin etkileriyle mücadele etmek zorunda.

KÜRESEL DENGELERDE DEĞİŞİM

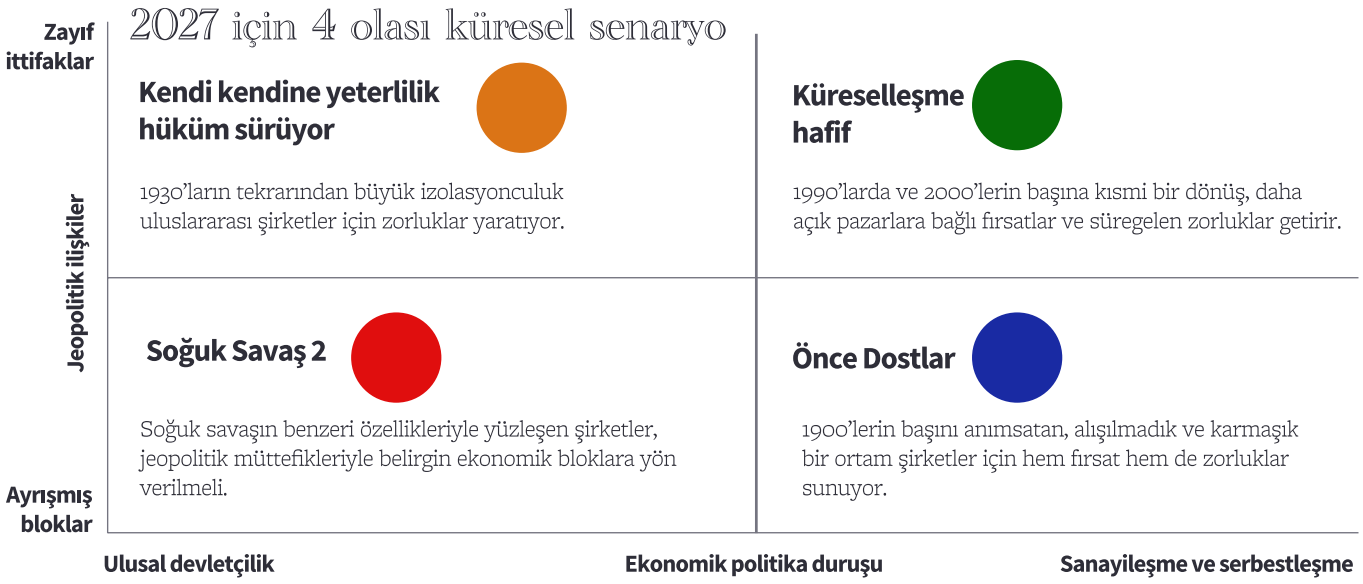
Dünya genelinde yaşanan savaşlar ve silahlı çatışmalar, piyasa istikrarını tehdit ederken, tedarik zincirlerini bozuyor ve etkilenen bölgelerdeki operasyonları riske atıyor. Artan ticaret gerilimleri, sigorta şirketlerini bölgesel stratejilerini yeniden şekillendirmeye zorluyor. Ekonomik büyümenin yavaşlaması, sermaye akışlarının değişmesi ve risk transferine getirilen kısıtlamalar, sektörün büyüme planlarını ve dönüşüm stratejilerini doğrudan etkiliyor. Azalan küresel ticaret hacmi; deniz taşımacılığı, ihracat kredileri ve uluslararası operasyonlara yönelik sigorta talebini azaltıyor. Sigorta şirketlerinin yatırım portföyleri, özellikle uluslararası varlıklara bağımlı olanlar, daha düşük getiri riskiyle karşı karşıya. Bu da uzun vadeli yükümlülükleri karşılamak için daha yüksek getirili alternatif yatırımlara yönelmelerini zorunlu kılıyor. Koruyucu ekonomi politikalarının hayata geçirilmesi, sigorta şirketleri için çelişkili sonuçlar doğurabilir. OECD'nin küresel asgari vergi oranı önerileri gibi vergi düzenlemeleri yakından izlenmesi gereken konular arasında yer alıyor. Artan ekonomik eşitsizlik, durgun ücret artışı ve emeklilik tasarruflarındaki büyük açık, sigorta ürünlerinin daha erişilebilir ve uygun fiyatlı hale getirilmesi yönünde inovasyonu teşvik edebilir.

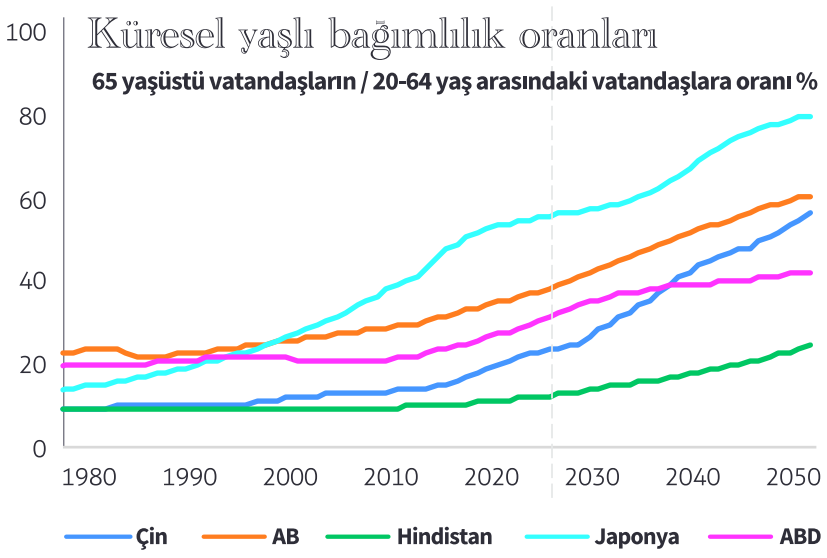
DÜZENLEYİCİ GÖRÜNÜM

Dünya genelinde düzenleyici kurumların gözetimi giderek sıkılaşıyor ve sigorta şirketlerinden daha detaylı raporlama talep ediliyor. Ancak, farklı ülkelerde düzenlemelerin nasıl şekilleneceği konusunda belirsizlikler devam ediyor. Çok uluslu şirketler için en büyük risklerden biri, farklı bölgelerde farklı kurallar ve standartlar benimsenmesi nedeniyle ortaya çıkan düzenleyici parçalanma.
Avrupa'daki daha sıkı düzenlemeler, uyum maliyetlerini artırarak kârlılığı tehdit edebilir. ABD'de ise federal düzeyde düzenlemelerde bir gevşeme yaşanması, rekabet avantajı sağlayabilir. Ancak bu durum, eyalet bazındaki denetimlerin sıkılaşmasıyla dengelenebilir. Genel olarak, küresel sigorta yöneticileri ABD'yi iş dünyası için daha elverişli bir pazar olarak görürken, Avrupa'daki siyasi belirsizlikler yatırım ve inovasyon planlarını zorlaştırıyor. Avrupa ve İngiltere'deki düzenleyiciler, sigorta şirketlerinden finansal istikrarı sağlamalarını, daha şeffaf raporlama yapmalarını ve tüketici korumasına öncelik vermelerini bekliyor. Sigorta şirketleri, Yapay Zekâ Yasası (AI Act) ve Dijital Operasyonel Dayanıklılık Yasası'na (DORA) uyum sağlamaya başlamış durumda. 2025 yılında onaylanması beklenen Finansal Veri Erişim Yasası (FIDA), sigorta sektöründe açık finans ve yeni veri ekonomisinin kapılarını aralayacak. Bu yasa, emeklilik, tasarruf ve hayat dışı sigorta ürünleri arasında veri paylaşımına olanak tanıyacak ve sigorta şirketlerinin sunduğu hizmet yelpazesini genişletmesi için yeni fırsatlar sunacak.

TOPLUMSAL İHTİYAÇLARDAKİ DÖNÜŞÜM

Sigorta yöneticileri, sadece ekonomik değil, aynı zamanda toplumsal ve siyasi gerilimlerin de sektöre etkisini yakından takip ediyor. Siyasi kutuplaşma, dünya genelinde artış gösterirken, aşırı uçların güç kazanması istikrarı tehdit ediyor. ABD'de bir sağlık sigortası şirketi CEO'sunun öldürülmesi, sigorta sektöründeki yönetici kadrolarda büyük bir endişeye neden oldu. Artan emeklilik tasarruf açığı ve gelir eşitsizliği, hükümetleri harekete geçmeye zorlayabilir. Demografik değişimler de mevcut gerilimleri daha da artırabilir. Özellikle yaşlanan





Samet Erden
samet@sigortacigazetesi.com.tr

nüfus, kamu bütçeleri üzerindeki baskıyı artırarak emeklilik ve sağlık sigortası sistemlerinde büyük açıklar yaratıyor. Avrupa'da şu an çalışan-emekli oranı 3'te 1 seviyesindeyken, 2050'ye kadar yarı yarıya düşmesi bekleniyor. Çin'de ise bu oran 5'te 1 seviyesinden 2050'de 2'ye 1'e, 2080'de ise 1'e 1'e gerileyecek. Bu durum, özel sektörü daha fazla emeklilik transfer anlaşmalarına yönlendirirken, hükümetlerin sosyal güvenlik sistemlerini yeniden yapılandırmasını zorunlu kılabilir. Düşen doğum oranları, çalışan nüfusa bağımlı olan bireylerin oranını hızla artırarak sosyal güvenlik sistemlerini büyük bir baskı altına sokacak.

SİGORTA ŞİRKETLERİ İÇİN ÖNERİLEN STRATEJİLER

• **Operasyonel esneklik sağlamak:** Makroekonomik ve jeopolitik belirsizliklere karşı şirketlerin dayanıklılığını artıracak esnek iş modelleri benimsemek.

• **Yeni risk tahmin modelleri geliştirmek:** Artan doğal afetler, siber saldırılar ve aşırı piyasa dalgalanmaları gibi yeni riskleri daha iyi analiz edebilmek için veri odaklı tahmin modellerine yatırım yapmak.

• **Deney ve öğrenme kültürünü teşvik etmek:** Yönetim kadrosundan başlayarak, dalgalanan piyasa koşullarının sunduğu yeni fırsatları keşfetmeye yönelik deneysel yaklaşımları desteklemek.

• **Düzenleyici değişimlere proaktif yaklaşmak:** Sigorta şirketlerinin, farklı ülkelerde giderek daha fazla parçalanan düzenleyici ortama uyum sağlamak için regülatörlerle yakın temas halinde olması.

• **Sermaye yönetim stratejilerini düzenli olarak gözden geçirmek**: Farklı pazarlardaki gerekliliklere uyum sağlayarak, ekonomik dalgalanmalar sırasında uzun vadeli istikrarı koruyacak sermaye yönetim politikaları geliştirmek.

2 Büyümeye Giden Çoklu Yollar

Sigorta sektörü, koruma boşluklarının olduğu her alanda büyük büyüme fırsatları barındırıyor.
Küresel sigorta sektörü, yaşanan zorluklara rağmen son yıllarda güçlü bir performans sergiledi ve önümüzdeki yıllarda hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ekonomilerde istikrarlı bir büyüme göstermesi bekleniyor. Geçtiğimiz yıl yaşanan büyük yangınlar ve seller gibi beklenmedik olaylar riskleri artırsa da sektör genelinde olumlu bir hava hâkim.

BÜYÜME FIRSATLARINI DEĞERLENDİRMEK

Sigorta sektörü yöneticileri, son yıllardaki olumlu ivmeyi korumak ve dönüşümsel büyümeyi sağlamak için cesur, yaratıcı ve stratejik adımlar atılması gerektiğine inanıyor. Bölge fark etmeksizin, sigorta şirketlerinin temel hizmetlerini yenilemesi ve değişen müşteri taleplerine uygun ürün ve hizmetler sunması gerekiyor. Geleneksel sigorta yapılarını aşarak daha müşteri odaklı çözümler sunmak büyük önem taşıyor. Önleyici sağlık hizmetleri, emeklilik planlaması gibi ek özellikler, müşterilerin daha sağlıklı yaşamlar sürmesine ve finansal açıdan daha güvende olmasına katkı sağlayabilir. Kullanım bazlı sigorta ürünleri, modüler paketleme ve kişiye özel fiyatlandırma, müşteri sadakatini ve katılımını artırabilir. Yapay zekâ ve ileri analitik teknolojiler sayesinde, sigorta şirketleri müşterilerin değişen ihtiyaçlarına göre poliçeleri dinamik olarak uyarlayabilir ve daha akıllı hizmet modelleri oluşturabilir.
Dönüşümsel büyüme aynı zamanda operasyonel verimlilik gerektiriyor. Sigorta şirketlerinin inovasyonlarını ölçeklendirebilmesi için yalın, esnek ve otomasyona dayalı iş modelleri benimsemesi gerekiyor. Maliyetleri azaltmanın yanı sıra, bu sistemler düşük kârlı ürünleri ölçeklendirmeyi, iş ortaklarıyla entegre olmayı ve satın almaları daha verimli hale getirmeyi kolaylaştırıyor. Büyümeyi destekleyecek bir diğer alan ise dağıtım kanallarındaki yenilikler olacak. Sigorta şirketlerinin, dijital ekosistemlere kolayca entegre olabilecek modern teknoloji altyapılarına sahip olması gerekiyor. Böylece mevcut iş ortaklıkları aracılığıyla veya yeni kanallar üzerinden gömülü sigorta ürünleri sunabilirler. Bankasürans modelleri ve işveren temelli programlar, doğru yatırımları yapan sigorta şirketleri için büyük büyüme potansiyeli taşıyor.

RİSKLERE YÖNELİK YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLER

Sigorta dışı alanlarda büyümeye yönelik en önemli öncelikler, aynı zamanda sektörün karşı karşıya olduğu en büyük zorluklarla örtüşüyor.
Siber riskler: Yapay zekâ ve diğer teknolojik gelişmeler, sigorta sektörünü dönüştürürken yeni riskleri de beraberinde getiriyor. Algoritmik önyargı, veri gizliliği ve düzenleyici denetim gibi konular, sigorta şirketlerinin güçlü yönetişim mekanizmaları oluşturmasını ve etik kullanım kurallarına uymasını gerektiriyor.
İklim değişikliği: Artan doğal afetler, sigorta şirketlerinin risk tahmin modellerini geliştirmesini zorunlu kılıyor. Fiyatlandırma stratejilerinin güncellenmesi, yeni teknolojilerin kullanılması ve sektör paydaşlarıyla iş birliği içinde dayanıklılığı artıracak çözümler üretilmesi kritik önem taşıyor. Sektör, bu ve benzeri riskleri yönetebilmek için proaktif stratejiler benimsemeli, teknolojiye yatırım yapmalı ve düzenleyicilerle yakın temas halinde çalışarak değişen risk ortamına uyum sağlamalı. Etkin risk yönetimini sağlamak, şirketlerin yenilikçi çözümler geliştirmesine yardımcı olacak.

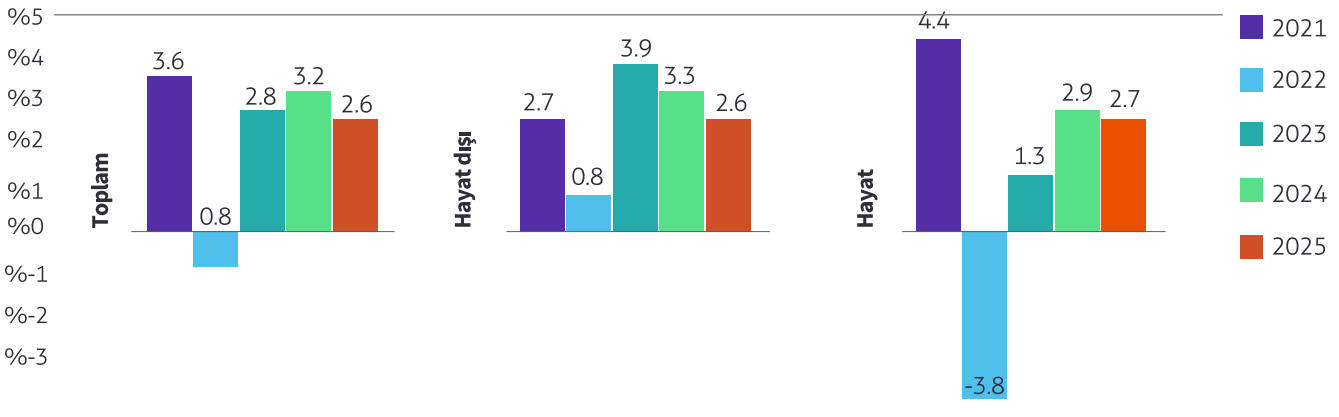
TİCARİ SİGORTA VE REASÜRANS GÖRÜNÜMÜ

Büyük ticari sigorta şirketleri ve reasürans firmaları, değişen riskler, teknolojik ilerlemeler ve yeni pazar dinamikleri doğrultusunda büyüme stratejilerini şekillendiriyor. Özellikle Asya, Latin Amerika ve Afrika'daki sigorta penetrasyonunun artmasıyla birlikte reasürans talebinde de ciddi bir yükseliş bekleniyor.
Piyasadaki fiyat düşüşleri, sigorta şirketleri ve reasürörlerin kârlılığını korumasını zorlaştırsa da firmalar yeni fiyatlandırma stratejileri geliştirerek ve maliyet optimizasyonuna odaklanarak bu sürece hazırlık yapıyor.

TRİLYON DOLARLIK BİR RİSK VE FIRSAT

Siber sigorta, hem büyük bir risk hem de trilyon dolarlık bir fırsat olarak ön plana çıkıyor.
Siber sigorta, sigorta sektörü için büyük bir büyüme potansiyeli sunuyor. Munich Re'nin araştırmasına göre, son beş yılda siber sigorta pazarında neredeyse üç kat büyüme gerçekleşti. Swiss Re verilerine göre ise sektör, 2017-2020 yılları arasında hacmini ikiye katladı ve bu büyüme 2020-2022 yılları arasında da tekrarlandı.
Pazardaki talep sinyalleri ve artan ihtiyaçlar görmezden gelinemeyecek kadar büyük. Ancak, siber risklerin karmaşıklığı sigorta şirketleri için önemli zorluklar oluşturuyor. İşletmelerin büyük çoğunluğu yeterli korumaya sahip değil ve bu eksikliğin farkında. Ancak, mevcut sigorta ürünleri çoğu firmanın beklentilerini tam olarak karşılamıyor. Güçlü güvenlik altyapısına sahip büyük şirketler, siber sigortanın kendilerine yeterince değer sunmadığını düşünürken, birçok KOBİ ise yüksek maliyetler nedeniyle sigorta yaptırmaktan kaçınıyor.

Reel prim büyümesi, toplam, hayat dışı ve hayat 2021-2025 tahmini



PARAMETRİK SİGORTADA YENİ DÖNEM

Ticari sigorta şirketleri ve reasürörler, daha fazla müşteriye daha kapsamlı koruma sağlamak için parametrik sigorta çözümlerine yöneliyor. Uydu görüntüleme ve uzaktan algılama teknolojilerindeki ilerlemeler sayesinde atmosfer ve su koşulları gibi "yer gözlem" verileri artık daha doğru ve hızlı bir şekilde kullanılabiliyor. Parametrik sigorta kullanım alanları giderek genişliyor. Çiftçiler, mahsullerini sigortalamak için bu yöntemi kullanırken, yenilenebilir enerji şirketleri düşük güneş ışığı veya yetersiz rüzgâr hızlarına karşı koruma sağlamak amacıyla parametrik poliçelerden faydalanıyor. Dünya Bankası, doğal afetler, salgınlar ve pandemilere karşı gelişmekte olan ülkeleri desteklemek için parametrik sigorta modelleri kullanıyor. Swiss Re ve The Nature Conservancy iş birliğiyle Meksika'da mercan resiflerinin restorasyonu, fırtına şiddetine bağlı sigorta ödemeleriyle finanse ediliyor.

BİREYSEL SİGORTADA KİŞİSELLEŞTİRME ÖNDE

Özellikle mal ve kaza sigortası (P&C) sektöründe büyümenin anahtarı, daha basit ve esnek ürünler, zengin müşteri deneyimleri ve kişiselleştirilmiş hizmetler olacak. Dijitalleşme sürecinde maliyet tasarruflarını hizmet kalitesinin önüne koymamak, sigorta şirketleri için kritik bir fark yaratabilir. Gerçek dijital liderlik, sigorta ürünlerine katma değerli hizmetler eklemeyi gerektiriyor. Sigorta şirketleri, uzmanlıklarını yeni tekliflerle genişletebilir. Örneğin:

•Avrupa'daki bölgesel sigorta şirketleri, genç sürücüler için güvenli sürüş eğitimi içeren özel otomobil sigortası paketleri sunuyor.

• Kapsamlı yaşam tarzı sigortaları, siber güvenlik, veri gizliliği ve dijital kimlik korumasını içerebilir.

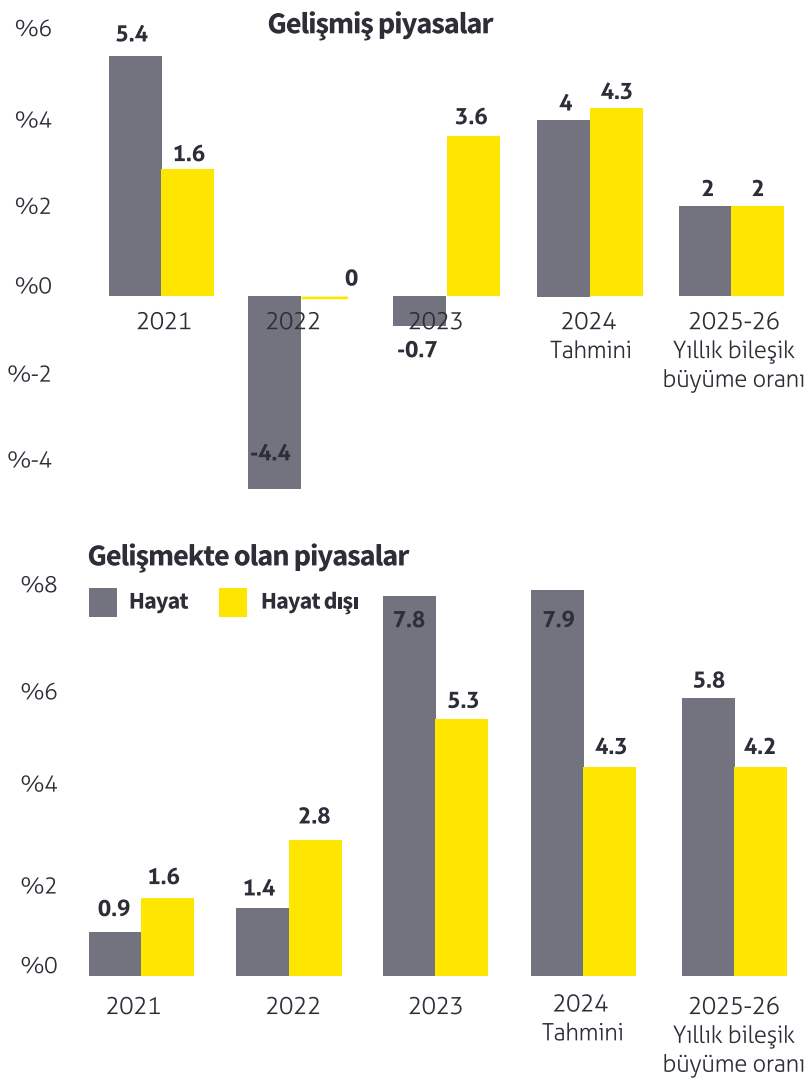
• Standart konut sigortası poliçeleri, riskli bölgelerde yaşayan sigortalılar için iklim değişikliği kaynaklı risklere karşı ek koruma sağlayabilir.

•Hasar ödemeleri, sigortalılara daha dayanıklı malzemelerle yeniden inşa seçenekleri sunarak sel veya yangın riskini azaltabilir.

• Kullanım bazlı sigorta (UBI) modelleri, abonelik bazlı poliçelerle desteklenerek elektrikli ve otonom araçların yaygınlaşmasına paralel olarak büyümeye devam edecek.

• Akıllı ev teknolojileriyle birlikte, IoT sensörleri içeren poliçeler popüler hale gelecek. Bu sensörler, hasar oluşmadan önce sigortalıları ve şirketleri uyararak riskleri minimize edebilir.

Reel prim büyümesi, toplam, hayat dışı ve hayat



GÖMÜLÜ SİGORTADA BÜYÜME TRENDİ

Müşterilere ihtiyaç duydukları noktada ulaşabilen sigorta şirketleri, büyüme açısından en iyi konumda olacak. Ancak bunun için değer önerilerini ve dağıtım ağlarını yeniden düşünmeleri gerekiyor. Bireysel sigorta alanında gömülü sigorta giderek daha fazla yer edinmeye devam edecek. Günlük perakende alışverişlerinden büyük harcamalara (seyahat, tatil gibi) kadar birçok satın alım sürecinde otomatik sigorta çözümleri devreye girecek. Avrupa'da bankasürans kanallarının büyümesi bekleniyor. Bunun sebeplerinden biri de Danimarka Uzlaşması'nın (Danish Compromise) yerini CRR3 düzenlemesine bırakması. Benzer şekilde, FIDA gibi açık finans yasaları sayesinde müşteri verilerinin paylaşımı ve kontrolü konularında yeni kurallar devreye giriyor. Bu da sigorta sektöründe müşteriyle etkileşim süreçlerini yeniden şekillendiriyor.

HAYAT'TA ESNEK ÜRÜNLER ÖNE ÇIKIYOR

Hayat sigortası sektörü, geleneksel koruma ve tasarruf ürünlerinden fon bazlı ve platform odaklı çözümlere, bireysel sigorta hizmetlerinden ticari grup sigortalarına kadar geniş bir yelpazeye sahip. Ölüm ve maluliyet teminatları ile yaşam ve sağlık hizmetleri birçok sigorta şirketinin portföyünde birlikte yer alıyor. Sektörün bu kadar geniş bir alanı kapsaması ve geleneksel sınırların giderek bulanıklaşması, birçok farklı firmanın aynı müşteri kitlesi için rekabet etmesine neden oluyor. Emeklilik hizmetleri, sigorta şirketleri için büyümenin en önemli unsurlarından biri haline gelirken, cazip faiz oranları da talebi artırıyor. ABD'de üst üste üçüncü kez yıllık sigorta primlerinde rekor seviyelere ulaşılması, bu alandaki büyüme potansiyelini ortaya koyuyor. Hayat sigortasının tüm alt segmentlerinde şirketler, platformlarını konsolide etmeye, müşteri deneyimini iyileştirmeye ve maliyetleri optimize etmeye odaklanıyor. Yeni nesil sigorta süreçleri, poliçe yönetim sistemleri ve sigortacılık iş akışlarını destekleyen teknolojiler sayesinde modernizasyon süreci daha kolay hale geliyor. Üçüncü taraf dağıtım kanallarının yaygınlaşmasıyla birlikte, farklı ürün ve hizmetler arasında sorunsuz ve entegre bir deneyim sunabilmek kârlı büyüme için kritik hale geliyor.

BİREYSEL EMEKLİLİKTE BÜYÜK FIRSATLAR

Emeklilik tasarruf açığı ve kamu emeklilik fonlarındaki yetersizlikler, sigorta şirketlerini yeni çözümler geliştirmeye yönlendiriyor. Küresel ölçekte uzayan yaşam süreleri ve yaşlanan nüfus da bu ihtiyacı daha da artırıyor. Artan yaşam maliyetleri ve enflasyonist baskılar karşısında, bireysel ve kamusal tasarrufların daha uzun süre dayanması gerekiyor. Sektör uzmanları bu durumu giderek büyüyen bir kriz olarak görse de sigorta şirketleri için önemli fırsatlar da barındırıyor. Sosyal güvenlik sistemlerinin sunduğu temel koruma üzerine inşa edilecek yeni çözümler, bireylerin varlıklarını korumasına ve yaşam standartlarını sürdürmesine yardımcı olabilir. Ayrıca, yaşlanan nüfus ile birlikte, nesiller arası büyük ölçekli servet transferlerinin yönetimi konusunda sigorta şirketlerine duyulan ihtiyaç da artıyor. Yeni sigorta ürünleri, müşterilere hem birikim döneminde (çalışırken tasarruf sağlama ve avantajlar biriktirme) hem de tüketim döneminde (çalışmayı bırakarak tasarruflarını kullanmaya başlama) destek sunmalı. Esnek ürünler, farklı gelir seviyeleri ve çalışma modellerine hitap edebilmeli. Ayrıca, emekliliğe geçişin tek bir anda değil, genellikle uzun bir süreç içinde gerçekleştiği gerçeği de dikkate alınmalı. Bu nedenle, ücret bazlı ürünler ve hibrit çözümler, sigorta şirketlerinin portföylerinde daha fazla yer almaya başlayacak.

KURUMSAL EMEKLİLİKTE BÜYÜME FIRSATLARI

Geleneksel tanımlı fayda planlarından (DB) tanımlı katkı planlarına (DC) geçiş hız kazandıkça, bireyler uzun vadeli finansal refahlarını sağlamak için daha fazla sorumluluk üstlenmek zorunda kalıyor. Kurumsal bilançolarda bulunan yükümlülükler, sigorta şirketleri için emeklilik risk transferi pazarında önemli bir fırsat sunuyor. Faiz oranlarındaki değişimler, yeni varlık sınıflarına erişim ve reasürans çözümlerinin kullanımı, bu transferleri daha cazip hale getirirken, gelişmiş pazarlarda büyük bir büyüme potansiyeli bulunuyor.

EY '2025 Küresel Sigorta Görünümü' raporuna göre, 2025 yılında küresel sigorta sektörü, hem tanıdık hem de sürekli değişen risklerle karşı karşıya. İklim değişikliği ve siber güvenlik gibi konular üst yönetimin gündeminde yer alırken, jeopolitik gerilimler, ticari engeller, makroekonomik belirsizlikler ve siyasi kutuplaşma sektörü şekillendiren diğer önemli dinamikler arasında bulunuyor. Yeni teknolojilerin hızla gelişmesi, yapay zekâ (AI) ve veri analitiği gibi araçların yaygınlaşması, sektördeki iş modellerini ve müşteri beklentilerini yeniden tanımlıyor.

Sigorta sektöründe büyüme potansiyeli yüksek olmaya devam ediyor. Emeklilik tasarruflarındaki açık, bireysel finansal güvenliğe olan artan ihtiyaç ve dijitalleşen iş dünyası, sektörde yeni fırsatlar yaratıyor. Yeni iş modelleri ve veri odaklı yaklaşımlar, risk yönetimini geliştirirken, müşteri deneyimlerini iyileştirerek rekabet avantajı sağlıyor.

1

Küresel dengelerde değişim: ABD, güçlü büyüme beklentileriyle yatırım çekmeye devam ederken, Avrupa'da siyasi belirsizlikler ve artan borç yükü ekonomik istikrarı tehdit ediyor ve tasarruf ile koruma açıklarını büyütüyor.

Toplumsal ve yapısal zorluklar: Kutuplaşma, ekonomik eşitsizlik ve artan emeklilik tasarruf açığı, toplumsal gerilimleri artırırken sigorta sektörüne de daha fazla vatandaşın refah ve güvenliğini sağlamaya yönelik sorumluluklar yüklüyor.

Düzenleyici görünüm: Avrupa'da sıkılaşan düzenleyici politikalar uyum maliyetlerini artırırken, ABD'de daha hafif denetim çerçevesi sigorta şirketleri için avantaj sağlıyor. Bu dinamikler, birleşme ve satın alma (M&A) faaliyetlerini Amerika ve Asya-Pasifik'e yönlendiriyor.

3 Sigorta Sektöründe Dönüşüm: Veri, Teknoloji ve Yetkin İnsan Kaynağıyla Yeniden Yapılanma

Sigorta şirketleri, operasyonel mükemmelliği sağlamak, sürekli yeniliği mümkün kılmak ve kalıcı kârlılık elde etmek için dönüşüm programlarını hızlandırıp ölçeklendirmeye odaklanıyor. Günümüzün karmaşık pazar koşullarında rekabet avantajı yakalamak ve büyüme fırsatlarını değerlendirmek için sigorta şirketlerinin en yenilikçi ve veri odaklı bölümü artık yalnızca IT departmanları değil, doğrudan üst yönetim olmalı. Rekabet tehditleri, düzenleyici değişiklikler ve artan müşteri beklentileri, gelişmiş araçlar ve zengin veri setlerinin iş süreçlerinin temel taşı haline gelmesini zorunlu kılıyor. Yapay zekâ yatırımlarından en iyi şekilde yararlanmak isteyen sigorta şirketleri, geleceğe yönelik temel stratejilerini bugünden belirleyerek operasyonlarını yeniden yapılandırmalı.

VERİ ODAKLI BİR YAPIYA GEÇİŞ

Şirketlerin veri stratejileri, iş hedefleriyle doğrudan uyumlu olmalı ve uzun vadeli altyapı geliştirme ile kısa vadeli değer yaratan kullanım senaryoları arasında denge sağlamalı. Bu kapsamda sigorta şirketlerinin şu başlıklara odaklanması gerekiyor:

- Yapay zekâ ve ileri teknolojilerden maksimum verim almak için organizasyonu hazır hale getirmek
- Esnek, ölçeklenebilir ve geleceğe hazır bir IT altyapısı oluşturmak
- Tam otomatik süreçler için güvenilir yönetim modelleri geliştirerek veri kalitesini ve müşteri güvenini sağlamak
- Veriyi iş süreçlerinin merkezine koyarak yönetim anlayışını dönüştürmek
- Düzenleyici gereklilikleri fırsata çevirerek işleyişi daha verimli hale getirmek

Sigorta şirketleri, yapay zekâ yatırımlarının önceliklendirilmesi ve başarılı pilot projelerin hızla ölçeklendirilmesi için üst yönetimin liderliğinde ilerlemeli. Bazı işlevler şirket genelinde merkezi olarak ele alınarak, farklı iş birimleri arasında uyum sağlanmalı. Veri setleri ve yeni teknolojiler, stratejik planlamanın temel unsurlarından biri haline gelmeli. Büyük çaplı kararlar bireysel birimler yerine, tüm organizasyonun çıkarlarını gözeten entegre bir yaklaşımla alınmalı.



OPERASYONLARI TEKNOLOJİ VE VERİ İLE DÖNÜŞTÜRMEK

Üst düzeyde belirlenen veri stratejileri, dijitalleşme ve otomasyon yoluyla günlük operasyonlara entegre ediliyor. Yapay zekâ destekli dönüşümün ön saflarında bu süreçler yer alıyor. ABD ve İngiltere'de, hayat dışı sigorta sektöründeki öncü firmalar, satıştan yenileme süreçlerine kadar tüm müşteri etkileşimlerini dijitalleştirdi. Bazı hasar talepleri hâlâ manuel müdahale gerektirse de, sigorta sektöründe tam otomatik işleyiş hedefleniyor. Dijital portallar, müşterilere fiyat karşılaştırma siteleri üzerinden anında teklif sunarak sigorta poliçesi satın alma süreçlerini büyük ölçüde hızlandırıyor.

Hayat sigortasında ise başvuru süreçlerini dijitalleştiren veya ekosistemlere (örneğin İngiltere'deki emeklilik panoları) entegre olan şirketler, yeni müşteri kazanımında önemli artışlar kaydetti.

Kâr marjlarının düşük olduğu bireysel sigorta segmentinde verimlilik hayati öneme sahip olsa da, büyük ölçekli ticari sigorta ve reasürans süreçleri de dijitalleşiyor. Otomatik tekliflendirme, sigorta şirketleri ve brokerlar için büyük verimlilik kazançları sağladı. Merkezi underwriting platformları, sigorta uzmanlarının ihtiyaç duyduğu tüm verileri tek bir çatı altında topluyor ve risk değerlendirme, fiyatlandırma, portföy yönetimi ve poliçe düzenleme süreçlerini entegre bir iş akışı içinde yürütmelerine imkân tanıyor.

Şirketler ayrıca, hâlâ manuel olarak yürütülen bazı süreçleri (örneğin yönetim raporlaması ve düzenleyici yükümlülükler) optimize etmek için API'leri ve üretken yapay zekâ (GenAI) çözümlerini daha yaygın şekilde kullanıyor. Veri akışları ve poliçe sonrası işlemler, artan veri hacmi göz önüne alındığında, otomasyon açısından büyük fırsatlar sunuyor. Yapay zekâ destekli veri işleme, optik karakter tanıma (OCR) sistemlerine ve dış kaynak kullanımına olan ihtiyacı azaltarak süreçleri hızlandırabilir. Günümüzde üretken yapay zekâ, bilgi çalışanları için rutin görevleri optimize ederek önemli verimlilik kazanımları sağladı. Ancak gelecekte daha karmaşık kararları yönetebilecek Agentic AI gibi ileri düzey yapay zekâ sistemlerinin benimsenmesi bekleniyor. Farklı yapay zekâ türlerini etkin şekilde birleştiren sigorta şirketleri, operasyonlarını daha verimli hale getirerek müşterilere daha kişiselleştirilmiş hizmetler sunabilecek ve müşteri bağlılığını güçlendirecek.

YAPAY ZEKÂ DESTEKLİ DÖNÜŞÜMÜN GELECEĞİ

Otomasyonun getirdiği verimlilik artışının ötesinde, yapay zekâ; dinamik risk modelleme, dolandırıcılık tespiti ve hasar yönetiminde öngörüsel analitik gibi alanlarda önemli performans iyileştirmeleri sunuyor. Bu alanlardaki inovasyonlar, sigorta şirketlerine kısa vadede büyük faydalar sağlayabilir.

Ayrıca, yapay zekâ sayesinde sigorta firmaları değişen piyasa koşullarına ve müşteri taleplerine daha hızlı yanıt verebilir. Sigorta sektöründe tam otomasyon uzun süredir ulaşılması zor bir hedef olarak görülüyordu, ancak yapay zekâ ile bu hedef artık daha erişilebilir hale geliyor. Sektörde rekabet avantajı elde etmek isteyen firmalar, yapay zekâ ve veri odaklı stratejilere hızla yatırım yaparak dönüşüm süreçlerini hızlandırmalı.

YAPAY ZEKÂ ÇAĞINA UYUM

Sigorta sektöründe teknoloji yatırımlarının başarısını belirleyen en önemli faktörlerden biri, insan kaynağı ve yetkinliklerdir. Bu durum, yalnızca "insan-döngüde" (human-in-the-loop) uygulamalarının kritik rolü nedeniyle değil, aynı zamanda yapay zekâ gibi dönüştürücü teknolojilerin iş gücü üzerindeki etkileri nedeniyle de geçerliliğini koruyor.

Örneğin, sigorta sektöründe temel bir rol üstlenen aktüerler ve risk değerlendirme uzmanlarının sorumlulukları büyük ölçüde değişiyor. Geleneksel olarak sayılarla çalışan ve risk analizi yapan bu profesyoneller, artık algoritmaları iyileştirme ve geniş kapsamlı portföy analizleri gerçekleştirme üzerine odaklanacak. Kimi çalışanlar için bu değişim zorlayıcı olabilir, ancak birçok kişi daha gelişmiş veri setleri ve yapay zekâ destekli araçlarla çalışmayı heyecan verici bir fırsat olarak görecektir. Bazı aktüerlerin yerini yapay zekâ alabilecek olsa da, esas büyük değişim, yetkin profesyonellerin yapay zekâ araçlarını kullanarak karar destek süreçlerinde çok daha yüksek değer üretmesi olacak.

YAPAY ZEKÂ ÇAĞINA HAZIRLIK

GenAI'nin iş süreçlerine entegrasyonundan en yüksek verimi almak için şirketlerin teknolojik çevikliğini ve dijital yetkinliğini artırması gerekiyor. Ancak, veri bilimi uzmanları, analitik profesyonelleri, yapay zekâ mühendisleri ve müşteri deneyimi tasarımcıları gibi yetkinliklere sahip insan kaynağını bulmak ve işe almak giderek zorlaşıyor. Ekosistem iş birlikleri ve stratejik ortaklıklar, bu yeteneklere erişimi kolaylaştırabilir ancak aynı zamanda stratejik ortak yönetimi gibi yeni becerileri de zorunlu kılıyor.

Sektörde öne çıkmak isteyen şirketler; tasarım odaklı düşünme, hızlı prototipleme ve Agile çalışma modelleri konusunda yetkinlik kazanmalı. Bunun yanında, çalışanları GenAI ile deney yapmaya teşvik eden, iş birliğini artıran ve belirli kurallar çerçevesinde inovasyonu destekleyen bir yönetim anlayışı benimsenmeli.

2

Dönüştürücü büyüme stratejileri: Sigorta şirketleri, hangi iş kolunda veya bölgede olursa olsun yenilikçi ürünler, teknoloji destekli dağıtım modelleri, ekosistem ortaklıkları, stratejik çapraz satışlar ve başarılı ürünlerin ölçeklenmesiyle performanslarını artırabilir.

Büyük ticari sigorta ve reasürans: Siber güvenlik, iklim değişikliği ve jeopolitik risklerin sektöre olan büyük etkisi, büyüme stratejilerini şekillendiriyor. Kamu-özel ortaklıkları, alternatif risk transferi ve parametrik çözümler daha fazla benimsenirken, ileri seviyede risk değerlendirme ve azaltma hizmetlerine yatırımlar artıyor.

Bireysel sigorta ürünleri: Otonom araçlar, gelişen mobilite ekosistemleri ve akıllı ev teknolojileri, sigorta şirketlerini kullanım bazlı poliçeler, ürün paketleri ve gömülü sigorta çözümleri gibi daha kişiselleştirilmiş ve esnek sigorta ürünleri sunmaya zorluyor.

Hayat sigortası: Emeklilik planları, özelleştirilmiş yıllık gelir sigortaları ve hibrit ürünler gibi inovasyonlarla genişleyen pazar, sigorta şirketleri için yeni büyüme fırsatları yaratıyor.

3

Şirketleri veriye dayalı hale getirmek: CEO'lar için veri ve yapay zekâ öncelikli olmalı. Stratejik planlama ve karar alma süreçlerinde yalnızca verimlilik artışı değil, daha akıllı ve optimize edilmiş süreçler oluşturmak hedeflenmeli.

Operasyonları teknoloji ve veri ile dönüştürmek: Otomasyon ve dijitalleşme, daha yalın, esnek ve çevik iş modelleri oluşturmanın yanı sıra, maliyetleri düşürerek müşteri deneyimini iyileştirmede kritik rol oynuyor.

Yapay zekâ çağında iş gücünü ve kurumsal kültürü dönüştürmek: Çalışanları yapay zekâ ile güçlendirmek, yetenek havuzunu güncellemek ve yenilikçi bir kültürü teşvik etmek, verimlilik artışını sağlamak ve sürdürülebilir dönüşümü desteklemek için hayati önem taşıyor.

Küresel ısınma ve kuraklık Japonya'da orman yangınlarının şiddetini artırıyor

Japonya'nın kuzeydoğusunda, Iwate eyaletine bağlı Ofunato kentinde başlayan büyük orman yangını, ülkenin son yıllarda karşılaştığı en büyük çevresel felaketlerden biri olarak kayıtlara geçti. Son dönemde yaşanan kuraklıkla kontrol altına alınması zorlaşan yangın, kısa sürede geniş bir alana yayıldı.

Japonya'nın kuzeydoğusunda, Iwate eyaletine bağlı Ofunato kentinde 26 Şubat'ta başlayan büyük orman yangını, ülkenin son yıllarda karşılaştığı en büyük çevresel felaketlerden biri olarak kayıtlara geçti. Yangın kısa sürede geniş bir alana yayılarak yaklaşık 2 bin 100 hektarlık ormanlık alanı küle çevirdi. Olayın ardından bölgede büyük bir tahliye çalışması başlatıldı ve bin 200'den fazla kişi güvenli bölgelere sevk edildi. Japonya Yangın ve Afet Yönetim Ajansı'na göre, gerçekleşen bu orman yangını, 1980'lerin sonundan bu yana Japonya'daki en büyük yangın. Yetkililer, yangının olası çıkış nedenlerini araştırırken, kuru hava koşulları ve kuvvetli rüzgârların alevlerin hızla yayılmasına neden olduğu belirtildi. İlk değerlendirmelere göre, yangının insan kaynaklı olabileceği ihtimali üzerinde duruluyor. Elektrik hatlarından kaynaklı kıvılcımlar veya dikkatsizce atılan sigara izmaritleri gibi faktörlerin yangının çıkışına sebep olabileceği düşünülüyor. Ayrıca, Japonya'da son dönemde yaşanan kuraklık, yangının kontrol altına alınmasını daha da zorlaştırdı.

RÜZGÂR KONTROL ALTINA ALINMASINI ZORLAŞTIRDI

Yangın, yalnızca orman ekosistemine zarar vermekle kalmadı, aynı zamanda bölgedeki yerleşim yerlerini de tehdit etti. 80'den fazla bina hasar gördü ve bazı evler tamamen kül oldu. Yangını söndürmek için 2 binden fazla itfaiyeci ve askeri personel görevlendirilirken, havadan müdahale için helikopterler de kullanıldı. Ancak rüzgârın etkisiyle yangının tamamen kontrol altına alınması zaman aldı. Yangın, 12 gün süren yoğun çabaların ardından kontrol altına alınabildi.

Çevresel açıdan bakıldığında, yangın ekosistem üzerinde uzun vadeli olumsuz etkilere yol açtı. Ormanda yaşayan pek çok hayvan türü habitatlarını kaybederken, bölgedeki hava kalitesi de ciddi şekilde bozuldu. Ayrıca, Japonya'nın karbon salınımı üzerindeki etkileri de değerlendirilmesi gereken bir konu haline geldi.

Japonya, genellikle deprem ve tayfun gibi doğal afetlerle gündeme gelse de, zaman zaman büyük orman yangınlarıyla da mücadele etmek zorunda kalıyor. 2016 yılında Kyushu bölgesinde meydana gelen büyük yangın, bin hektardan fazla alanı yok etmişti. 2021'de ise Hokkaido'da meydana gelen bir yangın, yüzlerce hektarlık ormanlık alanın zarar görmesine neden olmuştu.

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİYLE DAHA SIK VE ŞİDDETLİ YAŞANIYOR

Ülkede orman yangınları genellikle yaz aylarında ve kurak dönemlerde daha sık görülüyor. Ancak küresel iklim değişikliğinin etkisiyle birlikte bu tür felaketlerin daha sık ve şiddetli yaşandığı belirtiliyor. Ofunato'nun da aralarında bulunduğu Japonya'nın kuzeydoğusundaki bölgeler, Japonya Meteoroloji Ajansı'nın 1946'da kayıt tutmaya başlamasından bu yana en kurak kışını yaşadı. Meteoroloji ajansına göre, Ofunato Şubat ayı boyunca sadece 2,5 mm yağış aldı.



Bu rakam, önceki yıllarda aynı ay için ortalama 41 mm olan yağış miktarıyla karşılaştırıldığında oldukça düşük. Kyoto Üniversitesi'nde Su Kaynakları Araştırmaları Profesörü olan Yoshiya Touge, Japan Times'a verdiği röportajda, "Hava koşulları kuru, rüzgârlar kuvvetli ve arazi dik. Çoğu iğne yapraklı olan ağaçlar da son derece yanıcı. Bu faktörler yangının daha hızlı yayılmasına neden oluyor" ifadelerine yer verildi.

Japonya hükümeti, yangın önleme stratejilerini güçlendirmek adına yeni adımlar atmayı planlıyor. Uzmanlar, yangın risklerini en aza indirmek için daha etkili erken uyarı sistemleri ve yangına dayanıklı orman yönetim stratejileri geliştirilmesi gerektiğini vurguluyor. Orman yangınları, yalnızca yanmış ağaçlarla sınırlı bir felaket değil. Yangınlar, hava kirliliğini artırarak solunum yolu hastalıklarını tetikleyebiliyor, su kaynaklarını olumsuz etkiliyor ve tarım arazilerine zarar verebiliyor. Ayrıca, karbon salınımını artırarak iklim değişikliğini hızlandırıyor. Japonya gibi ormanlık alanları geniş olan ülkeler için bu tür felaketler, ekolojik dengenin bozulmasına neden olabiliyor.

ÖNLEYİCİ TEDBİRLER ALINMALI

Günümüzde küresel iklim değişikliği ve insan faaliyetleri nedeniyle orman yangınlarının sıklığı ve şiddeti artıyor. Doğal yaşamı ve insan hayatını tehdit eden ciddi bir felaket olan orman yangınlarına karşı önleyici tedbirler almak, yangınlarla mücadelede en etkili yöntemlerden biri.

Doğal yaşamı ve ekosistemleri derinden etkileyen, büyük yıkımlara yol açan orman yangınları, hem doğal nedenlerle hem de insan faaliyetleri sonucunda ortaya çıkabiliyor. Yıldırım düşmesi, yanardağ patlamaları veya aşırı sıcaklar gibi doğal sebepler yangınlara yol açabilirken, insanların dikkatsizliği, ihmal veya kasıtlı eylemleri de yangınların en yaygın nedenleri arasında yer alıyor. Özellikle piknik ateşlerinin söndürülmemesi, sigara izmaritlerinin gelişigüzel atılması veya anız yakma gibi faaliyetler, orman yangınlarını tetikleyebiliyor. İklim değişikliği de orman yangınlarını tetikleyen önemli bir faktör olarak karşımıza çıkıyor. Küresel ısınma nedeniyle yaşanan kuraklık, ormanlık alanların daha savunmasız hale gelmesine neden oluyor. Uzun süren kurak dönemler, bitki örtüsünün kurumasına ve yangınlara karşı daha hassas hale gelmesine yol açıyor. Bu durum, yangınların daha hızlı yayılmasına ve kontrol altına alınmasını zorlaştırmasına neden oluyor.

ERKEN MÜDAHALE BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR

Orman yangınları, sadece ağaçların yok olmasına değil, aynı zamanda binlerce canlının yaşam alanlarının yitirilmesine de neden oluyor. Ormanlar, dünya üzerindeki biyolojik çeşitliliğin en önemli kaynaklarından biri. Yangınlar, bu çeşitliliği tehdit ederek, pek çok bitki ve hayvan türünün yok olmasına yol açabiliyor. Orman yangınlarıyla mücadelede erken müdahale büyük önem taşıyor. Yangın ihbar sistemleri, itfaiye ekipleri ve havadan müdahale araçları, yangınların hızla kontrol altına alınmasını sağlayabilir. Ancak, yangınları önlemek, söndürmekten çok daha etkili bir yöntem. Bu nedenle, orman yangınlarına karşı toplumsal bilincin artırılması, insanların doğaya karşı daha duyarlı olması ve yangın riskini azaltacak önlemlerin alınması büyük önem taşıyor.

Earth System Science Data dergisinde yayınlanan "Orman Yangınlarının Durumu" raporunda, 2023-24 sezonundaki büyük çaplı yangın olaylarıyla ilgili analizler bulunuyor. Rapor, iklim değişikliğinin yol açtığı aşırı hava koşullarının yangın olasılığını Kanada'da en az 3 kat, Amazon'un bazı bölgelerinde 20 kat ve Yunanistan'da 2 kat artırdığını belirtiyor.

Rapor, Mart 2023'ten Şubat 2024'e kadar olan dönemde orman yangını kaynaklı küresel karbon emisyonlarının ortalamanın %16 üzerinde olduğunu ve 8,6 milyar metrik ton karbondioksit salımına ulaştığını ortaya koyuyor.

Sustain&Play'in yayınladığı 2024 Dünya Z Raporu'na göre ise, 2024 yılı itibarıyla, gezegendeki çevresel değişiklikler alarm verici bir noktaya ulaştı. Küresel sıcaklık artışı 1.56°C seviyelerine ulaşarak, son 150 yılın en sıcak 10 yılından biri yaşandı. Dünya genelinde tatlı su rezervlerinin %55'i kritik seviyelere düştü. Ayrıca, orman yangınları 6.7 milyon hektarlık alanı yok ederek küresel ekosisteme ciddi zarar verdi.

ORMAN YANGINLARIYLA MÜCADELE VE ÖNLEMLER

Orman yangınlarıyla mücadelede erken müdahale büyük önem taşır. Yangın ihbar sistemleri, itfaiye ekipleri, havadan müdahale araçları ve gönüllü ekipler, yangınların hızla kontrol altına alınmasını sağlayabilir. Ancak yangınları önlemek, söndürmekten çok daha etkili bir yöntem. Bu nedenle, orman yangınlarına karşı toplumsal bilincin artırılması büyük önem taşıyor.

Orman yangınlarını önlemek için alınabilecek bazı önlemler şunlardır:

1.Eğitim ve Bilinçlendirme: İnsanların orman yangınları konusunda bilinçlendirilmesi, yangın riskini azaltacak en önemli adımlardan biri. Özellikle ormanlık alanlarda ateş yakılmaması, sigara izmaritlerinin atılmaması gibi temel kuralların topluma öğretilmesi gerekiyor.

2.Yasal Düzenlemeler: Orman yangınlarına neden olan faaliyetlerin cezai yaptırımlarla engellenmesi önemli. Anız yakma gibi uygulamaların yasaklanması ve denetimlerin artırılması, yangın riskini azaltabilir.

3.Teknolojik Çözümler: Yangın erken uyarı sistemleri, drone teknolojisi ve uydu görüntüleri, yangınların erken tespit edilmesini ve hızlı müdahale edilmesini sağlayabilir.

4.Ağaçlandırma ve Restorasyon: Yanan ormanlık alanların hızla ağaçlandırılması, ekosistemin yeniden canlanmasına yardımcı olur. Ayrıca, yangına dayanıklı ağaç türlerinin dikilmesi, gelecekteki yangın riskini azaltabilir.

DÜNYA GENELİNDE MEYDANA GELEN BÜYÜK ORMAN YANGINLARI

Dünya genelinde çeşitli bölgelerde büyük orman yangınları meydana geliyor. Bu yangınlar hem çevresel hem de ekonomik açıdan ciddi sonuçlara yol açıyor.
Meydana gelen bu yangınlardan bazı örnekler ise şöyle:



Avustralya Orman Yangınları (Kara Yaz) - 2019 ve 2020

Avustralya'nın en büyük doğal felaketlerinden biri olan "Kara Yaz" (Black Summer) orman yangınları, 2019'un sonlarında başlayıp 2020'nin başlarına kadar sürdü.
- Yaklaşık 18 milyon hektar alan yandı.
- 3 binden fazla ev ve bina yok oldu.
- 33 kişi hayatını kaybetti.
- 1 milyardan fazla hayvanın öldüğü tahmin ediliyor.
- Atmosfere yayılan dumanlar, Yeni Zelanda'ya kadar ulaştı ve hava kalitesini ciddi şekilde düşürdü.
Yangınların büyük bölümü doğal nedenlerle başladı (kuraklık, sıcak hava dalgaları ve yıldırımlar) ancak bazı bölgelerde insan faktörünün de etkili olduğu tespit edildi.



Amazon Orman Yangınları - 2019 ve 2020

Amazon, dünyanın en büyük yağmur ormanı ve oksijen kaynağı olarak bilinir. Ancak 2019 ve 2020 yıllarında büyük yangınlarla karşı karşıya kaldı.
• 2019'da Amazon'da 906 bin hektardan fazla alan yandı.
• Brezilya'da 72 bin 843 yangın kaydedildi ve bu, bir önceki yıla göre %84 artış anlamına geliyordu.
• Yangınlar, büyük oranda yasa dışı tarım alanı açma faaliyetlerinden kaynaklandı.
Bu yangınlar, sadece Brezilya'da değil, Bolivya, Peru ve Kolombiya gibi diğer Amazon ülkelerinde de büyük kayıplara yol açtı. Uzmanlar, bu yangınların küresel ısınmayı hızlandıran büyük bir ekolojik felaket olduğunu belirtti.

Sibirya Orman Yangınları - 2021

Rusya'nın Sibirya bölgesi, aşırı soğuklarıyla bilinir. Ancak küresel ısınma nedeniyle son yıllarda burada büyük yangınlar görülmeye başlandı.
• 2021 yılında Rusya'daki orman yangınları, yaklaşık 18,8 milyon hektar alanı yok etti.
• Bu yangınlar, modern tarihte kaydedilen en büyük orman yangınları



arasında yer aldı.
• Aşırı sıcaklar, düşük nem oranı ve yıldırımların yangınların yayılmasına neden olduğu belirtildi.
• Yangınlardan çıkan dumanlar ABD'ye kadar ulaştı ve havada büyük miktarda karbon salınımına neden oldu.
Bu yangınlar, kutuplara yakın bölgelerde bile yangınların ne kadar tehlikeli hale geldiğini gösterdi.



Yunanistan Orman Yangınları - 2021

Akdeniz bölgesi, özellikle yaz aylarında orman yangınlarına sıkça maruz kalıyor. 2021 yılında Yunanistan'da çıkan yangınlar, ülke tarihinin en büyük yangınlarından biri oldu.
• Yunanistan'ın Evia Adası'nda 300 bin dönümden fazla orman kül oldu.
• Binlerce kişi tahliye edilmek zorunda kaldı.
• Yangınlar, haftalarca söndürülemedi ve Yunan hükümeti uluslararası yardım çağrısında bulundu.
• Türkiye ve İtalya'daki büyük yangınlarla eş zamanlı olarak yaşandı.
Bu yangınlar, Akdeniz bölgesinde iklim değişikliğinin etkilerini gözler önüne serdi.

Türkiye Orman Yangınları - 2021

Türkiye'de 2021 yazında çıkan orman yangınları, ülkenin gördüğü en büyük felaketlerden biri oldu.
• Manavgat, Marmaris ve Bodrum başta olmak üzere 49 ilde 300'den fazla yangın çıktı.
• 170 bin hektardan fazla ormanlık alan yok oldu.
• 9 kişi hayatını kaybetti, binlerce kişi tahliye edildi.
• Orman yangınlarının büyük kısmı, sıcak hava dalgaları ve rüzgâr nedeniyle hızla yayıldı.
Bu yangınlar, Akdeniz bölgesindeki yangınlara karşı daha iyi önlemler alınması gerektiğini gösterdi.



Kaliforniya Orman Yangınları - 2020 ve 2023

ABD'nin batı kıyısı, özellikle Kaliforniya, orman yangınlarıyla sık sık mücadele eden bölgelerden biri. 2020 ve 2023 yıllarında bölgeyi vuran yangınlar, büyük çaplı yıkımlara yol açtı.
• 2020 yılında Kaliforniya'da toplam 4,3 milyon dönüm ormanlık alan kül oldu.
• Yangınlarda 33 kişi hayatını kaybetti.
• 2023 yılında ise 24 kişi öldü ve 10 binden fazla kişi tahliye edildi.
• Yangınların nedenleri arasında aşırı sıcaklar, rüzgârlar ve insan kaynaklı hatalar vardı.
Bu yangınlar, Kaliforniya'nın orman yangınlarına karşı daha dayanıklı altyapılar geliştirmesi gerektiğini bir kez daha gösterdi.



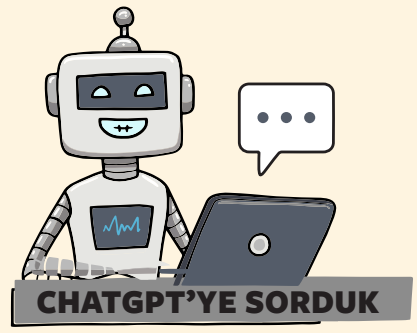
Geçtiğimiz aylarda, ABD'nin Kaliforniya eyaletinde, özellikle Los Angeles bölgesinde de şiddetli orman yangınları meydana geldi. Bu yangınlar sonucunda 24 kişi hayatını kaybetti ve 10 binden fazla kişi tahliye edildi. Yangınların neden olduğu ekonomik kaybın 57 milyar doları bulabileceği tahmin ediliyor. Uzmanlar, iklim değişikliği ve insan faaliyetlerinin bu yangınların sıklığını ve şiddetini artırdığını belirtiyor.



Kanada Orman Yangınları - 2023

Kanada, geniş ormanlık alanlara sahip bir ülke ve sık sık büyük yangınlarla mücadele etmek zorunda kalıyor. 2023 yılı, Kanada tarihinin en büyük orman yangınlarının yaşandığı yıl oldu.
• Yıl boyunca toplam 17,8 milyon hektar ormanlık alan yandı.
• 700'den fazla farklı bölgede yangın çıktı.
• ABD'ye ve Avrupa'ya kadar ulaşan yoğun duman, küresel hava kalitesini etkiledi.
• Yangınların büyük çoğunluğu, aşırı sıcaklık dalgaları ve yıldırımlardan kaynaklandı.
Bu yangınlar, Kanada'nın tarihindeki en geniş alana yayılan yangınlar olarak kaydedildi.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr



ChatGPT'ye son yıllarda orman yangınlarının sıklığının ve şiddetinin neden artış gösterdiğini, orman yangınlarını önlemek ve etkilerini azaltmak için alınabilecek önlemlerin neler olduğunu ve orman yangınlarının sigorta sektörüne etkisini sorduk. Sorularımıza, ChatGPT'nin yanıtları şu şekilde oldu:

Son yıllarda orman yangınlarının sıklığı ve şiddeti neden arttı?
- İklim Değişikliği: Küresel ısınma, sıcaklıkların yükselmesine ve yağışların azalmasına neden olarak kuraklık riskini artırıyor. Bu durum, ormanlık alanların daha kuru ve yanıcı hale gelmesine yol açıyor. Ayrıca, iklim değişikliği yıldırım gibi doğal yangın tetikleyicilerinin sıklığını da artırıyor.
- İnsan Kaynaklı Faktörler: Orman yangınlarının büyük bir kısmı insan faaliyetlerinden kaynaklanıyor. Dikkatsizce atılan sigara izmaritleri, kontrolsüz piknik veya kamp ateşleri, tarım arazilerinde anız yakma ve enerji nakil hatlarından çıkan kıvılcımlar bu yangınların başlıca nedenlerinden. Türkiye'de orman yangınlarının %90'ı insan kaynaklı olup, bu oranın %84'ü ihmal veya dikkatsizlikten kaynaklanıyor.
- Orman Yönetimi ve Bakımı: Ormanların yanlış yönetimi, yangın riskini artırabilir. Örneğin, orman altı temizliğinin yetersiz yapılması, yanıcı materyallerin birikmesine ve yangınların daha hızlı yayılmasına neden olabilir.
- Doğal Nedenler: Yıldırım düşmesi gibi doğal olaylar da orman yangınlarına sebep olabilir. Ancak, insan kaynaklı yangınlara kıyasla bu tür yangınlar daha az sıklıkta görülüyor.

Orman yangınlarını önlemek ve etkilerini azaltmak için alınabilecek önlemler neler?
- Ateş Kullanımına Dikkat: Ormanlık alanlarda veya çevresinde ateş yakmaktan kaçınılmalı. Eğer ateş yakılması zorunluysa, güvenli alanlar seçilmeli ve ateş tamamen söndürülmeden bölge terk edilmemeli.
- Sigara Kullanımı: Ormanlık alanlarda sigara içilmemeli ve izmaritler kesinlikle yere atılmamalı. Bu basit önlem, yangın riskini önemli ölçüde azaltır.
- Cam Atıkları: Ormanlık alanlarda cam şişe veya cam kırıkları bırakılmamalı. Güneş ışığı bu camlardan geçerek yangın çıkarabilir.
- Anız Yakma ve Atık Yönetimi: Tarım alanlarında anız yakmaktan kaçınılmalı ve bahçe ile tarlalardan çıkan budama artıkları yakılmamalı. Bu tür uygulamalar, kontrolsüz yangınlara sebep olabilir.
- Araç Kullanımı: Ormanlık alanlarda araç kullanırken dikkatli olunmalı, egzoz sistemlerinin kuru otlarla temas etmemesine özen gösterilmeli.
- Altyapı Yatırımları: Orman alanlarına yakın yerleşim bölgelerinde yangın bariyerleri ve yangın söndürme sistemleri kurulmalı. Ayrıca, elektrik hatlarının yer altına alınması ve acil durum yollarının geliştirilmesi gibi altyapı yatırımları yangın riskini azaltır.

Orman yangınları sigorta sektörünü nasıl etkiliyor?
Büyük çaplı doğal afetler, sigorta sektörünü doğrudan etkiliyor. Yangından etkilenen ev sahipleri ve işletmeler, sigorta poliçeleri kapsamında tazminat taleplerinde bulunabilir. Bu durum, sigorta şirketlerinin hasar ödemelerini artırarak finansal yüklerini yükseltebilir. Ayrıca, bu tür olaylar sonrasında sigorta primlerinde artışlar gözlemlenebilir. Sigorta şirketleri, gelecekte benzer risklere karşı daha hazırlıklı olmak adına primleri yükseltebilir veya poliçe şartlarını yeniden düzenleyebilir.

Sigorta sektöründe ekosistem stratejileri başarıyı yönlendiriyor

EY'nin 'Sigorta Sektöründe Ekosistemler: Kazananlar Neyi Farklı Yapıyor?' başlıklı raporuna göre, sigorta sektöründe ekosistem stratejileri, şirketlerin farklı sektörlerle iş birliği yaparak müşteri ilişkilerini güçlendirmelerine ve operasyonel verimliliklerini artırmalarına olanak tanıyor. Yeni nesil dijital çözümler ve güçlü ortaklıklarla şekillenen bu stratejiler, sektördeki rekabeti dönüştürerek gelecekteki başarıyı şekillendiriyor.



Son yıllarda finansal hizmetlerde rekabetin dinamiklerini değiştiren ekosistemler, sigorta sektöründe en etkili stratejik gelişmelerden biri haline geldi. Ekosistemler sayesinde sigorta şirketleri, farklı alt sektörlerden firmalarla müşteri bütçesinden daha fazla pay almak ve birincil finansal ilişkiler kurmak için rekabet ediyor. Aynı zamanda insurtech şirketleri ve diğer hizmet sağlayıcılarla iş birliği yaparak, değer zincirinin kritik noktalarında performansı optimize edecek entegre teknoloji çözümleri geliştiriyorlar. Bu nedenle ekosistem stratejileri, sigorta sektöründeki üst düzey yöneticiler ve yönetim kurulları için hala kritik bir gündem maddesi olmayı sürdürüyor.

EKOSİSTEMLER STRATEJİK ÖNCELİK HALİNE GELMELİ

Sigorta sektöründe ekosistemlerin artan önemini ve başarılı ekosistemlerin ortak özelliklerini inceleyen Ernst&Young'ın (EY) 'Sigorta Sektöründe Ekosistemler: Kazananlar Neyi Farklı Yapıyor?' başlıklı raporu, sigorta şirketlerinin gelecekte başarılı olmak için ekosistemleri stratejik bir öncelik haline getirmesi gerektiğini vurguluyor. Rapora göre, yeni nesil ekosistemler birkaç yıldır faaliyet gösterdiğinden, bu süreçten hangi derslerin çıkarılabileceğini değerlendirmek önemli. Başarılı örnekler, doğru iş modeli, doğru ortaklıklar ve etkili teknoloji ile veri altyapısının nasıl somut gelir artışına ve paydaşlar için değer yaratımına dönüşebileceğini kanıtladı. Bazı ekosistemler ise belirli iş alanlarında (örneğin; risk değerlendirme ve hasar yönetimi) performansı artırma konusunda etkili oldu. Öte yandan, beklenen sonuçları elde edemeyen ekosistemler de var. Rapora göre, otomotiv sigortası ekosistemleri, bağlantılı araç teknolojisinin yaygınlaşması sayesinde en hızlı olgunlaşan alan oldu. Yakın vadede konut sigortası ekosistemlerinde de önemli bir büyüme bekleniyor. Büyük brokerlerin risk danışmanlığı hizmetlerini artırmasıyla reasürans ekosistemlerinde de hareketlilik öngörülüyor. Bazı sigorta şirketleri henüz ekosistem stratejilerini oluşturma aşamasında olsa da erken dönemde başarı yakalayanların satın almalar yoluyla platformlarını genişletmeye başladıkları görülüyor.

BAŞARILI EKOSİSTEMLERİN 7 ORTAK ÖZELLİĞİ

Başarılı finansal hizmetler ekosistemlerini inceleyen EY, bu ekosistemlerin 7 ortak özelliğe ve yetkinliğe sahip olduğunu belirliyor. Ayrıca, ekosistem liderlerinin deneyimlerini analiz ederek, hem ekosistem kurucuları hem de ürün üreticisi veya hizmet sağlayıcısı olarak ekosistemlere katılan şirketler için başarılı bir yol haritası sunan temel adımları da paylaşıyor.

SİGORTA ŞİRKETLERİ EKOSİSTEMLERLE DEĞER YARATIYOR VE BÜYÜYOR

'Sigorta Sektöründe Ekosistemler: Kazananlar Neyi Farklı Yapıyor?' başlıklı rapor, sigorta sektöründe ekosistem stratejilerinin önemini ve başarılı şirketlerin bu alanda nasıl farklılaştığını ele alıyor. Raporda, başarılı ekosistemlerin 7 temel özelliği şu şekilde yer veriliyor:

- ***Üst Yönetim Desteği:*** Ekosistem stratejileri, en üst düzeyde kararlılık ve liderlik gerektiriyor. Başarılı şirketlerde, grup CEO'su gibi üst düzey yöneticiler bu stratejinin savunucusu olarak öne çıkıyor.



- ***Müşteri Merkezli Ölçümler ve Teşvikler:*** Tüm organizasyon seviyelerinde ve operasyonlarda, müşteri odaklı metrikler ve teşvikler kullanılıyor.



- ***Güven İnşası:*** Ekosistemlerin büyümesi ve sürdürülebilirliği için güven kritik bir rolde. Müşterilerin daha fazla bilgi paylaşması ve finansal yaşamlarının daha fazlasını ekosisteme dahil etmeleri için markalara güven duymaları gerekiyor.
- ***'Kilit Uygulama' Geliştirme:*** Müşterilerin ekosisteme katılımını başlatan ve gerçek bir sorunu çözen bir uygulama veya hizmet sunulur. Örneğin, çevrimiçi tıbbi hizmetler veya dijital ödeme sistemleri gibi.



- ***Dağıtım Kanallarının Belirlenmesi:*** Farklı ürün hatlarına sahip şirketler, dağıtım kanallarını ekosistemle uyumlu hale getirir, süreçleri ve tazminat planlarını yeniden tasarlar.

Bu, müşteri için somut değer yaratmaya yönelik titiz bir odaklanmayı yansıtıyor.

- ***Farklı Ekonomi Anlayışı:*** Ekosistemlerin ekonomisi, geleneksel sigorta iş modellerinden farklı. Üretim, ilişkiyi besleyen bir unsur olarak görülüyor ve toptan fiyatlandırma ve marjlarla çalışılıyor.
- ***Platform Zihniyeti:*** Müşteri deneyimleri, tüm ürün hatlarında tutarlı olacak şekilde yeniden tasarlanıyor, böylece müşteriler ekosistemi birden fazla ihtiyacını karşılamak için kullanıyor ve varsayılan tercih olarak benimsiyor.

Rapor ayrıca, sigorta şirketlerinin kendi ekosistemlerini yönetme veya başkaları tarafından yönetilen ekosistemlere ürün sağlama seçeneklerini değerlendirmeleri gerektiğini belirtiyor. Her iki modelin de avantajları ve zorlukları var, ancak liderlik rolünü üstlenen şirketler genellikle daha fazla değer elde ediyor.
Sonuç olarak, ekosistem stratejileri, sigorta şirketlerinin müşteri beklentilerini karşılamalarına, teknolojik değişimlere uyum sağlamalarına ve yetenek açıklarını kapatmalarına yardımcı oluyor. Bu nedenle, ekosistemler önümüzdeki yıllarda sigorta sektöründe daha da önemli hale gelecek.

1 MÜŞTERİ ODAKLILIK

En güçlü ekosistemler, müşterilere somut değer yaratmaya sıkı sıkıya bağlı. Ürün yelpazesi genelinde tutarlı deneyimler sunularak müşterilerin ekosistemleri birçok ihtiyacını karşılamak için rahatça kullanabilmesi sağlanıyor. Ekosistem liderleri ve katılımcıları, müşteri verisinin değerini ortaya çıkarmada başarılı ve bunu ek hizmetler sunmak için kullanıyorlar. Ancak bunun için güven büyük önem taşıyor; müşteriler verilerini paylaşmaya ve finansal yaşamlarının daha büyük bir bölümünü ekosistem içine taşımaya istekli olmadan önce ilgili markalara güven duymalı.

2 NET BİR DEĞER SUNAN YENİ YETKİNLİKLER VE ÇÖZÜMLER

Gerçek anlamda çığır açan bir değer yaratmak için ekosistemlerin belirli bir sorunu çözen ve müşterilere açık bir fayda sunan bir "killer app"e (önemli bir uygulama veya hizmete) sahip olması gerekiyor. Özellikle yeni çözümleri benimsemekte tereddüt eden müşteriler için bu kritik bir faktör. Örneğin, bazı hayat ve sağlık sigortacıları, sağlıklı yaşam odaklı çözümlerle önemli bir ivme kazandı. Bununla birlikte, işletmelerin kritik bölümlerinde iç operasyon yetkinliklerini geliştirme odaklı ekosistemler de büyük getiriler sağlıyor. Örneğin, bazı otomobil sigortacıları, hasar değerlendirmelerini otomatikleştirmek ve basit talepler için doğrudan işlem süreçlerini devreye almak amacıyla üçüncü taraf yapay zekâ (AI) ve veri sağlayıcılarına güveniyor. Başka birçok branşta faaliyet gösteren sigorta şirketi, birçok ortakla geliştirdiği bir teknoloji ekosistemine dayalı tamamen dijital bir iş modeli oluşturdu ve şu anda bunu üretken yapay zekâ (Gen AI) ile daha da geliştiriyor.
Burada kilit nokta, müşteri yolculuklarının temelini oluşturan belirli ihtiyaçları karşılamak için doğru ortakları bulmak. Harici veri kaynakları ve tamamlayıcı hizmetler, sigortacıların operasyonel mükemmelliğe ulaşmasını sağlarken, aynı zamanda hizmetlerini kişiselleştirmelerine de yardımcı oluyor.

3 GÜÇLÜ VE GÖRÜNÜR LİDERLİK

Başarılı ekosistemlerde, şirketin en üst düzey yöneticileri liderlik rolünü üstlenir. Bu destek, gerekli kaynakların tahsis edilmesi ve kurumsal kültür değişiminin yönlendirilmesi açısından da kritik öneme sahip. Stratejiler en önemli öncelikler olarak tanımlanır ve CEO'lar genellikle yüksek profilli savunucular olarak sürece dâhil olur. Ekosistem oyuncuları, geçmişlerine bakılmaksızın kendilerini teknoloji şirketleri gibi konumlandırma eğiliminde olurlar.
Üst yönetimin ekosistem stratejilerine dahil olması gerekli, çünkü bu stratejiler karmaşık ve uzun vadeli kararları kapsıyor. Şirketler, kendi ekosistemlerini yöneten bir yapı mı oluşturacakları yoksa başka ekosistemlerin bir parçası mı olacakları konusunda karar vermeli. İkisini birden yapmak mümkün olsa da; özellikle fiyatlandırma, dağıtım ilişkileri, bütçeleme ve organizasyon kültürü gibi konularda zor kararlar almak gerekebilir. Bu nedenle, üst yönetimin rehberliği şart.

4 GERÇEK SONUÇLARA ODAKLANAN ÖLÇÜM MEKANİZMALARI

Ekosistem stratejilerinin uygulanmasını yönlendiren uygun metrikler belirlenmeli. Değerin müşterilere ve diğer paydaşlara nasıl sunulduğu net bir şekilde tanımlanmalı. Örneğin, performans ölçümleri ve teşvikler, ürün bazlı değerlendirmeler yerine müşteri ilişkilerinin genel çerçevesine (örneğin, müşteri başına ürün sayısı veya cüzdan payı) odaklanmalı. Müşteri yaşam boyu değeri gibi metrikler, ekosistemlerin genel müşteri yolculuğunu geliştirmek ve çapraz satışları artırmak için tasarlanmış olduğunu gösterir. Aynı zamanda, yatırımcılar ve hissedarlar için metrikler ile değer arasındaki bağlantının net bir şekilde ifade edilmesi de önemli. Operasyonel sonuçlarla ilgili metrikler de kritik öneme sahip. Örneğin, başarılı bir ekosistem, doğrudan işlem süreçleriyle hasar tespit süresini günlerden saatlere indirerek takip edebilir. Dijital self-servis imkânlarını destekleyen ekosistemler, poliçe başına temas sayısını ve çağrı merkezlerindeki tekrar iletişim oranlarını ölçebilir. Ekosistem ekonomisi değişmeye devam ediyor. Ekosistemlerde yalnızca üretici olarak faaliyet gösteren sigorta şirketleri için toptan satış seviyesindeki fiyatlandırma ve düşük kâr marjları bir zorluk oluşturabilir. Ancak, yeni müşteri erişimi uzun vadede büyük fırsatlar sunuyor. Artan otomasyon, daha kişiselleştirilmiş etkileşimlerle güçlenen müşteri sadakati ve gelişmiş operasyonel performans gibi faktörler, ekosistemlerin iş modeli açısından önemli değişkenler olarak öne çıkıyor.

5 KARŞILIKLI KAZANÇ SAĞLAYAN DAĞITIM MODELLERİ

Başarılı ekosistemler, ürün dağıtım stratejilerini ve aracılara yönelik teşvik mekanizmalarını, değer önerilerine uygun şekilde hizalar. En iyi ekosistemler, yalnızca müşteri değerini artırmakla kalmaz, aynı zamanda tüm katılımcılar ve paydaşlar için kazanç sağlar. Üçüncü taraf dağıtım ağlarına sahip sigortacılar için bir ekosistem başlatmak, yanlış bir zamanda yapılırsa kanal kayması veya tehdit olarak algılanabilir. Elbette, dağıtımcılar da kendi ekosistemlerini oluşturabilir. Sigortacılar, dağıtım ilişkilerinin tamamına etkilerini dikkatlice değerlendirmeli.

6 GÜÇLÜ ORTAKLIKLAR

Rekabet baskıları sigortacıları ekosistemlere dahil olmaya zorlarken, doğru ortakları bulmak için dikkatli bir yaklaşım gerekli. Potansiyel ekosistem ortakları, belirli iş ihtiyaçlarını karşılama yetenekleri ve yenilikçi fikirler sunma istekleri açısından değerlendirilmeli. Kültürel uyum, tamamlayıcı hizmetler ve cazip ticari şartlar kadar önemli olabilir. Başarılı ekosistemlerde genellikle belirli rolleri üstlenen uzmanlar bulunuyor. Örneğin, bir ekosistemi siber tehditlerden koruyan güvenlik firmaları veya poliçe yönetimi ve fiyatlandırma gibi işlevsel çözümler sunan insurtech girişimleri kritik rol oynuyor. Dijital pazarlama, veri analitiği ve bulut bilişim sağlayıcıları da büyük katkılar sunabilir. Özetle, ne kadar iyi ortaklar seçilirse, ekosistem de o kadar güçlü olur.

7 TEKNOLOJİYİ HIZLA VE KAPSAMLI ŞEKİLDE KULLANMAK

Ekosistem başarısı, teknoloji dönüşümünden ayrı düşünülemez. Başarılı ekosistemler, açık mimari, uygulama programlama arayüzleri (API'ler) ve güçlü standartlar kullanarak insurtech girişimleri ve diğer geleneksel olmayan oyuncularla veri paylaşımını güvenli ve sorunsuz hale getiriyor. Ayrıca yapay zekâ, daha verimli ekosistem yönetimi ve müşteri verilerinden içgörüler elde ederek kişiselleştirilmiş teklifler sunmak için kullanılıyor.
Bu geniş kapsamlı yetkinlikler, ekosistem stratejilerinin teknoloji, yetenek ve kültürel faktörleri ele almasını gerektiriyor. Geleneksel sigorta şirketlerinin, müşteri odaklı, dijital öncelikli ekosistem oyuncularına dönüşmesi kolay değil. Ancak, erken hareket edenler ve öncüler, akıllı bir strateji ve güçlü bir uygulama ile yapılan yatırımın karşılığını fazlasıyla alabileceklerini kanıtladı.
Rapora göre, ekosistemler yeni bir olgu değil. Sigorta şirketleri ürünlerini uzun bir süre 3'üncü parti ağları ve yakın ortaklıkları vasıtası ile sattılar. Ama rekabetçi, teknolojik, düzenleyici ve piyasa değişimi ekosistemlerin doğasını değiştirdi ve önemini artırdı. Hızlı ilerleyen, sürekli değişen sigorta sektöründe, ekosistem başarısının piyasa liderliğiyle giderek daha fazla ilişkili olması bekleniyor. Raporda sonuç olarak, önümüzdeki 10 yıl boyunca her türlü finansal hizmet oyuncusunun müşterileriyle bağlantı kurmasının baskın yolu haline geleceği belirtiliyor.

Samet Erden
samet@sigortacigazetesi.com.tr



Bupa Acıbadem'in Genel Müdürü Aslıhan Duymaz oldu

Bupa Acıbadem Sigorta, 2030 hedeflerine ulaşma yolunda çalışmalarına hız vererek üst düzey bir atama gerçekleştirdi. Yaklaşık 25 yıllık deneyime sahip Aslıhan Duymaz, Bupa Acıbadem Sigorta Genel Müdürü olarak atandı. Mayıs ayından itibaren görevini vekaleten sürdüren deneyimli sigortacı Duymaz, şirketin genel müdürü olarak görevine devam edecek. Duymaz, Bupa Acıbadem Sigorta kariyerine 2023 Nisan ayında Aktüerya, Kurumsal Fiyatlama, Veri Analitiği, Veri Teknoloji Ofisi, Tıbbi Değerlendirme ve Tazminat birimlerinden sorumlu Teknik Genel Müdür Yardımcısı olarak başlamıştı.



HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta'nın yeni Yönetim Kurulu Başkanı Firuzan İşcan

HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, tüm tarafların katılımıyla gerçekleştirilen Olağan Genel Kurul Toplantısı sonrasında, Yönetim Kurulunun aldığı kararla HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta'nın Yönetim Kurulu Başkanı olarak atanmasına karar verildi. Firuzan İşcan, HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini, 2023 yılından bu yana görevi üstlenen Christian Sebastian Müller'den devraldı. Şirketten yapılan açıklamada, Yönetim Kurulu kararına yönelik tescil ve ilan süreçlerinin tamamlanmasının ardından atamanın gerçekleşeceği belirtildi. İşcan, HDI Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı ve Genel Müdürlüğü görevlerine eş zamanlı olarak devam edecek.



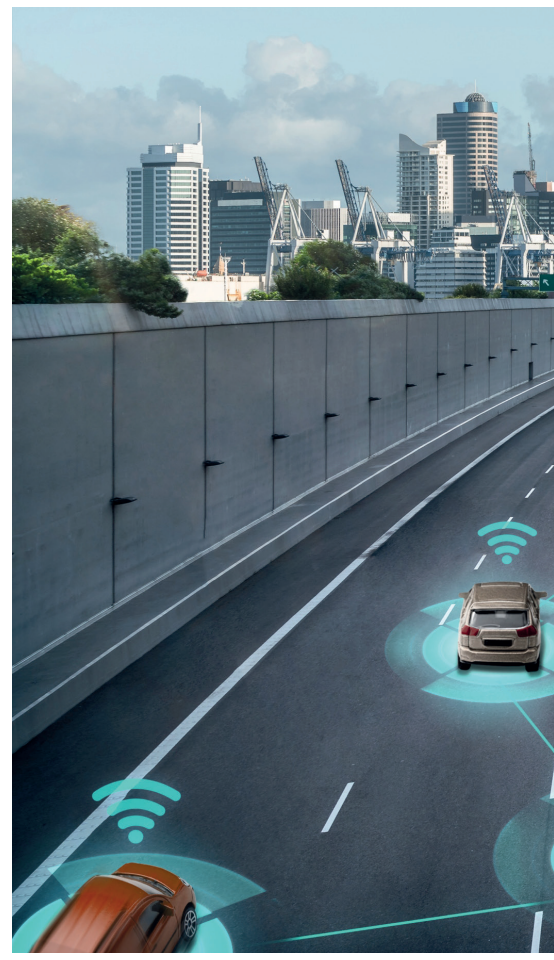
QNB Sigorta'da üst düzey atama

QNB Sigorta, üst yönetim yapısını güçlendirmeye devam ediyor. Sağlık ve Hukuk Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Tolga Ceylantepe, Pazarlama, Sağlık ve Hukuk Genel Müdür Yardımcısı olarak görevine devam edecek. 2019 yılında QNB Sigorta ailesine Risk Genel Müdür Yardımcısı olarak katılan Tolga Ceylantepe, son olarak Sağlık ve Hukuk Genel Müdür Yardımcısı Sürdürülebilirlik Başkanı ve İcra Komitesi Üyesi olarak görev yapmaktaydı. Ceylantepe, aynı zamanda Türkiye Sigorta Birliği Strateji Komitesi ve TÜSİAD Sigortacılık Çalışma Grubu üyesi olarak sektörel gelişmelere katkı sunmayı sürdürmekte.

2044'e kadar araçların %60'ı tamamen otonom olabilir:

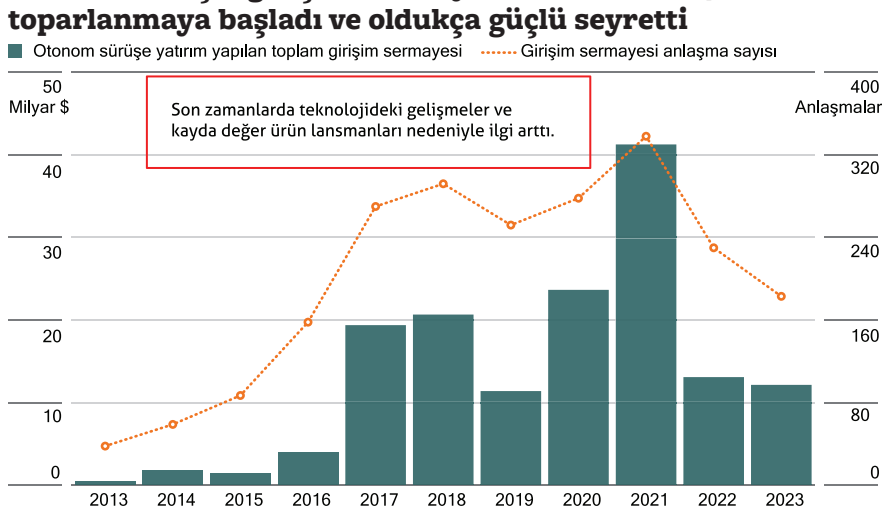
Otonom araçlar oto sigorta kökten değiştirmeye geliyo

Morningstar Finansal Servisleri'nin yayınladığı "Otonominin Sigortalanması: Sürücüsüz Araçların Oto Sigorta Sektörü Üzerindeki Etkilerinin Analizi" isimli rapor, otonom araçların sigorta sektöründe yaratabileceği önemli değişikliklerin ayak seslerini ortaya koyuyor. Kazaları azaltan ve sürüş güvenliğini artıran otonom araçların 2044 yılına kadar yollardaki araçların %60'ını oluşturabileceğini belirten rapordaki en agresif senaryoda, yoldaki çoğu otomobilin 20 yıl içinde sigortanın büyük ölçüde gerekmediği bir seviyeye evrilebileceği düşünülüyor.



Morningstar Finansal Servisleri'nin yayınladığı "Otonominin Sigortalanması: Sürücüsüz Araçların Oto Sigorta Sektörü Üzerindeki Etkilerinin Analizi" isimli raporda otonom araçların oto sigortalar üzerindeki olumlu ve olumsuz etkileri ele alınıyor. Otonom araçların oto sigorta sektörü üzerinde pozitif ya da negatif yönlü etkileri olabileceğini belirten raporda otonom araçların sorumluluk ve benimseme açısından birtakım köklü değişimlere yol açabileceğine dikkat çekiliyor. Örneğin insan hatalarını ortadan kaldırarak kazaları büyük ölçüde azaltabilecek otonom araçlar herhangi bir kaza durumunda oluşacak sorumluluğun üreticiye kaymasına neden olarak kaskoyu ortadan kaldırabilir. Morningstar'ın en agresif benimseme senaryosunda, yoldaki çoğu otomobilin 20 yıl içinde sigortanın büyük ölçüde gerekmediği bir seviyeye evrilebileceği öngörülüyor. Otonomun gelecekte oto sigortaları getireceği noktalara geçmeden önce şu an ne noktada olduğunu inceleyelim.

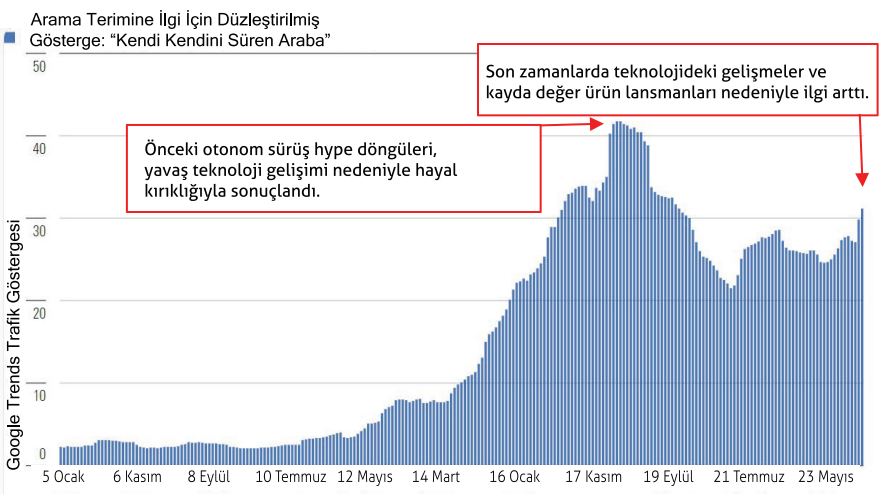
Otonom sürüşte girişim sermayesi aktivitesi 2017'de toparlanmaya başladı ve oldukça güçlü seyretti



OTONOM NE NOKTADA?

Bilim kurgu filmlerinde görmeye bir hayli alışık olduğumuz ve aslında yepyeni bir mobilite çağını aralayan otonom araçlara yönelik heyecan ve yatırımlar yüksek. Ancak bu alandaki ilerlemeler maalesef yatırımcılarını ve teknoloji meraklılarını pek de memnun eden seviyede değil. Rapor, otonom araçlardaki ilerlemenin yavaş olmasının sebeplerinin otonom sürüş yeteneklerinin geliştirilmesindeki teknolojik engeller ve teknolojik hazırlığın abartılı ve erken beklentisi olduğuna dikkat çekiyor.
Yollardaki öngörülemeyen senaryoları güvenli bir şekilde yönetmek için yetenekler geliştirmek otonom araç sektöründe faaliyet gösteren şirketler için bir zorluk. Ancak sektör, sürücüsüz araçların karanlıkta, şiddetli yağmurda, karda, beklenmedik yol tıkanıklıkları vb. durumlarda seyredebilme yeteneğini daha iyi hale getirmekte. Bilgisayar görüşü, yapay zekâ, makine öğrenimi, sensörler, radar, LIDAR ve gelişmiş işlem gücü alanlarındaki hızlı teknolojik ilerlemelerin gerçek dünya ortamlarında otonom sürüş yeteneklerini geliştirmesiyle tamamen kendi kendine giden bir otomobile hiç olmadığımız kadar yakınlaşıyoruz diyebiliriz.
Peki, yatırımlar ne durumda? Sürücüsüz araçlara yönelik heyecan medyada ve kamuoyunda inişli çıkışlı bir seyir izlese de yatırımcılar sürekli olarak bu gelişmekte olan sektöre sermaye yönlendiriyor. Rapor, otonom sürüş girişimleri için yatırım öncesi değerlemelerinin 2019 seviyelerine kıyasla 6 kat arttığını belirtiyor. Otonom sistemler için mevcut pazar büyüklüğü sınırlı kalsa da teknoloji geliştikçe önümüzdeki yıllarda bu teknoloji için pazarın hızla büyümesi bekleniyor. Örneğin PitchBook, otonom sürüş için küresel pazar büyüklüğünün 2030 yılına kadar yaklaşık 300 milyar dolar olacağını tahmin ediyor.

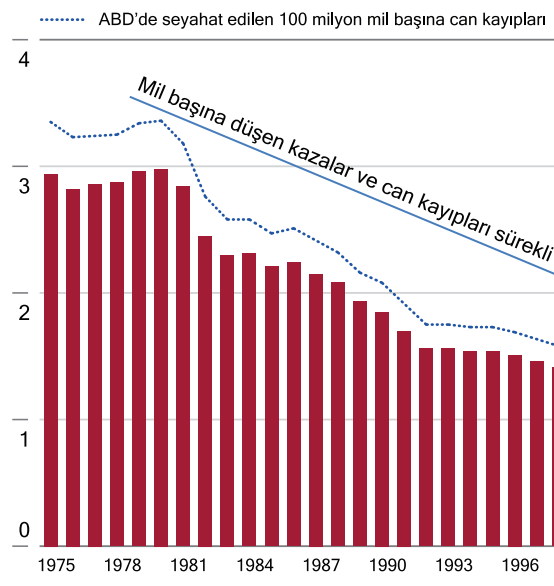
Sürücüsüz otomobiller önceleri heyecan yaratıyordu, ancak teknolojinin gelişme hızı hayal kırıklığı yarattı



İNSAN KAYNAKLI KAZALARIN ORANI %90

Bilindiği üzere otonom seviyeler 0-5 arasında değişiyor. Seviye 0 araç sürücünün tam katılımlı kullanımını içerirken seviye 5 bir araç sürücü müdahalesine gerek duymayan tam otonom bir aracı anlatmakta. Şu an kullanımda olan en yaygın 2'nci ve 4'üncü (Waymo gibi robot taksiler) seviyeler.
İnsan sürücünün yeteneklerinin sınırlı olduğunu ancak son derece hızlı bir şekilde gelişen otonom sürüş teknolojisinin yeteneklerinin kesin bir sınırı olmadığını belirten rapor, kazaların yaklaşık %90'ını oluşturan insan faktörünün sürüş alışkanlıklarını değiştirmenin oldukça zor olduğunu vurguluyor.
Katedilen kilometre başına düşen araba kazası ve ölüm sayısı 1980'den 2010'a kadar sürekli olarak düşmüş, bu dönemde kaza ve ölüm oranı neredeyse %70 azalma göstermiş. Ancak bu ilerleme 2010 sonrası bir artış gösterdi. Rapora göre otonom sürüş sistemlerinin

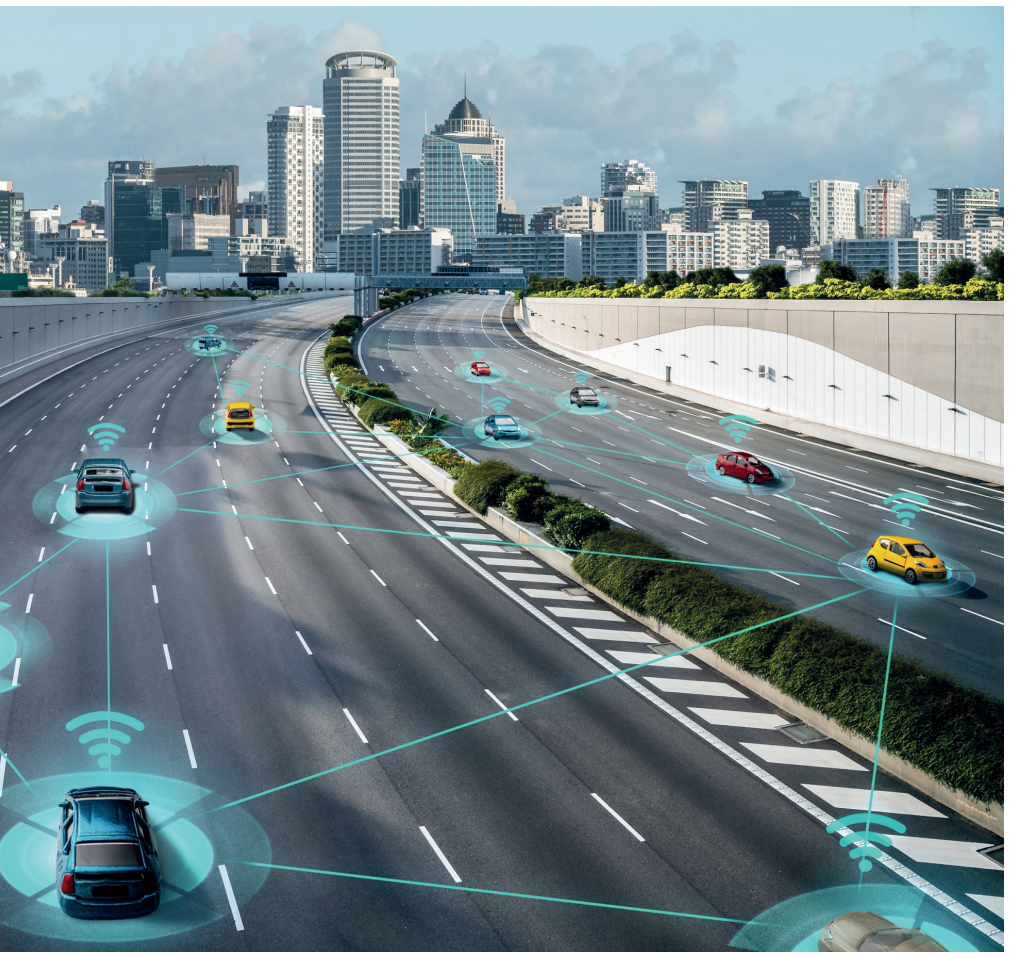
Katedilen mil başına kazalar yaklaşık sürekli olarak düştü ancak ilerleme d



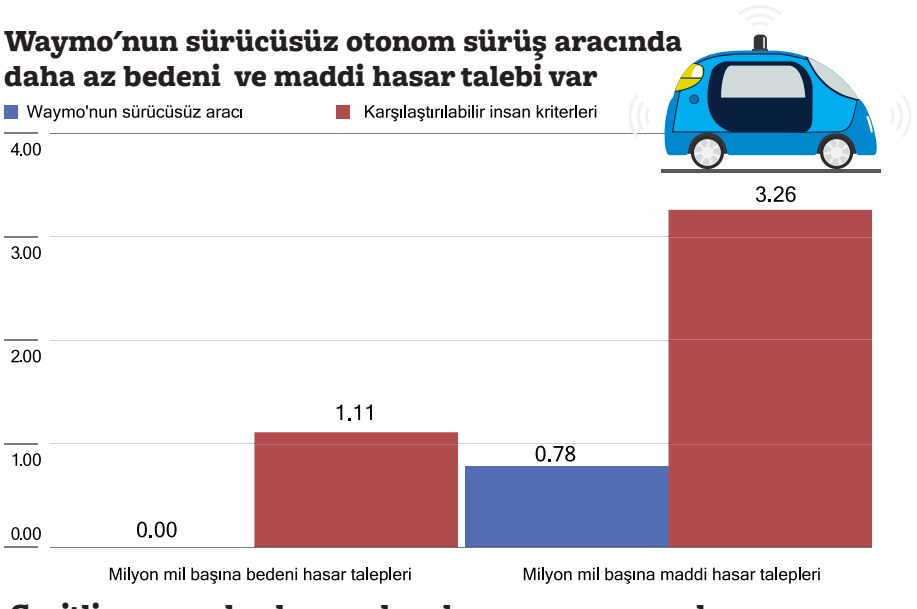
alarını
or

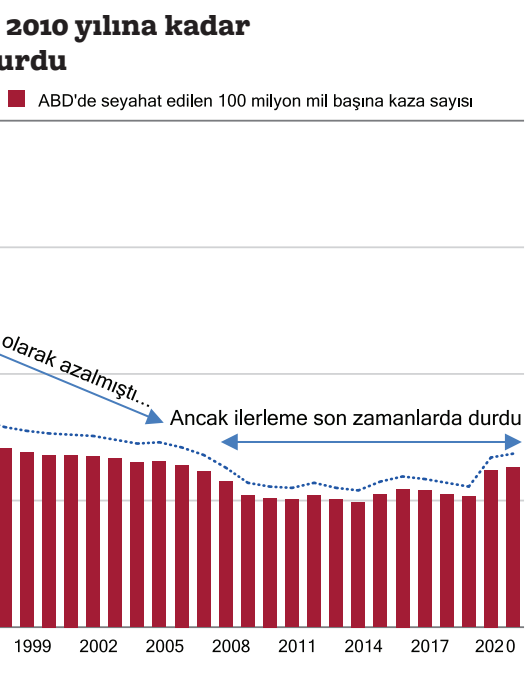
Özetle;

- Otonom araçlar, kazaları azaltarak sigorta endüstrisini dönüştürebilir. Uzun vadede, sorumluluk sürücülerden üreticilere kayabilir. Kasko tarihe karışabilir.
- Tam otonom araçlarda (Seviye 4 ve 5), sorumluluk sürücülerden araç üreticilerine kayabilir. Bu durumda, otomobil sigortaları ürün sorumluluk sigortasına dönüşebilir.
- Rapor, otonom araçların benimsenme hızına ilişkin 3 senaryo sunuyor: Çok agresif, agresif ve ılımlı. Çok agresif senaryoda, 2044 yılına kadar yollardaki araçların %60'ı tam otonom (Seviye 4 veya 5) olabilir.
- Otonom araçlar, insan hatalarını ortadan kaldırarak kaza oranlarını önemli ölçüde azaltabilir. Waymo'nun sürücüsüz araçları, insan sürücülere kıyasla çok daha az kaza ve yaralanma iddiasıyla karşılaşıyor.
- Otonom araç teknolojisindeki gelişmeler, regülasyonların gerisinde kalabilir. Bu, sigorta endüstrisinin dönüşümünü yavaşlatabilir.



en son versiyonları insanlardan daha güvenli. Waymo ve Swiss Re tarafından yapılan bir çalışmada Waymo'nun sürücüsüz araçlarının insan sürüşü kriterleri için milyon mil başına 1,11 tazminat talebine kıyasla hiçbir bedeni tazmnat talebine maruz kalmadığı sonucuna ulaşılmış. Maddi hasar açısından da insan sürüşü kriterleri için milyon mil başına 3,26 ile tazminat talebine karşılık, milyon mil başına 0,78 tazminat talebine maruz kalmış. Yani otonom araçlar insanlara kıyasla çok daha az kazaya neden oluyor diyebiliriz.



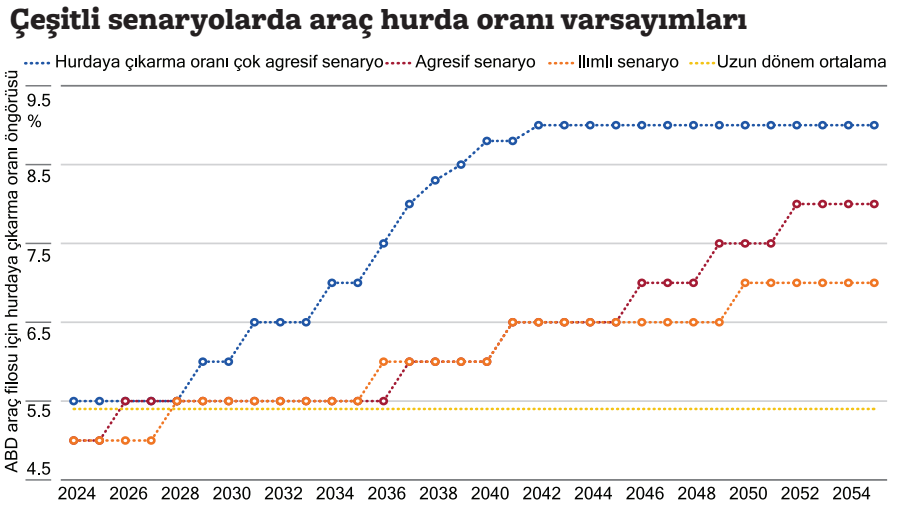


SORUMLULUK KİMDE?

Otonom araçların belki de en kritik noktalarından biri sorumluluk kısmı. Otonom araçta amaç, sürücünün artık kontrolde olmaması. Bu nedenle, sürücüsüz bir aracın sahibinin hasardan yasal olarak nasıl sorumlu tutulabileceğini belirlemek zorlaşıyor. Morningstar'a göre, kasko büyük olasılıkla ürün sorumluluk sigortasına dönüşecek. Seviye 4 veya 5 otonomiye ulaşıldığında oluşacak hasar da otomobil üreticileri tarafından karşılanacak.

Ancak işin çetrefilli kısmı 3'üncü ve 4'üncü seviye otonomide ortaya çıkıyor. Seviye 3 ve 4 otonomiye sahip araçların karıştığı kazalarda sorumluluk; dış koşullar, coğrafi konum ve yasal yapılar, insan, sistem ya da bunların kombinasyonuna ait olabiliyor. Rapor, daha yüksek otonomiye sahip sistemlerin sorumluluğunun insanlardan üreticilere doğru kayması gerektiğine işaret ediyor.

Morningstar, önemli ölçüde sürücü katılımı olduğu sürece kaskonun gerekli olmaya devam edeceğini belirtiyor. Ayrıca, oto sigortalarına ilişkin düzenleyici ortamın teknolojik ilerlemelerin gerisinde kalacağına da dikkat çekiyor. Sürücülerin belirli bir düzeyde sigorta yaptırmak zorunda kalmaması için birden fazla engelin aşılması gerekeceğini ifade eden rapor, ilk olarak yüksek derecede otonom ve uygun fiyatlı araçların geniş bir ölçekte kullanıma sunulması gerektiğini; ikinci adımda ise kasko ile ilgili mevcut düzenlemelerin eyalet bazında (ABD özelinde) değiştirilmesi gerekeceğini vurguluyor. Rapor son adımda tamamen otonom araçların (Seviye 4 veya 5) yollardaki otonom olmayan ve hatta kısmen otonom araçların yerini alması gerektiğini de ekliyor.



3 SENARYO

Rapor, otonom araç penetrasyon oranlarını etkileyecek en önemli faktörlerin teknolojik gelişimin zaman çizelgesi, otonom araç teknolojisinin benimsenme hızı ve mevcut araçların hurdaya ayrılma oranı olduğunu belirtiyor. Bu faktörlerin her biri için çok agresif, agresif ve ılımlı olmak üzere 3 senaryo geliştirilmiş. ABD özelinde hazırlanan rapor, yine bu 3 senaryoyu ABD'deki koşullara göre oluşturmuş. Ek olarak bu 3 senaryoda seviye 3 ve altındaki otomasyon seviyeleri dikkate alınmıyor. Yollara çıkacak seviye 4 ve 5 araçlar üzerinden bir analiz gerçekleştiriliyor. Şimdi öne çıkan 3 önemli penetrasyon faktörüne geri dönecek olursak, teknolojik gelişimin zaman çizelgesi raporda Seviye 4 otonom teknolojisinin tüketicilerin özel araçlarında kullanılabilecek kadar olgunlaştığı nokta olarak tanımlanıyor. Morningstar analistleri bu noktayı Seviye 4 teknolojisinin ABD'de satılan tüm yeni araçların en az %0,25'ine ulaştığı yıl olarak belirlemiş. Raporda bu kırılma noktası çok agresif senaryoda 2026 başı, agresif senaryoda 2027 ortası ve ılımlı senaryoda 2029 yılı olarak tahmin ediliyor. İkinci faktör olan otonom araç teknolojisinin benimsenme hızını rapor, otonom araç teknolojisinin sıradan tüketici kullanımı için piyasadaki araçlarda kullanılmaya başlandıktan sonra yeni araçların çoğunda hangi hızda bulunacağı şeklinde tanımlıyor. Bir teknolojinin benimsenme hızı teknolojik, ekonomik, sosyal, regülasyonlar ve piyasa koşullarına göre değişkenlik

gösteriyor. Bu faktörlere ek olarak altyapı gereklilikleri, adaptasyon maliyetleri ve regülasyon engelleri otonom araçların yaygınlaşmasının daha yavaş bir şekilde gelişim göstermesine neden olmakta. Raporda otonom araç teknolojisi ekonomisinin muhtemelen teknolojinin benimsenmesi açısından en büyük katalizör olacağı ancak maliyetin bu noktada belirleyici olacağının altı çiziliyor. İnternet aboneliği ya da telefon satın almak gibi küçük finansal kararlar ABD hanehalkının gelirini çok etkilemese de yeni bir araç almanın maliyetinin hanehalkı gelirlerinin %60'ına denk düşmesi, maliyetin neden önemli olduğunu açıklar nitelikte. Aracın otonom olması ise gelir pastasından daha fazla pay almasına sebep olacak ve maliyet daha da artmış olacak.
Morningstar'ın analizlerine göre otonom araç benimsenme oranı en agresif, agresif ve ılımlı senaryoda sırasıyla 2030, 2033, 2038 yılında %10 seviyelerine ulaşacak. Otonom araç benimsenme oranının %10'luk seviyeden %80'lik seviyeye erişmesi ise en agresif, agresif ve ılımlı senaryoda sırasıyla 7, 14 ve 18 yılı bulacak. ABD'deki araçların ortalama yaşı kalite artışı, sahiplik trendi, düşük satın alınabilirlik, regülasyonlar ve ikinci el araç piyasasının gelişimi nedeniyle yukarı yönlü bir gelişim gösteriyor. Hurdaya ayırma oranı ortalama yaş ile ters orantılı ilerlediğinden biri yükselirken diğeri aşağı yönlü hareket ediyor. Rapor, hurda oranının %5 ila %6 arasında olduğunu, uzun dönem hurda araç oranının ortalamasının da %5.4 olduğunu aktarıyor. Rapor, hurdaya ayırma oranının çok agresif ve agresif senaryolarda zaman içinde önemli ölçüde artacağını varsayıyor. Çünkü otonom araçlar geleneksel arabalardan çok daha iyi olacak ve tüketiciler eski arabalarını çok daha hızlı bir şekilde bırakmaya istekli olacaklar.

PENETRASYON ÖNGÖRÜLERİ

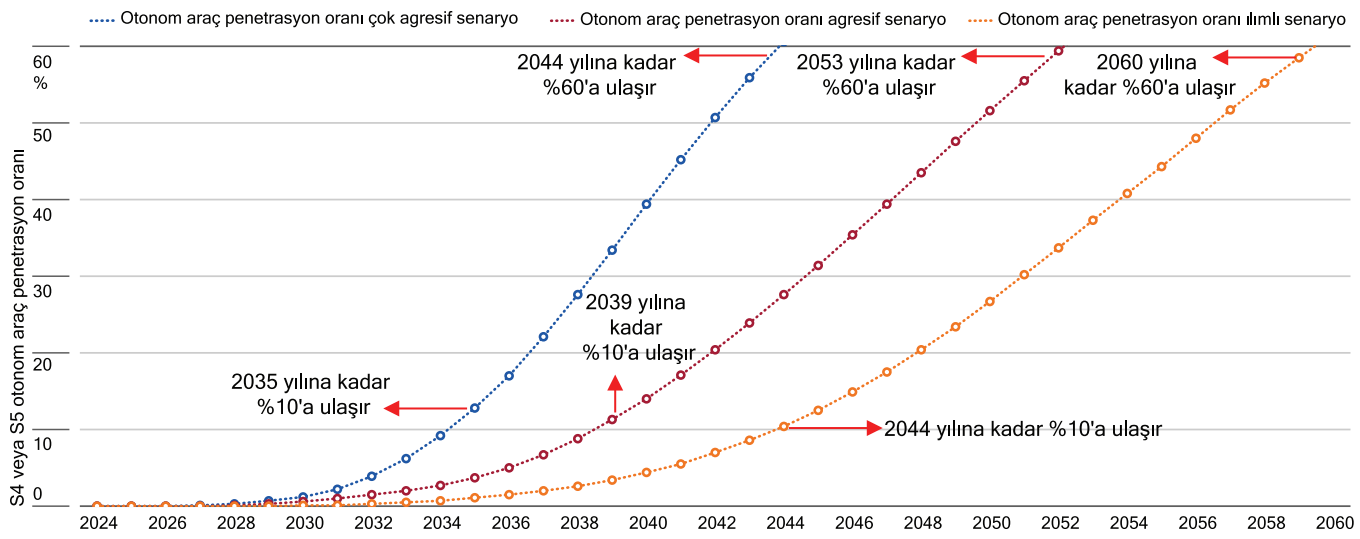
Tüm bu öngörülerden hareketle raporun penetrasyon oranı

Kaza sorumluluğunu belirlemek için otomasyon sistemlerinin sınıflandırılması gerekiyor; mevcut düzenleyici ve yasal çerçeveler en iyi haliyle belirsiz.

Otonom sürüş teknolojisine sahip araçların karıştığı kazalardan kim sorumlu?

	Seviye 0	Seviye 1	Seviye 2	Seviye 3	Seviye 4	Seviye 5
Yaygın olarak kullanılan adı	Anlık sürücü yardımı	Sürücü yardımı	Ek/Kısmi otomasyon	Koşullu otomasyon	Yüksek otomasyon	Tam otomasyon
İnsan müdahalesi	Bunlar sürücü "destek" özellikleridir. Destek kelimesi önemlidir.			Bunlar otomatik süreç özellikleridir. İnsan müdahalesi genellikle sınırlıdır.		
Esas olarak kim sorumlu?	İnsanlar öncelikle sistemi denetlemekten, çevreyi izlemekten ve aracı sürmekten sorumludur.			Sistem öncelikle sürüşten sorumludur. Koşullara da bağlıdır.		Sistem tamamen sorumludur.
Kazalar sırasında kim sorumludur?	Kendi kendine sürüş şirketleri, bunlar yalnızca "destek" özellikleri olduğu için insan sürücülerin kazalardan sorumlu tutulmasını sağlamak için kendi yollarından gittiler.			Yasal çerçeveler belirsiz. Koşullar önemlidir. İnsanlar "öncelikli" olarak sorumlu	Daha fazla otomasyon => Sorumluluk, sistem üreticilerine doğru kayar. Öncelikli olarak sistem/araç üreticisi sorumludur:	
Sigorta üzerindeki etkisi	Otomobil sigortası sektörü üzerinde asgari düzeyde doğrudan etki. Düzenleyiciler sigortayı zorunlu kılacaktır. Daha güvenli araçların karışık bir etkisi olabilir.			Oto sigortacılar üzerinde küçük etki	Oto sigortası bozulmaya uğrar. Ürün sorumluluk sigortası haline gelir.	

Seviye 4 otonom araçlar için penetrasyon oranı çok agresif senaryoda 2035 yılına kadar %10'a ve 2044 yılına kadar %60'a ulaşıyor



öngörülerini sıralarsak;

- Seviye 4 araç penetrasyonu çok agresif, agresif ve ılımlı senaryolara göre sırasıyla 2035, 2039 ve 2044 yıllarında yollardaki araçların %10'a ulaşacak.
- Çok agresif, agresif ve ılımlı senaryolara göre sırasıyla 2044, 2053 ve 2060 yıllarında yollardaki araçların %60'ı Seviye 4 veya daha yüksek otonom seviyesinde olacak.
- Otonom araçların oto sigortalara etkisi, belirli bir büyüklüğe ulaşana kadar limitli olacak.
- %10'luk bir penetrasyon oranı oto sigortaları önemli ölçüde etkilemeye başlayacak olan oran olarak görülüyor.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

ADASTEC CEO'su Dr. Ali U. Peker:

Otonom toplu taşıma dönüşümü aynı zamanda bir kültürel adaptasyon süreci

Toplu taşımanın şehirlerin trafik yoğunluğunu yönetmek için kritik bir araç olduğunu vurgulayan ADASTEC CEO'su Dr. Ali U. Peker, "ADASTEC'in SAE Level-4 otomatik sürüş yazılım platformu flowride.ai, tam da bu noktada devreye girerek toplu taşıma sistemlerindeki zorlukların pek çoğuna cevap veriyor. Geleneksel otonom sürüş çözümleri çoğunlukla bireysel araç kullanımını teşvik eden robotaksi modellerine odaklanırken, flowride.ai öncelikli olarak toplu taşıma için geliştirildi. Bu çok önemli bir fark, çünkü bireysel çözümler günün sonunda trafik sıkışıklığını azaltmak yerine artırma riski taşırken, toplu taşımanın yaygınlaştırılması trafikteki araç sayısını azaltarak daha sürdürülebilir bir çözüm sunuyor.
Bir diğer önemli konu ise trafik yönetimi. Otonom teknolojilerimiz, toplu taşımanın genel faydalarına ek olarak ulaşım planlamasını daha verimli hale getiriyor, araçların kullanım oranlarını optimize ediyor ve şehir içi trafiği önemli ölçüde hafifletiyor. flowride.ai küresel ölçekte geliştirilen bir yazılım platformu olmasına rağmen, yerel adaptasyon yeteneği sayesinde farklı şehirlerin ve bölgelerin ihtiyaçlarına uyarlanabilir bir çözüm sunuyor. Her bölgenin trafik altyapısı, yasal gereklilikleri ve iklim koşulları dikkate alınarak özelleştirilebilen bu sistem, şehirlere özel ulaşım çözümleri sağlama konusunda benzersiz bir esneklik sunuyor.
Kısacası, flowride.ai, toplu taşıma için özel olarak geliştirilmiş, gerçek dünya koşullarında kendini kanıtlamış, verimli ve güvenilir bir otonom sürüş platformu olarak sektörde fark yaratıyor" şeklinde konuştu.

> "Türkiye'de otonom toplu taşımayı hayata geçirmek mümkün, ancak bunun başarılı bir şekilde uygulanabilmesi için belirli aşamaların planlı bir şekilde ilerlemesi gerekiyor. Bu dönüşümün yalnızca teknolojik bir gelişme değil, aynı zamanda bir kültürel adaptasyon süreci olduğu göz önünde bulundurulmalı."



'ULAŞIM ALTYAPISINI DÖNÜŞTÜRÜYOR'

Dr. Peker, yurt dışında yürüttükleri toplu taşıma operasyonları hakkında şunları söyledi: "ADASTEC olarak, Seviye-4 toplu taşıma otonom sürüşünü gerçeğe dönüştüren ve aktif olarak işleten ilk şirketiz. Avrupa ve Amerika'daki ilk tam otonom otobüs projelerini hayata geçirerek sektörde önemli bir kilometre taşına imza attık. Norveç'in Stavanger kentinde 3,5 yılı aşkın süredir halka açık yollarda biletli yolcu taşıyan Autonomous e-Atak, bu alanda en uzun soluklu operasyonlardan biri olarak öne çıkıyor. Aynı şekilde, New York'un Buffalo şehrinde faaliyet gösteren otobüsümüz, ABD'de yolcu taşıyan otonom otobüslerden biri olarak toplu taşımada dönüşümün önünü açıyor. ADASTEC olarak bu teknolojiyi toplu taşımaya taşıyan ilk şirket olduk ve şehir içi ulaşımı daha sürdürülebilir, verimli ve erişilebilir hale getirmeyi hedefliyoruz. Bugün, şu ana kadar 12'den fazla lokasyonda yer almış otonom otobüslerimiz, halka açık yollarda ticari yolcu taşımacılığına devam ediyor ve her geçen gün daha fazla şehirde toplu taşıma ekosistemine entegre ediliyor. Küresel operasyonlarımızı İstanbul'daki Ar-Ge merkezimiz, ABD-Michigan'daki genel merkezimiz ve Hollanda'nın Helmond şehrindeki Avrupa ofisimiz aracılığıyla yönetiyoruz. ADASTEC olarak, otonom toplu taşımanın yalnızca bir teknoloji değil, şehirlerin ulaşım altyapısını dönüştüren bir çözüm olduğuna inanıyoruz ve toplu taşımanın geleceğini bugünden inşa etmeye devam ediyoruz" dedi.

'TÜRKİYE'DE OTONOM TOPLU TAŞIMA MÜMKÜN'

"Türkiye'de otonom toplu taşımayı hayata geçirmek mümkün, ancak bunun başarılı bir şekilde uygulanabilmesi için belirli aşamaların planlı bir şekilde ilerlemesi gerekiyor" diyen Dr. Peker, sözlerini şöyle noktaladı: "2024 yılında Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının inisiyatifiyle, otonom araçların trafiğe açık yollarda sürüşüne izin veren düzenleme Resmî Gazete'de yayımlandı ve bu süreçle birlikte yeni bir dönem başladı. Yetkili düzenleyici kurumlarla birlikte Türkiye için otonom otobüs onay sürecini önümüzdeki dönemde tamamlamayı hedefliyoruz. Bu sürecin tamamlanmasının ardından, Türkiye'de de otonom otobüslerin trafiğe açık yollarda kullanılmasını sağlayarak bu teknolojinin şehir içi ulaşıma entegrasyonunu mümkün kılacağız. Tabii ki burada altyapının güçlendirilmesi, trafik yönetim sistemlerinin entegrasyonu ve mevzuatın uyumlu hale getirilmesi büyük önem taşıyor. Otonom bir otobüsün sürücü koltuğunun boş olması, insanların alışık olmadığı bir deneyim olduğundan toplumun bilinçlenmesi ve bu teknolojinin güvenilirliğine olan inancın artırılması kritik bir nokta. Bu dönüşümün yalnızca teknolojik bir gelişme değil, aynı zamanda bir kültürel adaptasyon süreci olduğu göz önünde bulundurulmalı."

ADASTEC ve Quick Sigorta'dan otonom otobüs iş birliği

Quick Sigorta, toplu taşıma operasyonlarını daha verimli, daha konforlu ve daha güvenli hale getirmek hedefiyle yola çıkan ADASTEC'in seviye 4 otonom toplu taşıma aracı projesine yatırımda bulunmuştu. 2023 yılında da ADASTEC'in geliştirdiği otonom sürüş teknolojisini kullanan otobüsle Bilişim Vadisi'nde test sürüşü gerçekleştirilmişti. ADASTEC CEO'su Dr. Ali U. Peker, iş birliği hakkında şunları söyledi: "Quick Sigorta, otonom teknolojilerinin gelecekteki trafik alışkanlıklarını ve risklerini değiştireceğini çok erken tespit ederek bu konuda ADASTEC ile her konuda iş birliği yapıyor. ADASTEC'e yatırımcı olmasının yanı sıra, dünyadaki tüm projelerimizin sigortalanma süreçlerinde yanımızda yer alarak bize destek oluyor ve yurtdışı mevzuatlarının şekillenmesini birinci elden takip ediyor. Türk sigorta sektöründe yüksek teknoloji alanında söz sahibi ürünler çıkarılması konusunda öncülüğün Quick Sigorta tarafından yapılacağına inancımız tamdır."

Doğa Sigorta Hasar Denetim Ve Lojistik, Ar&Ge ve İş Geliştirme Direktörü Duran Çakı:

Otonom araçlarla sigorta kişiselleştirilmiş bir yapıya evriliyor

Araçların gittikçe otonom hale gelmesinin poliçeleşmeden hasar yönetim süreçlerine kadar iş yapış şekillerini ve sigorta şirketlerinin sorumluluklarını değiştirmeye başladığını söyleyen Doğa Sigorta Hasar Denetim Ve Lojistik, Ar&Ge ve İş Geliştirme Direktörü Duran Çakı, "Teknolojinin nimetleriyle şekillenen otonom araçlarda, sürücü hatalarının en düşük seviyelere çekilmesi amaçlanmaktadır. İlk etapta bu, kaza ve hasar oranlarının azalacağı şeklinde yorumlansa da beraberinde iş dinamiklerimizin ve sunduğumuz teminat kapsamının değişmeye başladığının bir göstergesidir. Bu alanda yaşanan gelişmeler, araç sigortasına bakış açısının klasik sigortacılık anlayışından farklılaşması, aracın teknolojik özelliklerini de güvence altına alan yeni nesil bir sigortacılık bakış açısına sahip olmayı gerektirmektedir. Bu dönüşüm sadece poliçeleşme süreçlerini değil aynı zamanda hasar süreçlerinin yönetimini de kapsamakta olup hasar sürecinin otonom araçlar konusunda donanımlı ekiplerle yönetilmesi zorunluluğunu beraberinde getirmektedir" dedi.

> "Günümüzde halen yaygın olarak kullanılan satış kanalları da dijitalleşmeye yönelmekte olup sigorta, otonom aracın içinden anında ve ihtiyaca yönelik kapsamlarda alınabilen, kişiselleştirilmiş bir yapıya evrilmektedir."



'BLOCKCHAIN TEKNOLOJİSİ KULLANIMI ARTABİLİR'

"Otonom teknolojisi sadece kullanım konforunu artırmakla sınırlı kalmamakta, beraberinde araçların kullanım detaylarıyla ve kullanıcılarla ilgili de geri bildirimler sağlamaktadır" diyen Çakı, şöyle devam etti: "Sürekli artan bu geri bildirimler de biz sigortacıların elini sağlamlaştıran, alınan gerçek zamanlı veriler sayesinde risk analizlerimizi ve fiyatlandırmamızı daha doğru yapabilmemize imkân sağlayan bir yapıya dönüşmektedir. Bu yeni dünya, poliçenin müşteri ile buluşma şeklinden itibaren varlığını göstermektedir. Günümüzde halen yaygın olarak kullanılan satış kanalları da dijitalleşmeye yönelmekte olup sigorta, otonom aracın içinden anında ve ihtiyaca yönelik kapsamlarda alınabilen, kişiselleştirilmiş bir yapıya evrilmektedir. Bu dönüşümün aynı zamanda veri güvenliğini ve şeffaflığını sağlamlaştırmak adına beraberinde blockchain teknolojisi kullanımını da daha yaygın bir hale getirecektir düşüncesindeyiz."

'HER OTOMASYON DÜZEYİ AYRI DEĞERLENDİRİLMELİ'

Çakı, son olarak, "Araçların otomasyon düzeyi günümüzde 5 ayrı kategoride değerlendirilmektedir. Otomasyonu yok dediğimiz kategoriden, sürücüsü olmaksızın hareket edebilen, gaz pedalı veya direksiyon simidi dahi olmayan araçlara kadar geniş bir yelpazeden bahsedilmektedir. Öncelikle burada her otomasyon düzeyinin ayrı değerlendirilmesi gerektiğini ve sorumluluk seviyelerinin de buna bağlı olarak değişmesi gerektiğini düşünüyoruz. Otomasyon seviyesi arttıkça da sorumluluk dağılımının aracın algoritmalarını üreten ve aracı işleten firmalara doğru bir sorumluluk yüklenmesi şeklinde olması gerektiğini düşünüyoruz. Bu gelişmelerin hukuksal düzenlemeler ile de desteklenmesi gerekliliği bulunmaktadır" diye konuştu.

“Yeni ürünlerin geliştirilmesi sektörün sürdürülebilirliği açısından oldukça önemli”

Ekonomik krizlerin etkileri ile sigortalıların bireysel ve ticari sigortalarını ilk vazgeçebilecekleri kalemler arasında görmeleri sigorta sektörünün de yeni ürünler geliştirmesine sebep olduğunu belirten TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, “Mevcut sigortalıları sistemde tutabilmek adına müşteriler ve branşlar üzerinde avantajlı ek hizmetler sunabilmek hem rekabet hem de sürdürülebilirlik için oldukça önemli” dedi.



Sigorta sektörünün hem küresel ölçekte hem de Türkiye’de son yıllarda önemli değişim ve gelişmeler yaşadığına vurgu yapan TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, “Bu gelişmelerde son yıllarda yaşanan doğal afetlerin, ekonomik krizlerin, teknolojik gelişmelerin ve pandeminin de etkisi oldukça büyük. Sigorta her faaliyet alanını etkileyen ve her faaliyet alanından da aynı zamanda etkilenebilen bir sektör. Dolayısıyla birbiri ile bağlantılı ticari işletmelerin birbirinden etkileniyor olması değişimleri de beraberinde getirebiliyor. Ekonomik krizlerin etkileri ile sigortalıların bireysel ve ticari sigortalarını ilk vazgeçebilecekleri kalemler arasında görmeleri sigorta sektörünün de yeni ürünler geliştirmelerine, makul şekilde daha ödenebilir ve koruyucu sigorta ürünlerini ortaya çıkarmalarına sebep olabilmekte. Ekonomik krizlere bağlı olarak etkilenen dönemlerde sigortalının maliyetini sarsmayacak ama sigorta güvencesini de devam ettirmesini sağlayabilecek alternatiflerde sigorta ürünlerine sahip olabilmelerine imkân yaratabilmek sigorta sektöründeki sürdürülebilirlik açısından oldukça önemli. Böylesi dönemlerde mevcut sigortalıyı sistemde tutabilmek sigorta sektörünün önceliği olmalı zira yeni müşteri kazanım oranları ve maliyetleri mevcut müşteriyi sistemde tutmaktan daha zor ve maliyetli. Mevcut müşteriyi sistemde tutabilmek adına müşteriler ve branşlar üzerinde avantajlı ek hizmetler sunabilmek hem rekabet hem de sürdürülebilirlik için oldukça önemli. Müşteriye hızlı destek sağlayabilmek, yenilemesini düzenli olarak gerçekleştiren sigortalılara ek teminat ya da ek indirim uygulamaları, hasar süreçlerini hızlı ve şeffaf yürütmek, hasar ve poliçe yenileme süreçleri ile ilgili müşteriyi sürekli bilgilendirmek adına teknolojik gelişmelerden de faydalanmak ve müşteri memnuniyetini belirleyebilmek adına müşteriye dokunan yıl içerisinde görüşmeler sağlayabilmek oldukça önemli. Mevcut müşterinin memnuniyeti ile sigortanın devam ettirilmesi de aslında pazarlama yöntemlerinden biri olan kulaktan kulağa pazarlamayı oldukça desteklemekte. Dolayısıyla aslında mevcut müşteriyi sistemde memnun şekilde tutmak yeni müşteri kazanımını da etkileyebilmekte” ifadelerine yer verdi.

‘TES FİNANSAL PİYASALARI OLUMLU ETKİLEYECEK’

Son yıllarda sektörün fazlasıyla yeni düzenlemelerin gerekli olduğu ile yüzleştiği ve bu gelişmeleri hayata geçirdiğini belirten Korkut, “Bunlar dijitalleşme ile birlikte siber güvenlik ve veri koruma, finansal sigortaların yaygınlaştırılması, iklim değişikliği ve doğal afetlere karşı alınması gereken önlemler ve teminatların genişletilmesi yönündeki çalışmalar, BES’i büyütebilmek adına atılan adımlar ve Zorunlu Deprem Sigortası’nın yaygınlığını ve kapsamını artırmak adına yapılan gelişmelerden oluşuyor çoğunlukla. Baktığınız zaman hayata geçen yeniliklerin de sektöre olan olumlu etkilerini görmeye başlamış durumdayız. Özellikle son yıllarda Bireysel Emeklilik Sistemi’nde yapılan devlet katkı payının %30’a yükseltilmiş olması ve 18 yaş altı bireylerin de sigorta kapsamına alınmış olması BES’teki büyümeyi destekler durumda. 2025 yılı içerisinde BES’teki katılımcı sayısının daha da büyümesi beklenmekte, zaten 2025 yılının ilk 2 ayında sisteme katılan gönüllü 100 binin üzerindeki katılımcı sayısı da bunu gösteriyor. Ayrıca hayata geçmesi planlanan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi üzerinde çalışmalarda devam ediyor. Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi çalışanın, işverenin ve aynı zamanda devlet katkısının bulunacağı bir sistem olarak planlanmakta. Çalışanların emeklilik döneminde ek gelir elde edebilmelerine imkân yaratabilmek adına uzun vadeli tasarrufa yönlendiren bu sistemin yurtdışı ülkelerde başarılı örnekleri var. Türkiye’de de başarılı bir şekilde sistemin hayata geçmesi ve devamı için çalışan haklarının korunması önceliğinde bu sistemin hayata geçeceğine ve şeffaf bir şekilde yürütüleceğine inanıyoruz. Bu sistem emeklilik döneminde çalışana ek gelir oluştururken, işverenin kıdem tazminatı yükünü azaltabilen ve devlet içinde aynı zamanda Sosyal Güvenlik Sistemi’ne ek destek sağlayabilecek uzun vadeli bir tasarruf sistemi olacağından finansal piyasaları da olumlu yönde etkileyecektir” açıklamalarında bulundu.

‘KASKONUN ÖNEMİNE DAİR BİLİNÇ ARTMALI’

Korkut, sözlerine şu şekilde devam etti: “Bu gelişmeler gerçekleşirken sektörde 2023 ve 2024 yıllarında oto sigortalarına baktığımızda ise trafik sigortalarının yine ve doğal olarak sektörün en yüksek prim üreten branşı olduğunu söyleyebiliriz. Kasko sigortalarında ise nominal olarak prim üretimi artmış olsa da reel de bir küçülme görüyoruz. Bunun sebepleri arasında sıfır araç satışlarındaki yavaşlama ve ikinci el araç piyasasında yaşanan durağanlığı düşünebiliriz. Aynı zamanda özellikle parça maliyetlerinin yükselmiş olması ve yıl içerisinde değişen ve genel olarak yükselen araç bedelleri sebebiyle kasko poliçelerindeki primlerinin buna bağlı olarak artması bu sigorta ürününü almaktan kaçınmaya sebebiyet vermiş ya da daha uygun seçeneklerin tercih edilmesine sebep olmuş durumda. Düşen alım gücü, parça maliyetlerinin yüksek oluşunun primlere yansıması ile birlikte araç piyasasındaki daralma kasko ürünündeki bu reel azalmayı açıklayan en önemli sebepler. Kasko en önemli sigorta ürünlerinden biri ve diğer ürünlere kıyasla aslında daha rahat satılabilir bir ürün olması sebebi ile bu ürün özelinde yeniden reel büyümeyi sağlamak adına çalışmalar yapmakta fayda olduğunu düşünüyorum. Özellikle acenteler için kolay satılabilir olması sebebi ile önemli gelir kaynaklarından biri olan kasko sigortasının varlığını büyüyerek devam ettirmesi oldukça önemli zira bu ürünün satış oranlarındaki azalma özellikle acenteler için gelir kaybına sebebiyet verecektir. Buradan yola çıkarak modüler ve kişiselleştirilmiş alternatifte yeni ürünler çıkarılabilir. Çıkarılan yeni ürünler ile birlikte bilgilendirme ve kasko sigortasının önemi hakkında bir bilinç oluşturmak için bir pazarlama çalışması gerçekleştirilebilir. Zira bu ürün bildiğiniz üzere sadece kendi aracınız ile ilgili değil aynı zamanda karşı bir araca verebileceğiniz ve Zorunlu Trafik Sigortası’nın üzerinde kalan hasarlar içinde bir koruma sağladığından oldukça önemli.”

‘TELEMATİK SİGORTA YER ALMAYA BAŞLAYACAK’

İlerleyen zamanlarda Türkiye’de telematik sigortalarında yer alacağını düşündüğünü ifade eden Korkut, “Oto sigortalarında risk değerlendirmede önemli veri sağlayacak bu uygulama ile özellikle ticari araç gruplarında daha sağlıklı hesaplamalar yapılabileceği kesin. Araç üzerinde takılabilecek bir cihaz ile sürücünün kullanımını değerlendirebilen bu uygulama iyi sürücülerin belirlenmesini sağlayarak sigorta primlerinin de kişiselleştirilebileceğini gösteriyor. Baktığınız zaman 2025 yılı ile birlikte hayata geçen UTTS ile bu sistemin entegre edilmesi de mümkün kılınabilir belki de. Bu uygulamayı kullanarak kendisi için uygun olan primin kendi kullanım verilerine göre hesaplanacağını bilen sigortalının aracı kullanırken daha dikkatli olacağı ve olası kazaların bu şekilde azalabileceği ön görülmekte. Aynı zamanda eş zamanlı veri akışı sağlaması sebebiyle de fraud hasar taleplerinin de önüne geçilebileceği gibi yaşanan hasar ile ilgili bilgilerin beyan edilen ile uyumlu olup olmadığının da karşılaştırılabilmesini sağlayarak hasar süreçlerinde de önemli bir yer tutacağı kesin. Dolayısıyla hayata geçip yaygınlaşması ile birlikte doğru veriler ile yürütülebilen üretim ve hasar süreçlerine destek sağlayacak bu uygulama muhakkak ki uzun vadede de bu branşta karlılığı da beraberinde getirecektir” dedi.

‘SEKTÖRÜN SÜREKLİ GELİŞTİRİLMESİ GEREKLİ’

Sigorta sektörünün oldukça gelişime açık ve sürekli de geliştirilmesi gereken bir sektör olduğuna dikkat çeken Korkut, “Dijitalleşmeyi doğru şekilde bu sektörde kullanarak zaman maliyetini düşürebilir, daha doğru veriler ile üretim ve hasar süreçlerini gerçekleştirebiliriz. Tabii ki bunların hepsi uyum gerektiren sistemsel alt yapıların hayata geçmesi ve nihai sigortalılarda da o bilincin kurulabilmesi ile mümkün. Sigorta sektörü için potansiyeli olan bir ülke olsak da hala penetrasyon oranları istenilen seviyelere gelebilmiş değil. Bu artışı mucizevi şekilde gerçekleştirebilmek mümkün olmasa da uzun vadeli planlamalar ile bu artışın gerçekleşmesi tabii ki mümkün. Özellikle sigortanın öneminin henüz tam olarak farkında olmayan genç bir nesil var. Aynı zamanda bu nesil teknolojiyi hayatının her alanında da kullanabilen bir nesil. Gelenekselleşmiş sigorta modellerinin ötesinde bir anlayış ile bu nesile dokunabilmek önemli. Dolayısıyla özellikle kullanılan sosyal medya araçlarında daha çok sigorta bilincinin yayılması adına yapılacak çalışmalara, eğitici ve bilgilendirici video paylaşımlarına da yer vermek gerekiyor. Bununla birlikte ilköğretim seviyesindeki öğrenciler içinde bilgilendirme çalışmaları yapılmasını önemli buluyorum” şeklinde konuştu.

Jeoekonomik parçalanma sigortacıları zorluyor

Jeoekonomik parçalanma, küresel sigorta sektörünü yeniden şekillendiriyor. Ticaretin bölgeselleşmesi, yeni düzenleyici riskler ve tedarik zinciri kırılmaları sigortacılar için hem belirsizlikleri artırıyor hem de yeni iş alanları yaratıyor. Cenevre Derneği'nin "Parçalanmış Bir Dünya Ekonomisinde Sigortacılık" raporu, sektörün bu dönüşüme nasıl adapte olabileceğini ele alıyor.

Jeoekonomik parçalanma, ülkelerin ulusal güvenliği ekonomik verimliliğin önüne koyarak serbest ticaret ve küresel tedarik zincirlerini bozmasıyla ortaya çıkan bir durum. Bu eğilim, ABD-Çin ticaret çatışması, COVID-19 pandemisi ve Rusya-Ukrayna savaşı gibi olaylarla daha da hız kazandı. Cenevre Derneği'nin "Parçalanmış Bir Dünya Ekonomisinde Sigortacılık" başlıklı raporu, jeoekonomik parçalanmanın sigorta sektörü üzerindeki etkilerini inceliyor.

Rapora göre, küresel gelişmeler ve jeopolitik çalkantılar – COVID-19 pandemisi, ABD-Çin ticaret gerilimi ve Rusya-Ukrayna Savaşı gibi olaylar- dünyayı jeoekonomik parçalanmaya sürüklüyor. Bu süreç, serbest ticaret ve küresel tedarik zincirlerinden uzaklaşılarak ulusal güvenlik ve yerelleşmenin öncelik kazanmasıyla kendini gösteriyor.

SEKTÖR ÜZERİNDE ÖNEMLİ ETKİLER YARATIYOR

Jeoekonomik parçalanma, sigorta sektörü üzerinde önemli etkiler yaratıyor. Küresel riskler, özellikle iklim değişikliği konusunda çok taraflı iş birliğini zayıflatırken, hem sigortalama hem de yatırım portföylerinde uluslararası risk çeşitlendirme imkânlarını da daraltıyor. Ayrıca, ülkeler arasındaki farklılaşan yasal ve düzenleyici çerçeveler, sektörde operasyonel zorlukları artırıyor. Bununla birlikte, Siyasi Risk Sigortası ve Yenilenebilir Enerji Sigortası gibi alanlarda yeni fırsatlar da ortaya çıkıyor.

Cenevre Derneği'nin yayınladığı bu rapor, jeoekonomik parçalanmanın sigorta sektörü üzerindeki etkilerini kapsamlı bir şekilde ele alıyor. Hafif, orta ve yüksek düzeyde jeoekonomik parçalanma olmak üzere 3 olası senaryoyu analiz eden çalışma, sigorta şirketlerinin bu değişen risk ortamına uyum sağlamalarına ve dayanıklılıklarını korumalarına yardımcı olacak stratejiler sunuyor.

Rapora göre 2008 Finansal Krizi, küresel ekonomik liberalleşme açısından önemli bir dönüm noktası oldu. Bu kriz, anti-küreselleşme ve popülist hareketlerin yükselişine zemin hazırlarken, 1980'lerden itibaren hız kazanan sınır ötesi ticaret ve doğrudan yabancı yatırım akışlarındaki istikrarlı büyümeyi önemli ölçüde yavaşlattı. Bu gelişmeler sonucunda, dünya küresel entegrasyonun duraklama sürecine girdiği "yavaş-küreselleşme" olarak adlandırılan bir döneme geçiş yaptı.

ÜRETİM MALİYETLERİ ARTIYOR

Son dönemde yaşanan jeopolitik çalkantılar – ABD-Çin ticaret çatışması, COVID-19 pandemisi ve Rusya-Ukrayna Savaşı – ticaret ve tedarik zincirlerini daha da parçalayarak küresel ekonomiyi jeoekonomik parçalanma sürecine yönlendirdi. Bu durum, ülkelerin serbest ticaret ve küresel tedarik zincirleri gibi verimliliği esas alan yaklaşımlar yerine güvenlik ve dayanıklılığı önceliklendirmeye başlamasıyla şekilleniyor. Ancak küresel ekonomi, güçlü karşılıklı bağımlılıklar nedeniyle derin bir şekilde bağlantılı olmaya devam ediyor ve geniş çaplı bir küreselleşmeden geri çekilme olasılığı düşük görünüyor.

Rapora göre günümüzde korumacılığa yönelik artan eğilimler, savaş sonrası dönemde küresel ekonomik büyümeyi destekleyen ve enflasyonu düşüren ticaret liberalleşmesinin sağladığı kazanımların bir kısmını tersine çevirdi. Büyüme ve teknoloji transferi açısından kritik bir rol oynayan doğrudan yabancı yatırımlar da bu süreçten olumsuz etkilendi. 2008 Finansal Krizi'nden bu yana, doğrudan yabancı yatırım akışları küresel GSYİH içindeki payı bakımından azalma gösterdi, bu durum jeopolitik gerilimlerle daha da kötüleşti.

Sermaye giderek jeopolitik bloklar içinde yoğunlaşırken, küresel tedarik zincirleri yeniden ülkeye getirme veya dost ülkelerle tedarik yoluyla yeniden şekilleniyor. Bu stratejiler jeopolitik riskleri azaltma potansiyeline sahip olsa da, verimlilik kaybına yol açarak üretim maliyetlerini ve tüketici fiyatlarını artırıyor.

Jeoekonomik parçalanma, ülkelerin ulusal çıkarlarını korumak amacıyla ihracat kısıtlamaları uygulaması nedeniyle teknoloji yayılımını engelliyor. Yenilik ve verimlilikteki bu yavaşlama, özellikle ABD ve Çin gibi teknoloji odaklı ekonomilerde uzun vadeli GSYİH kayıplarına yol açabilir. Yapılan tahminler, teknolojik ayrışma eğiliminin tek başına bazı ülkelerin GSYİH'sinde 10 yıllık projeksiyonlara kıyasla %5'e varan düşüşlere neden olabileceğini gösteriyor.

Mal, hizmet ve sermayenin sınır ötesi akışına ilişkin kısıtlamalarla birleşen jeoekonomik parçalanmanın, bazı ülkelerde GSYİH büyümesini %12'ye kadar düşürebileceğini öngören raporda, sınır ötesi ticaret ve yatırımdaki düşüşlerin teknolojik ayrışma ile birleşerek, yüksek enflasyon ve düşük ekonomik büyüme ile karakterize edilen bir stagflasyon ortamı yaratma riski taşıdığı belirtiliyor.

SEKTÖR İÇİN YENİ FIRSATLAR ORTAYA ÇIKIYOR

Jeoekonomik parçalanmanın, sigortacılar için önemli zorluklar ve potansiyel fırsatlar sunduğuna vurgu yapılan rapora göre, jeoekonomik parçalanma küresel risk yönetimini karmaşık hale getirerek iklim değişikliği, pandemi hazırlığı ve siber güvenlik gibi koordineli eylem gerektiren acil konularda uluslararası iş birliğini zorlaştırıyor. Sigortacılar, bu tehditlerle bağlantılı olarak artan risk maruziyeti ve sigortalanabilirlik zorluklarıyla da karşı karşıya kalabilir. Bu tür bir ortam, sigorta şirketlerinin risk değerlendirme modellerini gözden geçirmelerini, yeni risklere uyum sağlamak için ürünlerini çeşitlendirmelerini ve uluslararası iş birliği mekanizmalarını güçlendirmelerini gerektirebilir. Aynı zamanda, belirsizlik ortamında risk yönetimi ve danışmanlık hizmetlerine olan talep artabileceğinden, sigortacılar için yeni iş fırsatları da ortaya çıkabilir.

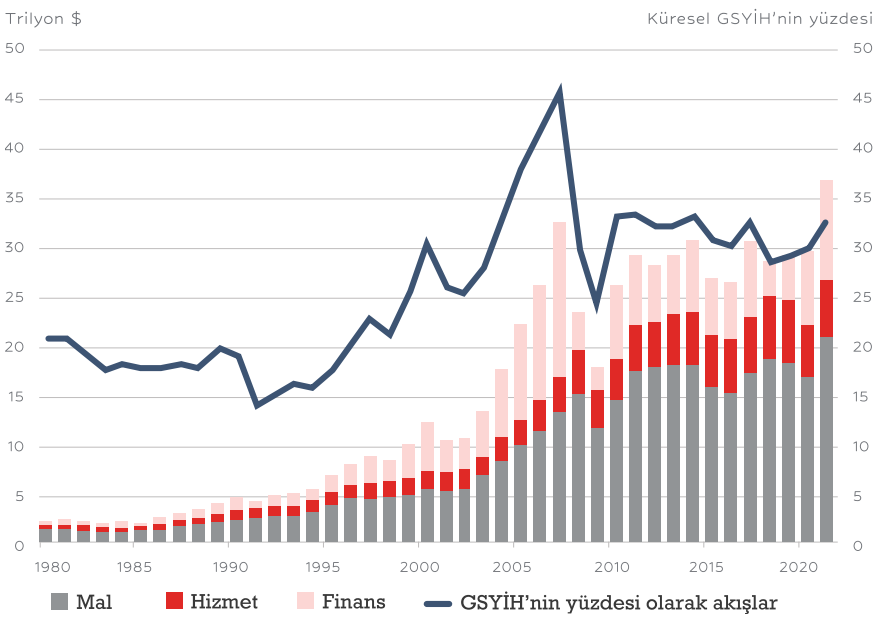
'JEOEKONOMİK PARÇALANMA HEM ZORLUK HEM FIRSAT YARATIYOR'

Cenevre Derneği Genel Müdürü Jad Ariss, raporla ilgili yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Küreselleşmenin dinamikleri değişiyor ve jeoekonomik parçalanma sigorta sektörü için hem zorluklar hem de fırsatlar yaratıyor. Sigortacılar, artan değişkenlik, sınırlı risk çeşitlendirme olanakları ve küresel riskleri yönetmedeki zorluklarla başa çıkarken, aynı zamanda büyüme fırsatlarını da değerlendirmeli. Raporumuz, sigorta şirketlerinin bu dönüşen ortamda başarılı olabilmesi için uygulanabilir stratejiler sunuyor."

JEOEKONOMİK PARÇALANMA VE SİGORTA

Küresel Risklerin Azaltılması	*Uluslararası Risk Çeşitlendirme*	*Küresel Ayak İzi*	*Uzmanlık Sigortası*	*Ana Sigorta*	*Finansal Piyasalar*
• İklim değişikliği • Salgın hastalıklar • Siber riskler	• Sermaye verimliliği • Risk havuzlarının büyüklüğü ve çeşitliliği • Reasüransın rolü	• Hukuki ve düzenleyici çerçevelerin farklılaşması • Ayrımcı yasalar ve düzenlemeler • Ekonomik yaptırımlar • Piyasa yapısı • Piyasa çekiciliği	Talep artışı görülen alanlar: • Gayrimenkul • Mühendislik • Denizcilik • Ticaret kredisi • Politik risk • Siber risk • D&O (Yönetici Sorumluluk Sigortası)	• Gelir ve enflasyon duyarlılığı	Dalgalanma nedenleri: • Jeopolitik / jeoekonomik gerilimler • Tedarik zinciri darboğazları • Azalan makro-finansal istikrar

Küresel Ticaret Akışları



SEKTÖRDE BİRLEŞME VE DEVRALMALAR ARTABİLİR

Raporda etkili sigortacılığın bir temel taşı olan coğrafi risk dağılımının, sınır ötesi faaliyetlere yönelik engeller nedeniyle giderek daha fazla kısıtlandığı belirtiliyor. Rapora göre bu durum, taleplerin ve yatırım getirilerinin dalgalanmasını artırarak, poliçe sahipleri için daha yüksek primlerin gerekli hale gelmesine neden olabilir. Parçalanma, uluslararası sigortacılar için operasyonel karmaşıklığı da artırıyor; farklılaşan ve hatta ayrımcı hale gelen yasal ve düzenleyici çerçeveler, özellikle coğrafi ve jeopolitik olarak uzak bölgelerde önemli uyum maliyetleri doğuruyor. Rapora göre bu durum, bazı sigortacıları kendi iç pazarlarına ve jeopolitik olarak daha yakın pazarlara odaklanmaya zorlayabilir, bu da sigorta sektöründe birleşme ve devralmaları tetikleyebilir.

Bu eğilimin, sigorta şirketlerinin küresel varlıklarını yeniden değerlendirmelerine ve daha yerel veya bölgesel odaklı stratejilere yönelmelerine yol açabileceği ifade ediliyor. Aynı zamanda sektördeki konsolidasyon, daha büyük ve daha dirençli oyuncuların ortaya çıkmasına neden olabilir, ancak bu durum rekabeti azaltarak tüketiciler üzerinde olumsuz etkiler de yaratabilir.



TİCARİ SİGORTALARDA RİSK YÖNETİMİ ZORLAŞIYOR

Ticari ve kurumsal sigortaların, doğrudan ve acil sorunlarla karşı karşıya olduğu vurgulanan raporda, ekonomik büyüme ve enflasyondaki değişikliklerden dolaylı olarak etkilenen kasko, konut, sağlık gibi bireysel sigortanın aksine, ticari ve kurumsal sigorta alanında siyasi istikrarsızlık ve tedarik zincirindeki kesintiler gibi artan risklerle doğrudan mücadele ettiği belirtiliyor. Siyasi gerilimler veya tedarik zincirindeki aksaklıkların, bu alanlardaki risk yönetimini önemli ölçüde zorlaştırabileceğine dikkat çekiliyor. Rapora göre bu zorlukların yanı sıra fırsatlar da ortaya çıkıyor. Özellikle hükümetlerin yarı iletken üretimi ve temiz enerji gibi temel altyapı projelerine yönelik artan yatırımları, bu alanlar için yeni sigorta ihtiyaçları ve büyüme potansiyeli yaratıyor. Örneğin, yeni enerji projeleri veya teknoloji üretim tesisleri, bu alanlarda uzmanlaşmış sigorta ürünlerine olan talebi artırabilir. Bu durum, sigorta şirketlerinin hem artan risklere karşı yenilikçi çözümler geliştirmesini hem de hükümet yatırımlarından kaynaklanan fırsatları değerlendirmesini gerektiriyor. Sektörün bu dinamiklere uyum sağlaması, uzun vadeli başarı için kritik bir öneme sahip.

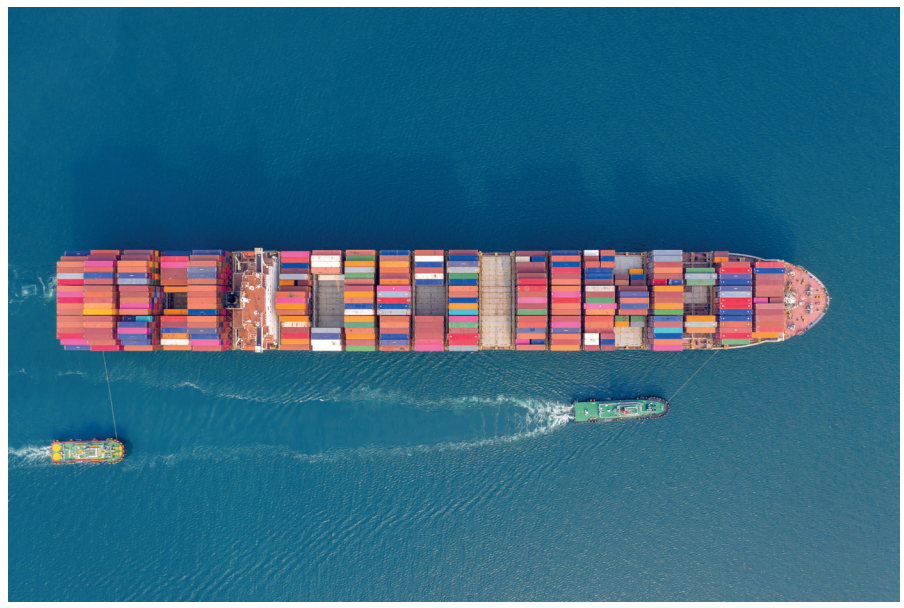
ÖZELLEŞTİRİLMİŞ SİGORTA ÇÖZÜMLERİ SUNULMALI

Son dönemdeki endüstriyel politikaların, yangın ve doğal afetler gibi risklere karşı varlıkları koruyan ticari mülk sigortası için olumlu bir perspektif sunduğu belirtilen raporda, yeni yatırımlar ve inşaat projeleri, kapsamlı mülk sigortası ihtiyacını artırıyor. Özellikle kritik tedarik zincirlerinin ve teknolojik altyapının güçlendirilmesine yönelik vurgu, yüksek değerli varlıkların risk profilini yükselterek bu alanda sigorta talebini daha da artırıyor. Bu gelişmeler, sigorta şirketlerinin yeni projeler ve yatırımlar için özelleştirilmiş sigorta çözümleri sunmasını gerektiriyor. Aynı zamanda, artan riskler nedeniyle sigorta şirketlerinin risk değerlendirme ve fiyatlandırma modellerini güncellemesi de önem kazanıyor. Bu durum, ticari mülk sigortası branşı için hem büyüme fırsatları hem de daha karmaşık risk yönetimi gereklilikleri anlamına geliyor.



Mühendislik sigortasının, inşaat, kurulum ve işletme faaliyetlerine ilişkin riskleri kapsayan bir alan olarak, jeopolitik dinamiklerin şekillendirdiği sanayi politikaları çerçevesinde büyüme potansiyeline sahip olduğu belirtilen raporda, enerji bağımsızlığına yönelik küresel eğilim, yenilenebilir enerji ve yerel üretime yapılan yatırımları artırarak mühendislik sigortasına olan talebin yükseltebileceği vurgulanıyor. Özellikle rüzgâr türbinleri ve güneş enerjisi santralleri gibi yenilenebilir enerji tesislerinde kullanılan karmaşık makineler için özel mühendislik sigortası ürünlerine duyulan ihtiyaç giderek arttığı ifade ediliyor.

Denizcilik sigortasının ise gemiler, yükler ve denizcilik altyapısına ilişkin kayıpları kapsayan kritik bir sigorta dalı olduğuna vurgu yapılan raporda, jeoekonomik parçalanmanın, bu alanı önemli zorluklarla karşı karşıya bıraktığı belirtiliyor. Rapora göre, küresel tedarik zincirlerinden yerelleşmiş tedarik ağlarına geçiş eğilimi, mevcut deniz taşımacılığı rotalarını değiştirecek ve lojistik süreçleri etkileyecek. Bu dönüşüm, kısa vadede gemi rotalarının yeniden düzenlenmesi nedeniyle sigorta taleplerinde artışa yol açabilir ve deniz sigortacıları için risk maruziyetini artırabilir. Özellikle, yeni güzergâhlardaki güvenlik riskleri, politik istikrarsızlık ve değişen operasyonel maliyetler, deniz sigortacılığını daha karmaşık bir risk ortamıyla karşı karşıya bırakıyor.



Rapora göre jeoekonomik parçalanma, işletmeleri ticaret yaptıkları ortaklarının iflası veya ödeme yükümlülüklerini yerine getirememesi riskine karşı koruyan **ticari alacak** alanında da önemli zorluklar yaratıyor. Artan ticaret engellerinin, uluslararası ticarete bağımlı firmalar üzerinde baskı oluşturabileceği ve özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler) arasında iflas riskini artırabileceğine dikkat çekilen rapora göre, küresel tedarik zincirlerinin yeniden şekillenmesi, ödeme süreçlerinde aksamalara ve finansal istikrarsızlıklara yol açarak ticari alacak sigortacılarının risk maruziyetini yükseltebilir. Bu durum, sigorta primlerinde artışa ve teminat koşullarında sıkılaşmaya neden olabilir.



Raporda, **Siyasi Risk Sigortası'nın**, kamulaştırma gibi siyasi olaylardan kaynaklanan kayıplara karşı koruma sağlayan bir sigorta türü olarak giderek daha fazla önem kazandığı ifade ediliyor. Rapora göre gerginleşen jeopolitik ortam, özellikle çok uluslu şirketler için bu teminata olan talebi artırıyor. Yabancı varlıkları hedef alabilecek devlet müdahaleleri, ticaret kısıtlamaları veya zorla kamulaştırma gibi riskler, küresel ölçekte faaliyet gösteren firmaların operasyonel güvenliğini tehdit ediyor. Bu nedenle şirketler siyasi belirsizliklere karşı korunmak amacıyla bu tür sigortalara daha fazla yöneliyor.

Siber sigorta ise, siber saldırılar ve veri ihlallerinden kaynaklanan kayıpları kapsayan kritik bir sigorta dalı olarak, günümüzün jeopolitik ortamında giderek daha önemli hale geliyor. Raporda, devlet destekli siber tehditlerin, jeopolitik gerilimler nedeniyle artış göstermesi muhtemel olduğu belirtiliyor. Bu durum, işletmeler için siber riskleri daha da karmaşık hale getirirken, saldırıların sorumluluğunu belirleme sürecini



zorlaştırarak sigortalanabilirlik açısından belirsizlikler yaratıyor. Siber risklerin daha öngörülemez bir hale gelmesinin sigorta şirketlerinin teminat kapsamlarını yeniden değerlendirmesine ve fiyatlandırma politikalarını gözden geçirmesine neden olabileceğine vurgu yapılıyor. Şirket yöneticileri ve icra kurulu dışı üyeler, aldıkları kararlardan kaynaklanabilecek hukuki sorumluluklara karşı korunmak amacıyla **Yönetici Sorumluluk Sigortası** kullanıyor. Jeoekonomik parçalanma, keyfi düzenleyici soruşturmaların artmasına neden olarak yönetici sorumluluk sigortacılarının risk maruziyetini yükseltiyor. Farklı ülkelerdeki değişken ve öngörülemez düzenleyici ortam, yöneticiler üzerinde hukuki baskıyı artırırken, şirketleri daha fazla dava riskiyle karşı karşıya bırakıyor. Ayrıca, siyasi tartışmalarla ilişkilendirilen itibar kaybı riskleri de Yönetici Sorumluluk Sigortası'nın önemini daha da artırıyor. Şirketlerin jeopolitik belirsizlikler içinde faaliyet göstermesi, hem yöneticilerin bireysel sorumluluğunu hem de kurumsal risk yönetimini daha kritik hale getiriyor.



PROAKTİF ŞEKİLDE UYUM SAĞLANMALI

Raporda sigorta şirketlerinin hızla değişen küresel ekonomide istikrarlı bir güç olarak varlıklarını sürdürebilmek için jeoekonomik parçalanmaya karşı proaktif şekilde

uyum sağlamaları gerekliliğine dikkat çekiliyor. Bu süreçte, etkili senaryo planlaması kritik bir rol oynuyor. Senaryo planlaması, sigortacıların farklı olasılıkları öngörerek operasyonları üzerindeki kısa ve uzun vadeli etkileri değerlendirmelerine yardımcı oluyor. Rapora göre her senaryo, şu temel alanlara yönelik etkileri içermeli:
• Hasar sıklığı ve şiddeti,
• Yatırım getirileri,
• Büyüme, kârlılık ve mali sağlamlık üzerindeki etkiler.
Rapora göre bu faktörlerin detaylı şekilde analiz edilmesi, sigorta şirketlerinin risk yönetimi stratejilerini güçlendirmelerine ve belirsizliklere karşı daha dayanıklı hale gelmelerine olanak tanıyacak.

JEOEKONOMİK PARÇALANMA SENARYOLARI

Cenevre Derneği raporda ayrıca, jeoekonomik parçalanmanın farklı seviyelerine ilişkin 3 senaryo ortaya koyuyor ve sigorta sektörünün olası tepkilerini değerlendiriyor.

Senaryo 1: Kademeli ve Kontrollü Jeoekonomik Parçalanma

Bu senaryoda, küreselleşmenin tamamen tersine dönmesi beklenmez ancak parçalanma süreci aşamalı ve kontrollü bir şekilde ilerler. Küresel ticaretin bölgeselleşmesi, belirli sektörlere yönelik devlet sübvansiyonlarının artması ve seçici ekonomik ayrışmalar (örneğin, kritik sektörlerde Çin ve Batı arasında teknoloji ayrışması) öne çıkan unsurlar arasında.

Sigorta Sektörünün Yanıtları
1. Yeni Risklere Uygun Sigorta Ürünleri: Daha parçalanmış küresel piyasalarda ortaya çıkan yeni riskleri kapsayacak şekilde sigorta ürünleri geliştirilmeli.
• **Siyasi Risk Sigortası:** Ticaret politikalarındaki değişiklikler ve devlet müdahalelerinin yarattığı belirsizlikleri yönetmek için genişletilmeli.
• **Tedarik Zinciri Sigortası:** Bölgeselleşen tedarik zincirlerine uyum sağlamak için kapsamı güncellenmeli.
2. Daha Detaylı Risk Değerlendirmesi:
• Hasar tazminat taleplerinin bölgesel risklere bağlı olarak değişkenlik gösterebileceği öngörülüyor. Bu nedenle, sigortacılar anlık jeopolitik analizleri içeren daha ayrıntılı bir risk değerlendirme modeli geliştirmeli.
• Poliçelendirme süreçlerinde bölge bazlı risk analizleri ön plana çıkmalı.
3. Esnek Sermaye Yönetimi:
• Farklı bölgelerdeki değişen jeopolitik risklere uyum sağlamak için sermaye yönetimi stratejileri esnek ve dinamik hale getirilmeli.
• Bölgesel yatırım riskleri göz önünde bulundurularak ülke ve sektör bazında çeşitlendirilmiş portföyler oluşturulmalı.
4. Stratejik Varlık Dağılımı:
• Bu senaryodan fayda sağlayabilecek ülkeler ve sektörler belirlenmeli. Örneğin:
■ Bağımsız ve tarafsız ülkelerdeki yatırım fırsatları
■ Yenilenebilir enerji ve ileri teknoloji şirketleri

Rapora göre bu yaklaşım, sigortacıların jeoekonomik parçalanmanın olumsuz etkilerine karşı dayanıklılığını artırırken, ortaya çıkan yeni fırsatlardan yararlanmalarına da olanak sağlayacak.

Senaryo 2: Ticaret Savaşları ve Yoğunlaşan Jeoekonomik Parçalanma

Bu senaryoda, korumacı politikaların giderek sertleşmesi ve misilleme niteliğindeki ticaret hamlelerinin artması öngörülüyor. Küresel çapta sınır ötesi sermaye ve ticaret akışları daha değişken hale gelirken, tedarik zincirleri de ciddi aksamalara uğrayacak.

Sigorta Sektörünün Yanıtları:
1. Ticaret Çatışmaları ve Misillemelere Karşı Gelişmiş Sigorta Ürünleri:
• **Ticaret Riski Sigortası:** Artan ticaret savaşları nedeniyle sigortacılar, ticaret anlaşmazlıkları ve yaptırımlardan kaynaklanan kayıplara karşı daha kapsamlı poliçeler geliştirmeli.
• **Tedarik Zinciri Kesinti Sigortası:** Küresel ticaret akışlarının istikrarsızlaşması, tedarik zinciri risklerini artıracağı için sigorta ürünleri bu yeni koşullara uyarlanmalı.

2. Dinamik Risk Değerlendirme ve Stres Testleri:
• Ticaret engellerinin hızla değişen yapısı, sigortacıların poliçelendirme süreçlerini daha esnek ve proaktif hale getirmelerini gerektiriyor.
• Gerçek zamanlı risk modelleme ve stres testleri, artan belirsizlik ortamında sigorta şirketlerinin risk maruziyetini ölçmek ve yönetmek açısından kritik hale gelecek.
3. Sermaye Yönetiminde Likidite ve Esneklik Önceliği:
• Küresel piyasaların volatil hale gelmesiyle birlikte, sigorta şirketleri hızlı fon yeniden tahsisi yapabilecek şekilde likidite odaklı bir sermaye yönetimi stratejisi benimsemeli.
• Yüksek riskli bölgelerden daha az maruz kalan pazarlara sermaye kaydırılabilmeli.
4. Varlık Yönetiminde Savunmacı Stratejiler:
• Jeopolitik risklerden izole edilmiş pazarlara yönelim artacak.
• Bağımsız ve tarafsız ülkeler, yatırım yapılacak güvenli limanlar olarak ön plana çıkacak.
• Düşük riskli sektörlere ve defansif varlıklara yönelim sağlanacak.
Rapora göre bu stratejiler, sigorta sektörünün artan korumacılık ve ticaret savaşlarının neden olduğu karmaşık risk ortamına uyum sağlamasına yardımcı olacak ve şirketlerin uzun vadeli dayanıklılığını artıracak.

Senaryo 3: İki Karşıt Bloklu Radikal Jeoekonomik Parçalanma

Bu senaryoda, büyük bir jeopolitik çatışma ve geniş çaplı ekonomik yaptırımlar sonucunda küresel ekonomi iki karşıt bloğa ayrılıyor. Bu ayrışma, küresel ticaretin ve finansal entegrasyonun ciddi şekilde sekteye uğramasına yol açıyor ve sigortacıların küresel faaliyetlerini büyük ölçüde sınırlıyor.

Sigorta Sektörünün Yanıtları:
1. Bloklara Özel Sigorta Ürünleri:
• Sigorta şirketleri, faaliyet gösterecekleri bloğa uyum sağlamak zorunda kalacak ve küresel çapta risk çeşitlendirme imkânları ciddi şekilde azalacak.
• Altyapı ve üretim sektörlerine odaklanan sigorta ürünleri, hükümet destekli yatırımlar çerçevesinde ön plana çıkacak.
• Ticaret ve yatırım sigortaları, bloğa özgü düzenlemelerle şekillenecek ve yeni ticaret koridorları sigorta teminatlarını doğrudan etkileyecek.
2. Yoğunlaşan Riskler İçin Yeni Poliçelendirme Stratejileri:
• İki blok arasında keskin ekonomik sınırlar oluşacağından, sigorta şirketleri daha dar ve yoğunlaşmış risk havuzları ile çalışmak zorunda kalacak.
• Jeopolitik bağımlılıklar dikkatle analiz edilmeli ve riskin yüksek olduğu bölgeler için sigorta kapasiteleri yeniden düzenlenmeli.
3. Sermaye ve Varlık Yönetiminde Blok Bazlı Stratejiler:
• Küresel portföy çeşitlendirmesi büyük ölçüde kısıtlanacağından, sigorta şirketleri yalnızca faaliyet gösterdikleri bloğun içindeki yatırımlara yönelmek zorunda kalacak.
• Sermaye yönetimi, bloke edilmiş bölgelerden gelebilecek finansal riskleri dikkate alarak yeniden yapılandırılmalı.
• Varlık yönetiminde devlet destekli sektörler ve stratejik alanlara yatırım yapılması, sigorta şirketlerinin uzun vadeli kârlılığını sürdürmesini sağlayabilir.
Rapora göre bu senaryo, küresel sigorta sektörünü köklü şekilde değiştirerek şirketlerin faaliyet alanlarını ve risk yönetim stratejilerini tamamen yeniden şekillendirmelerini zorunlu kılacak.
Cenevre Derneği'ne göre, **Senaryo 2** (Ticaret Savaşları ve Yoğunlaşan Jeoekonomik Parçalanma) en olası sonuç olarak değerlendiriliyor. Bu öngörüde, 2024 ABD başkanlık seçimleri sonuçlarının belirleyici bir faktör olduğu belirtiliyor. Seçim sonuçlarının, korumacı politikaların ve misilleme temelli ticaret önlemlerinin artmasına yol açarak küresel ticarette daha fazla dalgalanma yaratması bekleniyor.
Senaryo 1 (Kademeli ve Kontrollü Parçalanma) da önemli bir ihtimal olarak görülüyor.
Özellikle büyük ticaret ortaklarının, küresel ticaret savaşlarını tamamen tetiklemeden daha pragmatik ve işlem bazlı politikalar geliştirmesi bu senaryonun gerçekleşme şansını artırıyor.
Senaryo 3 (İki Karşıt Bloklu Radikal Parçalanma) ise oldukça düşük bir olasılık olarak değerlendiriliyor. Küresel ekonominin derin karşılıklı bağımlılık içinde olması ve ülkelerin büyük çaplı bir ayrışmadan kaçınma eğilimi, bu senaryonun gerçekleşme ihtimalini sınırlandırıyor. Ancak, büyük bir jeopolitik kriz veya savaş durumunda bu ihtimalin güçlenebileceği belirtiliyor.

JEOEKONOMİK PARÇALANMAYA SİGORTA SEKTÖRÜNÜN STRATEJİK YANITLARI

Küreselleşmenin Tersine Dönmeden Jeoekonomik Parçalanmanın Kademeli ve Kontrollü Yoğunlaşması	*Misilleme Önlemleri Nedeniyle Jeoekonomik Parçalanmanın Artması*	*İki Karşıt Bloka Ayrışma*
• Ürün yelpazesini ayarlama (örn. tedarik zinciri ve ticaret kredisi sigortası) - Sigortacılık süreçlerine gerçek zamanlı jeopolitik istihbarat ve tahmine dayalı analizleri entegre etme - Risk yönetimi çerçevelerine senaryo analizi ve stres testlerini dahil etme - Uluslararası faaliyet alanlarını yeniden değerlendirme - Küreselleşme ve sanayi politikalarına bağlı olarak sermaye ve varlık yönetiminde fırsatlar yakalama	• Jeoekonomik parçalanmadan faydalanan yerel endüstrilerin özel ihtiyaçlarını karşılamak - Artan öngörülemezlik karşısında dinamik bir sigortalama yaklaşımı benimseme - Kırılgan küresel tedarik zincirlerine maruziyeti azaltma - Yurtdışı operasyonlar için acil durum planları geliştirme - Sermaye yönetiminde likidite ve uyum yeteneğine odaklanma - Daha savunmacı yatırım stratejileri benimseme	• Altyapı, yeşil enerji ve ileri teknoloji üretiminde blok içi ürün tekliflerini artırma - Artan risk yoğunlaşması ve korelasyonuna yönelik daha ayrıntılı bir sigortalama yaklaşımı benimseme - Sermaye ve varlık yönetimini devlet destekli girişimlere yönlendirme (örn. kritik altyapılar, kilit teknolojiler)

'SİGORTACILAR GİDEREK ARTAN ZORLUKLARLA KARŞI KARŞIYA'

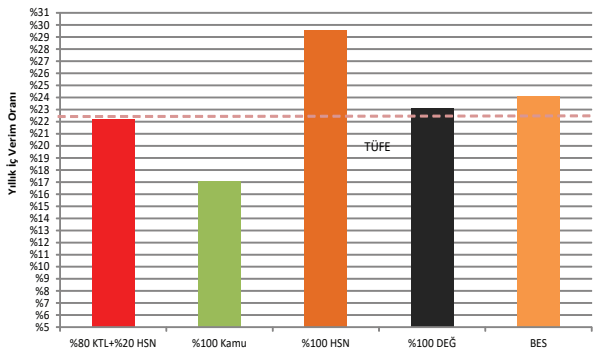
Cenevre Derneği Makro ve Jeoekonomik Değişimler Direktörü ve raporun yazarı Kai-Uwe Schanz, konuyla ilgili şu değerlendirmede bulundu: "Jeoekonomik parçalanma, ekonomik verimlilikten ziyade ulusal güvenlik ve dayanıklılığa öncelik verilmesi yönünde bir dönüşüme işaret ediyor. Bu durum, serbest ticareti ve küresel tedarik zincirlerinin entegrasyonunu sekteye uğratıyor. Tam ölçekli bir 'küreselleşme karşıtı' süreç olası görünmese de sigortacılar giderek artan zorluklarla karşı karşıya. İklim ve siber güvenlik risklerine daha fazla maruz kalma, poliçelendirme ve yatırım yönetiminde çeşitlendirme imkânlarının daralması gibi faktörler öne çıkıyor. Bu değişken ortamda, stratejik esneklik hem oynaklığı yönetmek hem de yeni fırsatları değerlendirmek açısından kritik öneme sahip olacak."

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

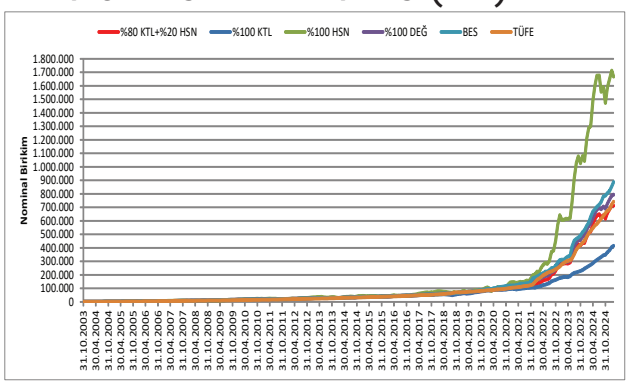
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-28.02.2025 ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)



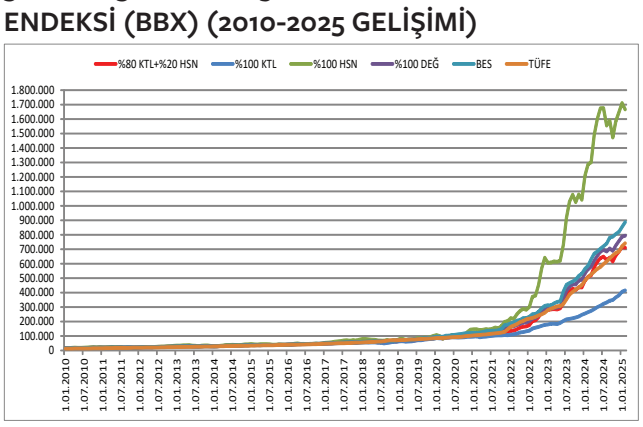
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-28.02.2025 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %24,12 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %29,51 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-28.02.2025 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 31.10.2003-28.02.2025 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, 28.02.2025 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 886.758 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 741.124 TL birikime ulaşmıştır.

31.10.2003-28.02.2025 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.

BES'te altın fonları yüksek getiri sağladı

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 Şubat ayında %2,74 oranında azalış gösterirken, BİST–100 endeksinde %3,46 oranında azalış kaydedildi. Şubat ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %1,49 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %2,45 oranında artış gerçekleşti. Altın fonlarında %8,99 oranında artışa karşılık gram altın fiyatında %5,83 oranında artış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise %3,38 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2025 yılının Şubat ayında %2,27 oranında artış gösterdi.

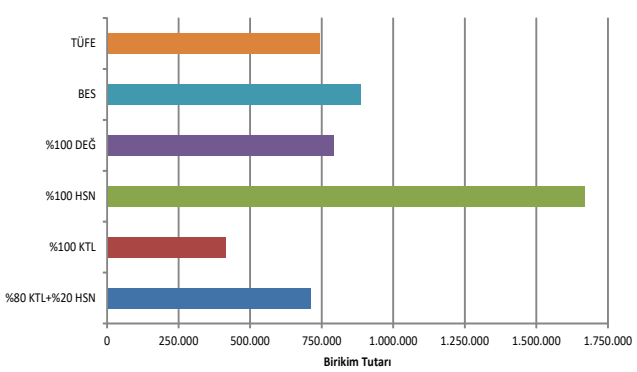
ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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)

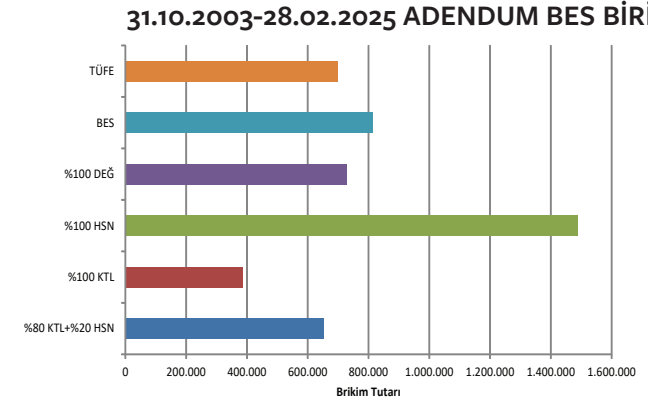
Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 TL yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay sonunda 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.

31.10.2003-28.02.2025 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik 31.10.2003-28.02.2025 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 28.02.2025 tarihinde 886.758 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Şubat 2025 döneminde bireysel emeklilik sistemine 2.884 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-28.02.2025 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 28.02.2025 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 28.02.2025 tarihinde 1.490.437 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.



340 bin katılımcı BES'ten emeklilik hakkını kullandı

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde emekliliğe hak kazanmak ve devlet katkısının tamamını alabilmek için, sisteme giriş tarihinden itibaren en az 10 yıl sistemde kalmak ve 56 yaşını tamamlamak gerekiyor. Sistemin başından 2024 yılsonuna kadar 339 bin 575 katılımcı BES'ten emeklilik hakkını kullandı.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) emekliliğe hak kazanmak ve devlet katkısının tamamını alabilmek için, sisteme giriş tarihinden itibaren en az 10 yıl sistemde kalmak ve 56 yaşını tamamlamak gerekiyor. 2024 yılsonu itibarıyla BES'te emeklilik hakkını kullanan katılımcı sayısı 339 bin 574 oldu. Geçen yılsonu itibarıyla bu sayı 265 bin 672 idi.

YILDA 2 KEZ GERİ ÖDEME PERİYODU DEĞİŞEBİLİYOR

Katılımcılar, emeklilik hakkını elde ettiğinde, bireysel emeklilik hesabındaki ve devlet katkısı hesabındaki birikimlerini toplu olarak alıp sistemden ayrılabiliyor. Birikimlerini toplu almak istemeyen katılımcılar ise birikimlerinin bir kısmını veya tamamını emeklilik gelir planına aktararak belirleyecekleri programlı geri ödeme ile ömür boyu veya belirli süreler (15, 20 yıl gibi) dâhilinde düzenli olarak emekli maaşı alabiliyor. Katılımcılar tercihlerine göre emeklilik gelir planından aylık, 3 aylık veya yıllık periyotlarla maaşlarını alabilir. Katılımcıların, yılda 2 kere geri ödeme periyodunu değiştirme hakkı var. Emeklilik gelir planındaki birikimler yatırıma yönlendirilmeye devam ediyor.

Sistemin başından 2024 yılsonuna kadar 339 bin 575 katılımcı BES'ten emeklilik hakkını kullandı. Bu katılımcılardan, yaklaşık %4'e karşılık gelen 12 bin 413'ü emeklilik gelir planına geçerek düzenli ödeme alma tercihinde bulundu. Emeklilik hakkını kullanan katılımcıların yaklaşık %96'sı ise toplam birikimlerini alarak sistemden ayrıldı.

2024 yılı içerisinde ise 5 bin 596 sözleşme emeklilik gelir planına geçiş yapmış olup, bu sözleşmelerden 4 bin 672'si planda devam ediyor. 2024 yılı içerisinde emeklilik gelir planına geçen sözleşmelerin toplam fon büyüklüğü 5,52 milyar lira. Bu tutar, BES'in 31 Aralık 2024 tarihi itibarıyla toplam fon büyüklüğünün yaklaşık %0,5'ine denk geliyor.

Emeklilik gelir planı ile ne kadar maaş alabileceğini veya istediği maaşı ne kadar süre alabileceğini öğrenmek isteyen katılımcılar, Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) veya emeklilik şirketlerinin web sitelerinde sunmuş olduğu online emeklilik projeksiyon sayfasında; birikim, yaş, tercih edilen maaş tutarı veya tercih edilen ödeme süresini girerek bilgi alabiliyorlar.

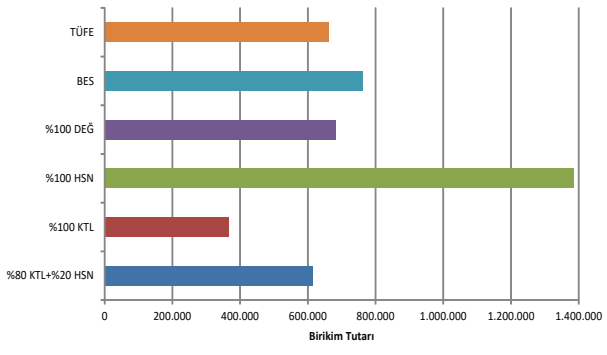
Alınacak emeklilik maaşını belirleyen temel parametreler; katılımcının birikimi, ne kadar süre için maaş talep edildiği ve fonlardan sağlanacak reel yatırım getirileri şeklinde.

Geri ödeme süresi içerisinde, katılımcının vefat etmesi durumunda, emeklilik gelir planında kalan birikim varislere toplu şekilde ödeniyor. Mevcut durumda varislerin maaş almaya devam etme imkânı bulunmuyor.

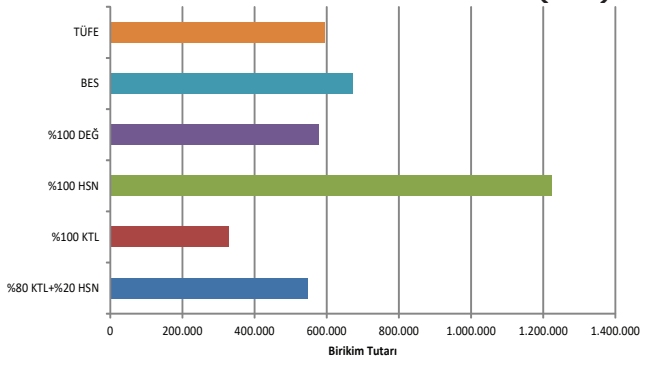
BES'TE KADININ ROLÜ

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM)'nin 31.12.2024 tarihli verilerine göre, Gönüllü BES çatısı altında, katılımcıların %42,06'sını ve toplam fon büyüklüğünün %44,6'sını kadınlar oluşturuyor. Sözleşme türlerine baktığımızda, bireysel sözleşmelerin %42,19'unu, gruba bağlı bireysel sözleşmelerin %46,48'ini ve işveren grup emeklilik sertifikalarının ise %33,55'ini kadınlar oluşturuyor. Yıl içerisinde ödenen devlet katkısı tutarlarının, %44,30'u kadın, %55,70'i ise erkek katılımcıların sözleşmelerine aktarıldı.BEFAS'ta işlem yapan katılımcılar cinsiyetlerine göre incelendiğinde, kadınlar %34,78 erkekler ise %65,22'sini oluşturuyor. Kadın katılımcıların, toplam sözleşme içerisinde büyüklüğüne bakıldığında, kadın katılımcıların erkek katılımcılara göre BEFAS aracılığıyla fonlarını yatırıma yönlendirmeyi daha az tercih ettiği görüldü. Yıl içerisinde sözleşmelere ödenen aylık ortalama düzenli katkı payı 2024 yılı için kadınlarda bin 538 lira iken erkeklerde bin 772 lira. Bu tutar geçen yıl kadınlarda 922 lira ve erkeklerde bin 42 lira idi. Katılımcıların aksine bir talebi olmadığı sürece, emeklilik şirketleri, aylık düzenli katkı payı tutarını yıllar itibarıyla ortalama enflasyon oranı kadar artırıyor.

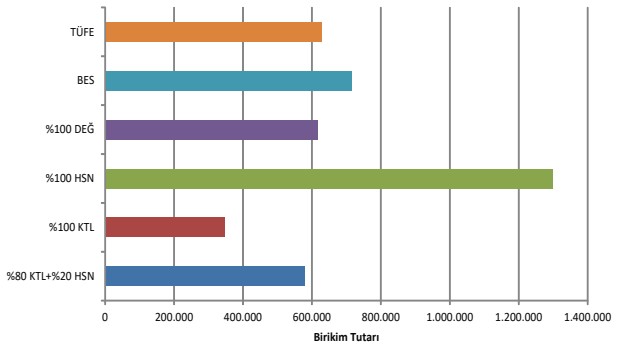
31.10.2003-28.02.2025
ADENDUMBES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



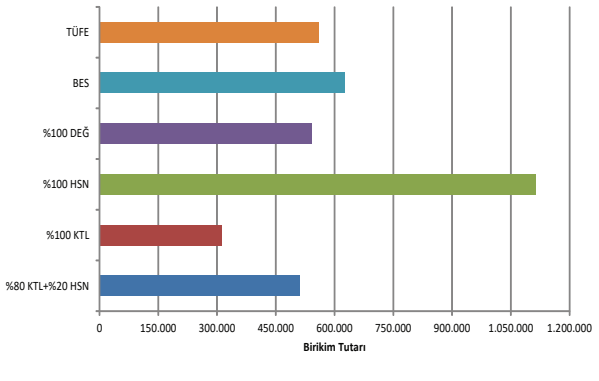
31.10.2003-28.02.2025
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.10.2003-28.02.2025
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.10.2003-28.02.2025
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.

Yargıtay 4. Hukuk Dairesi'nin arabuluculuk kararı hakkında değerlendirme

20 Şubat 2025 gün ve 32819 sayılı Resmi Gazete'de Yargıtay 4. Hukuk Dairesi'nin sigorta dünyasını yakından ilgilendiren bir (kanun yararına) "bozma" kararı yayınlanmıştır. Bu yazımızda önemi dolayısıyla bu kararı ele almaktayız.

Karar, Adalet Bakanlığı'nın istemi üzerine verilmiştir. "Kanun yararına bozma" Hukuk Muhakemeleri Kanunu (HMK) m. 363'te düzenlenmiştir. Bu hüküm aşağıdaki gibidir:

(1) *İlk derece mahkemelerinin kesin olarak verdikleri kararlar ile istinaf incelemesinden geçmeden kesinleşmiş bulunan kararlarına ve bölge adliye mahkemesi hukuk dairelerinin ilk derece mahkemesi sıfatıyla kesin olarak verdikleri kararlar ile yine bu sıfatla verdikleri ve temyiz incelemesinden geçmeden kesinleşmiş bulunan kararlarına karşı, yürürlükteki hukuka aykırı bulunduğu ileri sürülerek Adalet Bakanlığı veya Yargıtay Cumhuriyet Başsavcılığı tarafından kanun yararına temyiz yoluna başvurulur.*

(2) *Temyiz talebi Yargıtayca yerinde görüldüğü takdirde, karar kanun yararına bozulur. Bu bozma, kararın hukuki sonuçlarını ortadan kaldırmaz.*

(3) *Bozma kararının bir örneği Adalet Bakanlığına gönderilir ve Bakanlıkça Resmî Gazetede yayımlanır.*

HMK m.363'e ilişkin "gerekçe" şu açıklamaları içermektedir: "Karar verilirken yürürlükteki hukukun yanlış uygulanması her an için söz konusu olabilir. Kanun yararına temyiz, yanlışlık tespit edilip daha sonra benzer işlemlerden kaçınmak için kabul edilen bir sistemdir. Yargıtay, yaptığı incelemede uygulamanın yanlış olduğu sonucuna ulaşırsa, kararı kanun yararına bozacaktır. Kanun yararına bozma istemi kabul edilir ve bozma kararı verilirse, bu bozma, kararın hukuki sonuçlarını ortadan kaldırmayacaktır".

"Kanun yararına" bozulması istenen karar İzmir 1. Asliye Ticaret Mahkemesi'nin 13.09.2022 gün ve 2021/822 Esas, 2022/687 Karar sayılı hem araç işleteni hem de zorunlu trafik sigortasını düzenleyen sigorta şirketi aleyhine -her ikisi de hasım gösterilerek- açılmış olan dava ile ilgili kararıdır.

İzmir 1. Asliye Ticaret Mahkemesi (özetle) "(trafik kazasında zarar görmüş olan) davacının dava öncesinde sigorta şirketine başvurduğuna dair bir kaydın mevcut olmadığını; önce sigorta şirketine başvuru yapılmış olmasının Karayolları Trafik kanunu (KTK) m.97(1) uyarınca dava şartı olduğunu, ancak bu şartın yerine getirilmediğini" belirterek davayı reddetmiştir.

İzmir 1. Asliye Ticaret Mahkemesi'nce verilen bu karar davası reddedilen davacı tarafından istinaf edilmiştir. İstinaf Mahkemesi (BAM) "dava değerinin karar tarihi itibariyle HMK m.341(2)'de düzenlenen istinaf kesinlik sınırının altında kaldığını" belirterek istinaf isteminin usulden reddi yönünde karar vermiştir.

Adalet Bakanlığı, İzmir 1. Asliye Ticaret Mahkemesi'nin kesinleşen kararını "yürürlükteki hukuka aykırı" bulmuş ve kanun yararına bozulması için Yargıtay'a başvurmuştur.

Adalet Bakanlığı'nın temyiz dilekçesinde şu sebepler ileri sürülmüştür.

> **4. Hukuk Dairesi'nin (kanun yararına) "bozma" kararında yer alan tarafların arabulucuya başvurmuş olmasından dolayı sigorta şirketinin rizikonun meydana geldiği ve kapsamının ne olduğu konularında bilgi sahibi olduğu ve KTK m.97 ile izlenen amacın gerçekleştiği değerlendirmesi, arabuluculuk sürecinin yürütülmüş olması, sigortacının gerçekleştiği bildirilen rizikoya ilişkin olarak ödeme yükümlülüğünün varlığını (her halde) saptamış bulunduğunu göstermemektedir. Dolayısıyla arabuluculuk prosedürünün KTK m.97'de düzenlenen (ve dava şartı olan) "önce sigortacıya başvuru yapma" koşuluyla her durumda eşdeğer sayılması yerinde bir çıkarım değildir.**



a) KTK m.97'de düzenlenen (önce sigortacıya başvuru yapılması şeklindeki) dava şartı sonradan tamamlanması mümkün bulunan bir eksikliktir. Dava tarihinden önce sigortacıya başvuru yapılmayan hallerde, davacıya makul bir süre verilmesi lazımdır. Verilen sürede eksiklik tamamlanmazsa o zaman HMK m.115(2) uyarınca işlem yapılması (dava şartı sağlanamadığından davanın reddi) gerekir.

b) Oysa mahkeme, verilen 1 haftalık kesin sürede eksiklik giderilmediği için davayı reddetmiştir. Bu hatalıdır. (Belirtmek gerekir ki verilen 1 haftalık kesin sürenin Adalet Bakanlığı tarafından neden yeterli görülmemiş olduğu anlaşılamamaktadır).

c) Kaldı ki KTK m.97'de düzenlenen yazılı başvuru zorunluluğu (yalnızca) sigorta şirketleri aleyhine açılan davalar bakımından dava şartıdır. Davacı ise hem sigorta şirketine hem de araç işletenine karşı dava açmıştır. İşletene karşı açılan davanın esası hakkında karar verilmemiş olması da usul ve yasaya aykırıdır.

Yargıtay 4. HD, kararında şu değerlendirmelere yer vermiştir:

a) KTK m.97'deki dava şartının amacı, Zorunlu Trafik Sigortası (ZTS) uyarınca sigorta şirketine karşı dava yoluna gitmeden önce, "rizikonun gerçekleşmesi hakkında bilgisi olmayan sigorta şirketine yazılı olarak başvuruda bulunulmasını sağlayarak taraflar arasındaki uyuşmazlığın yargıya taşınmadan çözülmesidir".

b) Böylece hem talepte bulunan kişi tazminat alacağına bir an önce kavuşmuş hem de yargının iş yükü azalmış olacaktır.

c) Öte yandan bazı uyuşmazlıklar yönünden, bir yandan tarafların kendi iradeleriyle kendi çözümlerini üretebilmeleri ve daha hızlı sonuç elde edebilmeleri, diğer taraftan da mahkemelerin iş yükünün azaltılması amacıyla "arabuluculuk" kurumu düzenlenmiştir.

d) Hukuk uyuşmazlıklarında arabuluculuk "ihtiyari" olmakla birlikte, bazı tür uyuşmazlıklar için dava şartı olarak "zorunlu arabuluculuk şartı" getirilmiştir.

e) Türk Ticaret Kanunu (TTK) m.5/A uyarınca konusu bir miktar para olan alacak ve tazminat davalarında dava açılmadan önce arabulucuya başvurulması bir dava şartı olarak öngörülmüştür.

f) Ancak ZTS ülkemizde KTK ile düzenlenmiş olduğundan, sigortacıya karşı açılacak davalar zorunlu arabuluculuk şartına tabi değildir.

g) Somut olayda, taraflar zorunlu olmamasına rağmen ihtiyari olarak arabulucuya başvurmuşlardır. Sigorta şirketi bu şekilde rizikonun meydana geldiği ve kapsamının ne olduğu konularında bilgi sahibi olmuştur. Dolayısıyla KTK m.97 ile izlenen amaç gerçekleşmiştir. Bu durumda dava şartı eksikliğinin giderilmiş sayılması lazım gelir. İlk derece mahkemesi bu hususu gözden kaçırmıştır.

h) Bundan başka davada iki davalı vardır. Sigorta şirketi dışındaki davalı (araç işleteni) bakımından herhangi bir dava şartı öngörülmemiştir. Bu davalıya yöneltilen istemin esası hakkında karar vermek gerekirdi.

Yargıtay 4. HD yukarıda özetlediğimiz gerekçelerle Adalet Bakanlığı tarafından ileri sürülen "kanun yararına bozma" talebini kabul etmiştir. 4. HD'nin değerlendirmeleri konusunda şu gözlemler yapılabilir:

- Sigorta sözleşmelerinin hiçbirinde, sigortacının gerçekleşen riziko dolayısıyla tazminat ödeme borcu, rizikonun gerçekleşmesi anında "muaccel" hale gelmiş sayılmaz.
- Rizikonun gerçekleştiğinin sigortacıya bildirilmesi de tazminat alacağını muaccel hale getirmez.
- Sigorta hukukunda "tazminat ödenmesini talep edebilmek için ilkönce rizikoyla ilgili belge ve bilgilerin sigortacıya sunulması" temel bir ilkedir. Sigortacı, düzenlemiş olduğu on binlerce poliçeden hangisi için ne kadar ödeme yapması gerektiğini bilemez. Olağan şartlarda rizikonun gerçekleşip gerçekleşmediğinden dahi haberdar değildir.
- Bunun için sigortacıdan istemde bulunacak hak sahibinin evvelâ riziko (zarar) ihbarında bulunması (TTK 1446) ve rizikoya ilişkin bilgi ve belgeleri sunması (TTK 1447)



PROF. DR. SAMİM ÜNAN
samimunan@gmail.com

lazımdır. Bunun üzerine sigortacı hasar talebini değerlendirecek ve tazminat ödeme borcu bu değerlendirme için geçecek "makul süre" sonrasında (eğer tazminat ödeme yükümlülüğü mevcutsa) muaccel (talep edilebilir, olgunlaşmış) hale gelecektir.

• .. Sigortacı, tazminat borcunun muaccel hale gelmesinden sonra ödeme yapmadığı takdirde temerrüde düşmüş sayılacaktır.

• Bu esaslar sorumluluk sigortalarında da geçerlidir.

• Zarar gören doğrudan sigortacıya talep yöneltmişse, sigortacının tazminat ödeme borcu ancak TTK 1427'de belirtilen koşullar uyarınca muaccel hale gelecektir (TTK 1476(2)).

• Karayolları Trafik Kanunu m.97 bu ilke ve kuralları dikkate alarak zorunlu trafik sigortasında önce sigortacıya başvuruda bulunulması gerektiğini (bu yapılmadan dava yoluna gidilemeyeceğini) öngörmüştür.

• Karayolları Trafik Kanunu'nda düzenlenmiş olan hak sahibinin dava açmadan önce sigorta şirketine başvurması şartının, muhtemel uyuşmazlıkların herhangi bir yargılamaya gerek bırakmadan, hızlı bir şekilde çözülmesine hizmet etmesi de amaçlanmıştır.

• Bu açıklamalar çerçevesinde 4. HD kararında yer alan "KTK m.97'deki dava şartının amacı rizikonun gerçekleşmesi hakkında bilgisi olmayan sigorta şirketine yazılı olarak başvuruda bulunulmasını sağlayarak taraflar arasındaki uyuşmazlığın yargıya taşınmadan çözülmesidir" şeklindeki açıklama isabetlidir (Bu açıklamadaki "riziko hakkında bilgisi olmayan sigorta şirketi" anlatımını "rizikonun gerçekleşmiş olduğu ve bunun teminat kapsamında sayılıp sayılmayacağı hakkında bilgisi olmayan sigorta şirketi" biçiminde anlamak doğru olur).

• Yargıtay 4. HD kararında belirtilen "ZTS'nın KTK'da düzenlenmiş olması dolayısıyla TTK m.5/A'da hükme bağlanan zorunlu arabuluculuk şartına tabi olmadığı" gerekçesi tartışmaya çok açık görünmektedir. ZTS yalnızca "bazı yönleri" açısından KTK'da düzenlenmiştir. KTK'da yer alan özel hükümler dışında TTK hükümlerine tabidir. Sigorta sözleşmesine ilişkin asıl (yasal) düzenleme TTK'nun (Sigorta Hukuku başlıklı) 6. Kitabında bulunmaktadır. ZTS de esas olarak TTK hükümlerine tabi bir sigorta sözleşmesidir.

• Karardaki diğer bir bozma gerekçesi olan "somut olayda, tarafların (ihtiyari olarak) arabulucuya başvurmuş olmaları nedeniyle sigorta şirketinin rizikonun meydana geldiği ve kapsamının ne olduğu konularında bilgi sahibi olduğu; dolayısıyla KTK m.97 ile izlenen amacın gerçekleştiği; o halde dava şartı eksikliğinin giderilmiş sayılması lazım geldiği" değerlendirmesi hakkında da şu gözlem yapılabilir:

- Adalet Bakanlığı'nın bu gerekçeye dayanan bir "kanun yararına bozma" istemi (4. HD kararındaki açıklamalara baktığımızda) bulunmamaktadır.
- Adalet Bakanlığı olayda önceden başvuru yapılması şeklindeki dava şartının (sigortacı bakımından) gerçekleşmediği, fakat diğer davalı araç işleteni bakımından bu şartın aranmaması gerektiği ve bu davalı hakkında "istemin esasına ilişkin karar oluşturulması lazım geldiği" gerekçesine dayanmıştır.
- Öte yandan tazminat alacaklısı (zarar gören) olduğunu iddia eden tarafın arabulucuya başvurması, TTK 1427(2)'de öngörülen tüm belge ve bilgilerin sigortacıya verilmiş olduğu anlamına gelmemektedir.
- Arabuluculuk mevzuatı, bu süreçte hangi bilgi, belge ve sair delillerin diğer tarafın bilgisine sunulması gerektiğini hükme bağlamamaktadır.
- KTK m.99(1) sigortacıdan tazminat alabilmek için "hak sahibinin zorunlu mali sorumluluk sigortası genel şartlarıyla belirlenen belgeleri, sigortacının merkez veya kuruluşlarından birine iletmesi" icap ettiğini belirtmektedir. Arabuluculuk prosedüründe bu belgelerin tamamının sigortacıya verilmesi gibi bir düzenleme yer almamaktadır.
- Bu nedenlerle arabuluculuk sürecinin yürütülmüş olması, sigortacının gerçekleştiği bildirilen rizikoya ilişkin olarak ödeme yükümlülüğünün varlığını (her halde) saptamış bulunduğunu göstermemektedir. Arabuluculuk süreci, ancak bu süreçte sigorta şirketine tazminat ödemesi gerektiğini gösteren belgelerin ve bilgilerin gerçekten verilmiş bulunduğu hallerde (ve bunların incelenmesi ve değerlendirilmesi için geçecek makul sürenin sonunda) tazminat alacağının muaccel hale geldiğini kabul etmemize olanak sağlar. Dolayısıyla arabuluculuk prosedürünün KTK m.97'de düzenlenen (ve dava şartı olan) "önce sigortacıya başvuru yapma" koşuluyla her durumda eşdeğer sayılması yerinde bir çıkarım değildir.

• Yargıtay 4. HD tarafından belirtilen son gerekçe ise "davada iki ayrı davalının olduğu ve sigorta şirketi dışındaki davalı (araç işleteni) bakımından herhangi bir dava şartı öngörülmemiş olması nedeniyle bu davalıya yöneltilen istemin esası hakkında karar verilmesi gerektiği" şeklindedir. Bu gerekçenin yerinde olduğu görüşündeyiz.



AB genelinde artan iklim krizine afet sigortası çağrısı

Doğal afetlerin artan mali yükü, Avrupa'daki ulusal sigorta sistemlerinin yetersizliğini ortaya koyarken, AB çapında koordineli bir afet sigortası programı için yapılan çağrıları da artırıyor. Uzmanlar, iklimle ilgili riskler tırmanışa geçerken, mevcut ulusal sistemlerin buna ayak uydurmakta zorlandığını ve büyük ekonomik kayıpların sigortasız kaldığını belirtiyor.

Morningstar'a göre, Avrupa kamu-özel reasürans programı, doğal afetlere karşı uygun fiyatlı koruma sağlarken sigorta açığını kapatmada etkili olabilir. Morningstar DBRS Küresel Sigorta ve Emeklilik Derecelendirmeleri Başkan Yardımcısı Mario De Cicco, böyle bir sistemin risk havuzunu geliştirerek hem hükümetlere hem de sigortacılara kritik destek sağlayacağını vurguladı.

Avrupa Sigorta ve Bireysel Emeklilik Otoritesi (EIOPA) ve Avrupa Merkez Bankası (ECB) verilerine göre AB'de doğal afetlerden kaynaklanan ekonomik kayıpların sadece %20 'sinin karşılanması ve finansal risklerin %80'inin korumasız kalması nedeniyle ciddi bir sigorta açığı bulunuyor. Bazı ülkelerde sigortalanmamış kayıplar, afetle ilgili toplam maliyetlerin %95'ini aşmakta.

Fitch: P&C sigortacıları doğal afet baskılarıyla mücadeleye devam edecek

Kredi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings, 2025 yılında da sigorta sektörünün değişken doğal afet riskleri nedeniyle zorluklarla karşılaşacağını öngörüyor. Fitch, bu risklere rağmen sigorta ve reasürans şirketlerinin sermaye gücü sayesinde kayıpları absorbe edebileceğini, bunun da ihtiyatlı risk yönetimi ve etkin katastrof reasüransı kullanımıyla destekleneceğini belirtiyor. Doğal afetlerin artan sıklığı, piyasa düzeltme riskleri ve yükselen hukuki maliyetler, sektörün dikkatle yönetmesi gereken unsurlar arasında yer alıyor. Ancak Fitch Ratings, P&C sigorta sektörünün sermaye gücü ve stratejik risk yönetimi sayesinde bu zorluklarla baş edebileceğine inanıyor.

Havacılık sigortası piyasasını zorluklar bekliyor

Havacılık sigortası kapasitesi güçlü kalmaya devam etse de, değişen piyasa dinamikleri yıl ilerledikçe bazı zorluklar yaşanabileceğini gösteriyor. WTW tarafından yayımlanan rapora göre, son birkaç yıldır havayolu sigortası piyasasında arz fazlası bulunmasına rağmen, gelecekteki piyasa koşullarına ilişkin belirsizlikler giderek daha belirgin hale geliyor. Rapora göre, 1 Ocak'ta gerçekleşen reasürans yenilemeleri, doğrudan havacılık sigortası piyasasının yönü hakkında önemli bir gösterge niteliğinde. Son yıllarda havacılık reasürörleri dengeli portföyler yöneterek sermaye maliyetlerini karşılamaya yetecek kâr marjlarını korumayı başardı. Bu doğrultuda, bazı sigortacıların 2024'ün sonlarında reasürans anlaşmalarını erkenden güvence altına aldığı belirtiliyor. Böylece sigortacılar, reasürörlerin devam eden hukuki anlaşmazlıklardan doğabilecek potansiyel tazminat taleplerine odaklanmadan önce daha avantajlı koşullarda müzakere yapabildi. Sigortacıların, reasürans devreye girmeden önce üstlendiği küçük çaplı hasar maliyetlerindeki artış, kârlılığı olumsuz etkilemeye devam ediyor.



SEDDK trafik sigortasına yönelik kaçınma genelgesi yayımladı

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), "Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Yapmaktan Kaçırmaya İlişkin Genelge" yayımlayarak zorunlu trafik sigortası poliçesi yapmaktan kaçınma sayılacak halleri düzenlemeyi amaçlıyor. Genelgede poliçe kesmekten kaçınma halleri şöyle sıralanıyor:

• Trafik sigortası endirekt hariç brüt yazılan prim itibarıyla üçer aylık pazar payının aynı döneme ilişkin kara araçları (kasko) branşı brüt yazılan primin pazar payının yüzde 70'inden az olması,

• Trafik sigortası düzenlenen poliçe sayısı itibarıyla üçer aylık 4. basamak poliçe sayısının aynı dönem 7. ve 8. basamak trafik sigortası poliçe sayısına oranının yüzde 30'un altında kalması.

Kurum yaptığı denetimlerde;

• Trafik sigortası poliçe primi teklif verme sürecinin uzatıldığının veya makul sürede sonlandırılmadığının tespit edilmesi hali,

• Trafik sigortası poliçesine ilişkin tahsilat sürecinin uzatıldığının veya makul sürede sonlandırılmadığının tespiti ile

• Sigorta Aracıları Teklif Platformu üzerinden teklif verilmemesi veya verilen teklifin gün sonuna kadar poliçeleştirilmemesi kaçınma sayılacak.



"Sigorta sektörü finansal dayanıklılığını artırdı"

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Yönetim Kurulu basın mensuplarıyla iftar programında bir araya geldi. Birlik Başkanı Uğur Gülen liderliğindeki buluşmaya Başkan Yardımcıları Ahmet Yaşar ile Taylan Türkölmez, Yönetim Kurulu Üyeleri Neslihan Neciboğlu ile Erol Öztürkoğlu ve Genel Sekreter Özgür Obalı katıldı. Sigorta ve bireysel emeklilik sektörünün 2024 yılı teknik sonuçları ve 2025 yılı beklentilerinin paylaşıldığı buluşmada, 6 Şubat depremlerinin ardından sigorta sektörüne yönelik beklentilerin artmasına yönelik olarak, Birlik tarafından çalışılan "Deprem Odaklı Sigorta Reform Ajandası" da detaylarıyla anlatıldı.

TSB Başkanı Uğur Gülen, 2024 yılının sigorta sektörü açısından güçlü büyüme ve finansal sağlamlık ile öne çıktığını belirtti. Gülen, "Sigorta sektörü, özsermaye yapısını güçlendirmeye devam ederek finansal dayanıklılığını artırdı. 2024 yılında özsermaye büyüklüğü %74 artışla 265,3 milyar liraya ulaştı. Bu gelişme, sigorta şirketlerinin uzun vadeli yükümlülüklerini karşılama kapasitesini de güçlendirdi. En sevindirici gelişmelerden biri ise motor, sağlık ve yangın gibi ana branşlarda poliçe sayımızın artıyor olması" dedi. Sektörün bilanço gücünü artırmaya devam ettiğinin altını çizen Gülen, "2024 yılında sigorta sektörümüzün toplam aktif büyüklüğü %61 artarak 2,29 trilyon liraya ulaştı. Bu büyüme, sigorta şirketlerinin finansal istikrarını güçlendirdi ve sürdürülebilir büyüme için önemli bir temel oluşturdu" şeklinde konuştu.

Gülen, sektörün, özsermaye yeterliliğini artırmaya yönelik adımlar attığına da vurgu yaparak, "Sermaye yapımızı daha verimli yönetebilmek adına yeni finansal araçlar ve yatırım stratejileri geliştiriyoruz" diye konuştu.

TEKNOLOJİ

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



Yeni MacBook Air, kendi ekranına ek olarak iki harici monitöre görüntü aktarabiliyor

MacBook Air, kendi ekranına ek olarak iki harici monitöre görüntü aktarabiliyor. Daha önce sunulmayan bu imkan özelinde Apple kısaca şunları aktarıyor: "Yeni MacBook Air şimdi, işlerini geniş alanlara yaymak isteyen kullanıcılar için yerleşik Liquid Retina ekranın yanı sıra iki adede kadar 6K harici ekranı da destekliyor." M1 ve M2 işlemcilere sahip Air modelleri yalnızca bir harici monitöre destek veriyordu. M3 çipli Air modelleri iki farklı monitöre görüntü aktarabiliyordu, ancak bunun için bilgisayarın kapağını kapatmak gerekiyordu. Apple, M4'lü sürümde bu durumu ortadan kaldırdı.



Yeni Audi A6 Avant gücünü 201 beygir güce sahip motordan alıyor

Tasarımsal açıdan etkileyici görünen Audi A6 Avant, ilk aşamada 3 farklı motor seçeneğiyle geliyor. Şirketin dizel olarak satışa sunacağı son modellerden biri olan yeni A6 Avant, gücünü en altta 2.0 litrelik dört silindirli 201 beygir benzinli motordan alıyor. Araç için aynı zamanda 2.0 litrelik 201 beygir güce sahip bir dizel versiyon da sunuluyor. Dizel versiyon istenirse "Quattro", yani dört tekerlekten çekişli olarak da satın alınabiliyor. Aracın en üst versiyonunda ise 3.0 litrelik bir V6 ünite kullanılıyor. 362 beygir güç sunan hibrit versiyon, 0'dan 100 km/s hıza 4,7 saniyede ulaşabiliyor. Arka tekerlekleri rahat manevra elde etmek adına dönebilen yeni A6 Avant, adaptif havalı süspansiyon sistemiyle konforlu bir sürüş vadediyor. Şirketin üç ekranlı güncel konsolunun kullanıldığı premium wagon'un büyük panoramik cam tavanı, tek bir düğmeyle şeffaftan opağa geçiş yapabiliyor.

Temizlikte zirveye çıkan robot süpürge: **Ezviz RS20 Pro**

Temizlik alışkanlıklarını köklü bir şekilde değiştirmeyi amaçlayan Ezviz RS20 Pro, yenilikçi özellikleri ve güçlü performansıyla, her köşede derinlemesine temizlik sağlıyor. Yüksek emiş gücü, akıllı navigasyon sistemi ve uzun pil ömrüyle öne çıkan robot süpürge, hem şık hem de modern bir tasarıma sahip. Cihazın ön tarafında engel tespiti için yüksek çözünürlüklü bir ön kamera bulunuyor. Full HD çözünürlük sunan bu kamera aynı zamanda evi veya ofisi mobil cihazlar üzerinden uzaktan kontrol etmeye de imkân tanıyor. Piyasada satılan güvenlik kameralarıyla benzer bir performans elde edilen bu kameranın üst kısmında bir aydınlatma sistemi de bulunuyor.







Konforlu tasarım ve üst düzey ses performansı: **Huawei FreeArc**

Huawei kablosuz kulaklık ailesini yeni üyelerle genişletmeye devam ediyor. Marka, Huawei FreeArc modelini görücüye çıkardı. Huawei'nin kulak kancalı ilk açık kulak kulaklığı olan cihaz ergonomik ve nefes alabilen tasarımıyla fark yaratıyor. Huawei'nin ikonik C-Bridge tasarımını benimseyen kulaklık konforlu tasarımını üst düzey ses performansıyla bir araya getiriyor. Sporcular ve aktif yaşam tarzına sahip kullanıcılar için geliştirilen kulaklığın 140 derece optimum üçgen desteği ve yer çekimi dengesi tasarımı ise kulaklığın kulağınızda güvenli bir şekilde kalmasına yardımcı oluyor. Kulaklığın pil ömrü performansı da etkileyici düzeyde. FreeArc %100 şarj edildiğinde şarj kutusuyla birlikte 28 saate varan bir kullanım süresi sağlıyor. Sadece kulaklıklar 7 saate varan bir pil ömrü sunuyor. Cihaz bununla birlikte hızlı şarj özelliğine de sahip. USB-C bağlantısı üzerinden şarj edilebilen kulaklık 10 dakika şarjla 3 saatlik ek kullanım sağlıyor.



Elektrikli Volvo ES90 10 dk'lık şarjla 300 km menzil kazanabiliyor

Birçok rakibine kıyasla daha yüksek tasarlanan tamamen elektrikli Volvo ES90,800V mimarisini temel alıyor ve bu sayede 350 kW güç sağlayabilen bir istasyonda, sadece 10 dakikalık şarjla 300 km menzil kazanabiliyor. SPA2 platformunu temel alan ES90, ilk aşamada üç farklı versiyona sahip olacak. Tek motorlu (arkada) 245 beygirlik versiyonda 92 kWh batarya bulunuyor ve yaklaşık 640 km menzil sunuluyor. Çift motorlu (önde ve arkada) 442 beygirlik versiyonda 106 kWh batarya bulunuyor ve yaklaşık 700 km menzil sunuluyor.



Harley-Davidson'ın en güçlü motosikleti: CVO Road Glide RR

Harley-Davidson, şimdiye kadarki en güçlü motosiklet modelini tanıttı. Yalnızca 131 adet üretileceği açıklanan 2025 CVO Road Glide RR, 2.153 cc'lik V-twin motor üzerine inşa edilmiş ve 153 beygir güç ile 204 Nm tork sunuyor. Akrapovic imzalı titanyum egzoz sistemi, Ohlins süspansiyonlar ve Brembo frenlerle donatılan 356 kg ağırlığındaki motosikletin satış fiyatı tam 110 bin dolar olarak açıklanıyor. Sadece ABD'de satılacağı belirtilen iddialı model, King of the Baggers yarış serisindeki başarılara ithafen tasarlanmış. King of the Baggers (KOTB), büyük ve ağır bagger tarzı motosikletlerin yarıştığı bir seri olarak geçiyor. Bu seride genellikle Harley-Davidson ve Indian gibi markaların tur motosikletlerinin ciddi şekilde modifiye edilmiş versiyonları kullanılıyor.

Acer Swift Go 14 AI hızıyla dikkat çekiyor

Bilgisayar pazarının önemli isimlerinden olan Acer, Swift Go 14 AI dizüstü bilgisayarlarını Türkiye'de satışa sunduğunu duyurdu. Bu konuda şirketten yapılan açıklamada şunlar aktarıldı: "Acer Swift Go 14 AI, Snapdragon X Plus 8 çekirdekli işlemci ve entegre NPU ile destekleniyor ve 45 TOPS yapay zeka performansı sunuyor. Uzun pil ömrü ve olağanüstü yanıt verme hızına sahip olan dizüstü bilgisayar, Acer'ın Copilot+ PC deneyimiyle daha verimli çalışma ve geliştirilmiş güvenlik özellikleri sağlayan yapay zekâ çözümleriyle destekleniyor. Sunduğu performans gücüyle hareket halindeyken içerik oluşturmak, yoğun iş yükleriyle başa çıkmak ya da eğlenceli içerikler stream etmek gibi pek çok görevi kullanıcılar için daha verimli hale getiren Swift Go 14 AI, kullanıcıların dijital deneyimlerini iyileştiriyor."



Skoda Kodiaq RS 232 km/s hıza kadar ulaşabiliyor

Sportif SUV modeli Skoda Kodiaq RS Türkiye'de satışa sunuldu. Aracın RS 2.0 TSI 265 PS DSG 4×4 versiyonu için açıklanan resmi satış fiyatı 5 milyon 599 bin lira oldu. Daha sportif bir 7 kişilik (5 kişilik sürümü de var) aile aracı isteyenlere hitap eden model, gücünü Volkswagen Golf GTI'da da kullanılan EA888 kodlu 2.0 litrelik turbo destekli ve dört silindirli TSI motordan alıyor. Bu motorla 265 beygir güç ve 400 Nm tork sunan araç, standart olarak dört çeker aktarım gerçekleştiriyor ve çift kavramalı yedi ileri DSG ile geliyor. 0'dan 100 km/s hıza 6,3 saniyede çıkabilen yeni Skoda Kodiaq RS, 232 km/s hıza kadar ulaşabiliyor.



Zorunlu Deprem Sigortası tarifesinde değişiklik

Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS) tarifesinde yeni bir dönem başlıyor. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından yapılan güncellemeyle poliçe hesaplamalarında kullanılan "asgari primler ve deprem risk grubu çarpanları" yeniden düzenlendi.

Yeni tarifeye göre, birinci gruptan yedinci gruba asgari primler sırasıyla 1.441 lira, 1.283 lira, 1.092 lira, 1.024 lira, 765 lira, 546 lira ve 371 lira'dan az olmayacak şekilde revize edildi.

Yeni tarifede 2016'dan bu yana değişmeyen deprem risk grubu çarpanlarında ülkemizde ve dünyada meydana gelen afetlerden kaynaklanan küresel reasürans maliyetlerindeki artış nedeniyle değişiklik yapıldı.

Zorunlu Deprem Sigortası kapsamında, bir mesken için verilecek azami teminat tutarı, 1 milyon 272 binden 1 milyon 704 bin 162 lira olarak değiştirilirken, sigorta bedeli hesabına esas metrekare bedeli 8 bin 39 lira olarak güncellendi.

Anadolu Sigorta 100'üncü yılında KKTC'de temaslarda bulundu

Anadolu Sigorta, 100'üncü yıl kutlamaları kapsamında Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde (KKTC) önemli temaslarda bulundu. Gerçekleşen ziyaretlerde, Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan ve Anadolu Sigorta heyeti, KKTC'deki acentelerle bir araya gelerek geniş kapsamlı bir acente toplantısı gerçekleştirdi. Toplantıda, Türkiye İş Bankası A.Ş. Mensupları Emekli Sandığı Vakfı (TİBAŞ) ve İş Bankası Yöneticileri, sektörle ilgili değerlendirmelerde bulundu.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan "Şirketimizin 100. yılında KKTC'de önemli temaslarda bulunmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Acentelerimizle ve İş Bankası Yöneticileri ile de bir araya gelme fırsatı bulduğumuz bu ziyarette Anadolu Sigorta'nın KKTC'deki faaliyetleri ve sigorta sektörüne yönelik iş birliği fırsatlarını ele aldık. Ufuk açıcı görüşmeler neticesinde, şirketimizin ikinci yüzyılında da KKTC'deki müşterilerimize yenilikçi ürünler ve hizmetler sunarak onların yanında olmaya devam edeceğiz" dedi.



Allianz Türkiye bölge buluşmalarında acenteleriyle bir araya geldi

Allianz Türkiye, Acente Kulüpleri Bölge Buluşmaları ile farklı bölgelerden acenteleriyle bir araya geldi. Bursa, Kocaeli, İzmir, Ankara, Samsun, Antalya, Adana ve İstanbul'da gerçekleştirilen toplantılara 600'ü aşkın acente katıldı. Acente Kulüpleri Bölge Buluşmaları'nın İstanbul buluşmasına katılan Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı Tolga Gürkan, yaptığı konuşmada büyüme yolculuklarını güçlü iş ortakları olan acenteleriyle birlikte şekillendirmeye öncelik verdiklerini söyleyerek, "Yaklaşık 5 bin acenteden oluşan güçlü iş ortağı ağımızla yarattığımız ekosistem, Allianz Türkiye'nin sürdürülebilir büyümesinin en temel unsurlarından biri. Acentelerimizle aramızdaki bağ, müşteri odaklılığı temel değerlerinden biri olarak kabul eden şirketimiz için büyük önem taşıyor. Sizlerden güç alıyor, sizlerle bilgi ve deneyim alışverişinde bulunarak, birlikte tutkuyla yürüyeceğimiz başarılı yolculuğun kilometre taşlarını örüyoruz" dedi.



DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sigorta Sektöründe, Kurumların Verimlilik Açısından Yeniden Yapılanmasını Etkileyen Faktörler

SİGORTA sektörü, esas olarak ekonomik faaliyetin genişlemesi ve artan risk ve belirsizlik nedeniyle hızla büyümüştür. Günümüzde sigorta sektörü bireyler, şirketler ve genel olarak ekonomiler için hayati bir rol oynamaktadır. Bireyler için sigorta sektörü, kendilerini risklerden korumalarını sağlar ve onların sahip olduğu varlık değerlerinin finansal korumasını sağlar. Şirketler için gelişmiş bir sigorta sektörünün varlığı, tasarrufların ekonomideki daha üretken yatırımlara aktarılmasına olanak tanır. Finansal bir alan olarak sigorta sektörü, şirketlerin üretken verimliliğini ve performansını teşvik edebilecek ek bir finansal rekabet kaynağı yaratır. Bu bağlamda sigorta sektörü, birkaç temel faktör tarafından yönlendirilen organizasyonel verimliliği artırmak için önemli bir yeniden yapılanma sürecinden geçmesinin gerekliliğini ortaya koymaktadır. Bu sürecin belli başlı araçlarını tariflemem gerekirse aşağıdaki konuların iyi değerlendirilmesi gekerir.

1. Dijital Dönüşüm: Yapay zeka (AI) ve otomasyon gibi gelişmiş teknolojilerin entegrasyonu, sigorta operasyonlarında devrim yaratıyor. Bu teknolojiler aracılığıyla, poliçe ve hasar yönetimi kolaylaştırmaktadır. Müşteri katılımını geliştiriyor ve kişiselleştirilmiş sigorta ürünlerinin geliştirilmesini destekler. Dijital çözümleri benimseyen sigortacılar, operasyonel verimliliği artırabilir ve gelişen müşteri beklentilerini daha iyi karşılayabilir.

2. Gelişen Müşteri Beklentileri: Modern müşteriler, kişiselleştirilmiş, esnek ve sorunsuz sigorta deneyimlerini yaşamak istemektedir. Sigortacılar, kullanıma dayalı ve hasar yönetimi üzerine sigorta modelleri sunarak, hizmetleri dijital ekosistemlere entegre ederek ve ürün ve hizmetleri kişiselleştirmek için veri analitiğini kullanarak yanıt veriyor. Bu değişim, müşteri merkezli stratejilere öncelik vermek için organizasyonel değişiklikleri gerekli kılmaktadır.

3. Düzenleyici Gelişmeler: Düzenleyici kurumlar, finansal istikrarı ve tüketici korumasını sağlamak için daha sıkı denetim uyguluyor. Örneğin, Sigortacılkta denetimden sorumlu kamu otoritesi, karmaşık finansal araçlar kullanan sigortacılar için daha sıkı likidite kuralları uygulamayı ve mevcut düzenlemelerdeki "kritik boşlukları" ele almayı hedeflemektedir. Bu tür düzenlemelere uyum sağlamak, sigortacıların organizasyonel yapılarını ve raporlama mekanizmalarını uyarlamalarını gerektiriyor.

4. Jeopolitik ve Ekonomik Faktörler: Küresel korumacı eğilimler ve ekonomik belirsizlikler sigorta piyasalarını etkilemektedir. Ticaret engelleri ve milliyetçi politikalar operasyonel maliyetleri artırabilir ve fiyatlandırma stratejilerini etkileyebilir. Sigortacılar, dalgalanan küresel ortamda rekabet gücünü korumak için operasyonları yeniden yapılandırarak uyum sağlamalıdır.

5. Sürdürülebilirlik ve Entegrasyon: Çevresel, sosyal ve yönetişim hususları sigorta operasyonlarının merkezi haline geliyor. Sigortacılardan, iklim risklerini ve toplumsal beklentileri ele alarak çevresel, sosyal ve yönetişim ilkelerini temel stratejilerine yerleştirmek için yeniden yapılanmaları beklenmektedir. Bu entegrasyonun itibarı artırması ve sorumlu iş uygulamalarına yönelik artan talebi karşılaması gerkemektedir.

6. Yetenek Edinimi ve Geliştirme: Gelişen sigortacılık ortamı, özellikle teknoloji ve veri analitiği alanında daha bilgili, bilgi sermayesi geniş ve yeni beceri setleriyle donanmış çalışanlara ihtiyaç vardır. Sigortacılar yetenekleri çekmek ve elde tutmak, inovasyonu teşvik etmek ve dijital girişimlerin etkili bir şekilde uygulanmasını sağlamak için yeniden yapılanıyor.

7. Birleşme ve Satın Almalar: Daha büyük hacme sahip daha geniş bir ölçek elde etmek, teklifleri çeşitlendirmek ve yetenekleri geliştirmek için sigortacılar stratejik satın alma faaliyetlerinde bulunuyor. Bu konsolidasyonlar, operasyonları, kültürleri ve sistemleri etkili bir şekilde entegre etmek için organizasyonel yeniden yapılanmayı gerektiriyor.

Bu faktörler toplu olarak sigorta sektöründe kapsamlı bir yeniden yapılanmayı yönlendiriyor olup ve organizasyonel verimliliği artırmayı ve hızla değişen bir ortama uyum sağlamayı amaçlamaktadır.

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



FUNDA ARAR 2000 yılında ilk albümü 'Sevgilerde' ile müzik kariyerine adım atan Funda Arar, 'Bağışla' şarkısı ile müzikseverlerin beğenisini toplayarak müzik listelerinin üst sırasında adından söz ettirmeye devam ediyor.

YERLİ

1.Bağışla - **Funda Arar**
2. Çatma Yarim - **Reynmen**
3. Sevmeyi Denemedin - **BLOK3**
4. Gözlerinden Gözlerine - **Semicen**k
5. Bitmiyor - **Ben Fero**
6. Sana Güvenmiyorum - **Dedublüman, Aleyna Tilki**
7. Mendil - **Gülden**
8. Yalan - **Ceren Sagu**
9. Silinmez - **Mansur Ark**
10. Saygımdan - **Bengü**

Kaynak: Spotify



DOECHII Amerikalı rapçi, şarkıcı ve söz yazarı, 2021'de TikTok'ta viral olan Yucky Blucky Fruitcake ile büyük bir çıkış yaptı. Billboard Women in Music Yükselen Yıldız Ödüllü sanatçı, müzik listelerinde 1 numaraya yükseldi.

GLOBAL

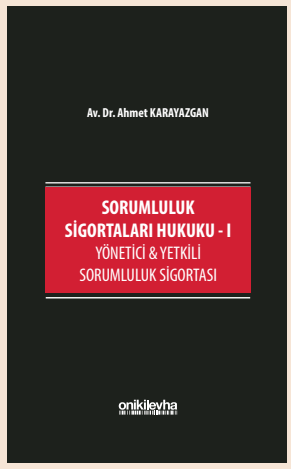
1. Denial Is A River- **Doechii**
2. Luther- **Kendrick Lamar, Sza**
3. Die With A Smile- **Bruno Mars, Lady Gaga**
4. NOKIA- **Drake**
5. Pink Pony Club- **Chappell Roan**
6. Sports Car- **Tate Mcrae**
7. APT- **Rose, Bruno Mars**
8. DtMF- **Bad Bunny**
9. That's So True- **Gracie Abrams**
10. Messy- **Lola Young**

AKTÜEL / KİTAP

Sorumluluk Sigortaları Hukuku -I

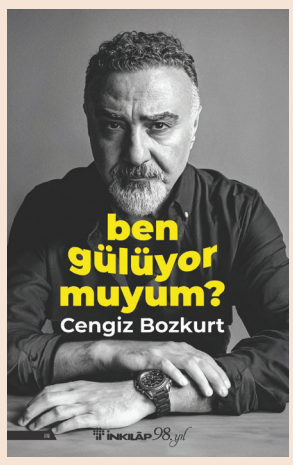
Av. Dr. Ahmet Karayazgan

Av. Dr. Ahmet Karayazgan'ın Yönetici Sorumluluk Sigortası hukuku üzerine detaylı bir inceleme sunan kitabı yayınlandı. Kitap, sorumluluk sigortalarının temel çalışma esaslarını ve hukuki altyapısını ele alırken, yöneticilerin karşılaştıkları hukuki sorumluluklar, sigorta poliçelerinin kapsamı, hukuki bağlamda sigortanın şekillenişi ve uygulamadaki en önemli detayları kapsamlı bir şekilde açıklıyor. Sadece hukukçular için değil, iş dünyasında yer alan profesyoneller için de pratik çözümler sunmayı amaçlayan kitap, örnek metinler ve somut vakalar üzerinden yapılan ayrıntılı açıklamalarla bu sigorta türü ve uygulamasının daha iyi anlaşılmasını sağlıyor.



Ben Gülüyor Muyum Cengiz Bozkurt

"Hayatın bin penceresi varsa binini de açıp bir de oradan bakıyor Cengiz Bozkurt. Ben Gülüyor muyum dediğine bakmayın, satır aralarında attığı kahkahalara eşlik etmeyi unutmayın." Cengiz Bozkurt hayatın her köşesinden bir noktaya değindiği kitabında kâh yıllar öncesine gidip geçmişi yâd ediyor kâh geleceğe gidip vasiyetini bırakıyor. Bozkurt, çocukluk anılarını da anlatıyor, Londra macerasına da değiniyor. Uzun soluklu oyunculuk kariyeriyse hayatının 40 yılını alıyor. Medya, siyaset, tarih gibi konularda da kendi perspektifini sunan Bozkurt, okura başka bir pencereden bakma fırsatı sunuyor. Kitap, ciddi konuları kıvrak bir mizahi zekâ ile harmanlayan yazıları ile okurlarını bekliyor.



Karanlığın Rengi Cemil Kavukçu

"Ona göre dünyaya ilk gelişim değildi bu, daha önceki gelişlerimde hayatıma karışan insanları görüyordum. Hemen küçük bir test yapmıştı: Rüyamda uçtuğumu görüyor muydum?" Cemil Kavukçu'nun bugünün dünyasını ve bugünün insanını ustalıkla kaleme aldığı yeni öykü kitabı Karanlığın Rengi, 2 bölüm ve 9 öyküden oluşuyor. Kavukçu, yeni eserinde hayata bambaşka bir perspektiften bakanların, yorulanların, usananların, düşle gerçeği karıştıranların öykülerini gün yüzüne çıkarıyor. Öykünün çok da uzakta olmadığını, her şeyin hemen yanı başımızda olup bittiğini gözler önüne seren usta yazar, okuru yine bir anda o tanıdık, yalın ve heyecanlı dünyaya ortak ediyor.



SERGİ/MÜZE/GÖSTERİM/KONSER



BEYGİR GÜCÜ

Rahmi M. Koç Müzesi, sanatın olduğu kadar mühendisliğin de konusu haline gelen atlardan ilham alan bir sergiyle ziyaretçilerini ağırlıyor. Rahmi M. Koç Özel Koleksiyonu'nda bulunan 500 parçalık at koleksiyonu ve Otomobil Koleksiyonu olmak üzere 2 ayrı koleksiyonu bir araya getiren bu sergiyi 10 Haziran'a kadar ziyaret edebilirsiniz.



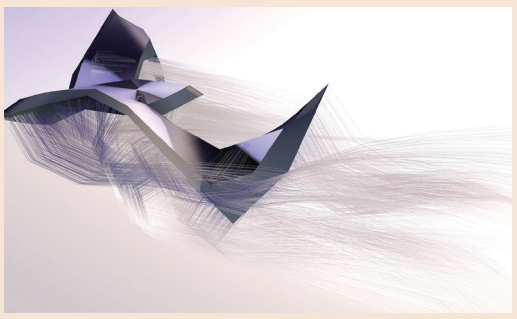
İÇİNDE YAŞADIĞIMIZ DERİ

Koray Ariş'in atölyesinden çıkan 300'e yakın yapıt ve nesneden oluşan sergi, sanatçının 60 yıla uzanan heykel pratiğine figür, ten, tını, hareket ve denge gibi eserlerindeki merkezi temaların merceğinden kapsamlı bir bakış sunmayı amaçlıyor. Sergi, 3 Ağustos 2025'e kadar Arter'de görülebilir.



THE TIGER LILLIES

The Tiger Lillies, teatral performanslarını İş Sanat'a taşıyor. Martyn Jacques'in kurucusu olduğu grup; sahnede geçirdiği 35 yılda müziğe getirdikleri yenilikçi yaklaşımları, hicivli ifadeleri ve alışılmadık enstrümanları dâhil ettikleri performanslarıyla 24 Nisan'da İş Sanat İş Kuleleri Salonu'nda muhteşem bir konser verecek.



EBEDİ PRELÜD

Borusan Çağdaş Sanat Koleksiyonu'ndan güncel bir seçki sunan sergi, insanoğlunun varoluş biçimini belirleyen sarmal döngülerin, çağımız sanatçıları tarafından nasıl yorumlandığı sorusuna odaklanıyor. Ziyaretçilerini sınırsız bir sanat yaratımını keşfe davet eden sergi, 17 Ağustos'a kadar Perili Köşk'te olacak.



DÜNYALAR ARASINDA

Chiharu Shiota'nın Japonya-Türkiye diplomatik ilişkilerinin tesisinin 100'üncü yılı kapsamında İstanbul Modern'in davetiyle gerçekleştirdiği kişisel sergisi, sanatçının "ara bir yerde" olma duygusunu odağına yerleştiriyor. Tüm sergi salonunun ağ benzeri kırmızı ipliklerle sarılı olduğu bu özel sergiyi 20 Nisan 2025'e kadar İstanbul Modern'de ziyaret edebilirsiniz.



GIPSY KINGS "Bamboleo", "Volare", "Djobi Djoba", "Un Amor" ve "Escucha Me" gibi hit şarkıları ile Rumba Flamenca'yı dünyaya sevdiren Latin müziğin efsane grubu Gipsy Kings, 10 ay sonra yeniden İstanbul'da olacak. "El Maestro" Tonino Baliardo öncülüğünde tüm dünyayı turlayan grup, 30 Mayıs akşamı Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Sahnesi'nde İstanbullu müzikseverlere unutulmaz bir gece yaşatacak.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Şen Ola Bayram

RAMAZANLA birlikte kışı da bitirdik. Önümüz Bahar.
Bu bahar iki bayramı birlikte kutluyoruz; "Nevruz Bayramı" ve "Ramazan Bayramı". İkisi de şen olsun.
Nevruz, Türklerin yeniden tarih sahnesine çıkışını, yeni bir yılın başlamasını ifade eden bir gün. Yeni yılın habercisi ve bahara ulaşmak gibi anlamları da ifade ediyor. Ayrıca ″Nevruz Sultanı″, ″Mart Dokuzu″ gibi isimlerle de anılıyor. Türklerin İslamiyet'i kabulünden çok daha gerilere dayanması nedeniyle Nevruza dini bir anlam yüklememek daha doğru olur. Aslında bir doğa olayını, baharın gelişini simgeliyor.
İlkbahar, kuzey yarım kürede 21 Mart'ta başlıyor. İşte Nevruz Bayramı da bugün kutlanıyor. Gecenin ve gündüzün eşit olduğu gün 21 Mart. Gün dönümü olarak da biliniyor ve artık gündüzler gecelerden daha uzun. Bahar geldi, artık aydınlık başlıyor.
"Bütün çiçekleri koparabilirsiniz ama baharın gelişini engelleyemezsiniz" diyor Pablo Neruda. Önümüz bahar. Her taraf güllük, gülistanlık olacak bu aylarda. Ama siz yine de çiçekleri koparmayın.
Nisan ayında kutlayacağımız diğer Bayramımız ise, "Ramazan Bayramı". Nam-ı diğer "Şeker Bayramı". Dilerim o da Şeker tadında geçer.
Ben hem sosyal, hem de dini açıdan büyük önem taşıyan her iki bayramı da Büyük Usta Can Yücel'in Bayram Şiiri ile kutlamak istiyorum.

Nefes almak bayramdır mesela; günün birinde soluksuz kalınca anlar insan...

Görmenin nasıl bir bayram olduğunu karanlık öğretir; sevmeninkini yalnızlık...

Sızlamayan her organ, hele de burun direği bayramdır.

Bayramdır, elden ayaktan düşmemek, zihinden önce bedeni kaybetmemek, kurda kuşa yem olmayıp ″çok şükür bugünü de gördük″ diyebilmek...

Sevdiklerinle geçen her gün bayramdır.

Yoğun bakımda sancılı geceyi ya da kangren olmuş bir ilişkiyi bitirmek de öyle...

En acıktığın anda dumanı tüten bir somunun köşesini bölmek, korktuğunda güvendiğine sarılabilmek, dara düştüğünde dost kapısını çalabilmek bayramdır.

Bir sürpriz paketinden çıkan hediye, tatlı bir şekerlemede üstüne serilen battaniye, saçlarını müşfik bir sevgiyle okşayan anne bayramdır.

″Ona güvenmiştim, yanılmamışım″ sözü bayramdır.
Hiç aldatmamış, aldanmamış olmak bayram...

Yeni eve asılan basma perdeler, alın teriyle kazanılmış ilk rızkın konduğu çerçeveler, yüklü bir borcun son taksiti ödenirken sıkılan eller bayramdır.

Evde yalnızlığı noktalayan insan nefesi, akşam kapıda karşılayan yavuklu busesi, sevdalı bir elin tende gezmesi, nice adağın ardından çınlayan çocuk sesi bayramdır.

Alnı açık yaşlanmak bayramdır; ulu bir çınar gibi ayakta ölebilmek bayram.

Bunların kadrini bilirseniz, kıymet bilmeyi öğrenirseniz her gününüz bayram olur.

Meraklanmayın, öyledir diye size deli demezler.
Deseler de böyle delilik, bayram artığı günlerdeki nankör akıllılıktan evladır.

Her gününüz bayram olsun!

İstanbul, 23 Mart 2025



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

İnsan Olmak

MARKETİN açık otoparkına girdim. Aracımı park etmek üzereydim ki tam karşımdaki park yerine geri geri girmeye çalışan sürücüyü görüp onun park hareketini bitirmesini bekledim kendi yerime girmek için, beklediğimi görünce de uzaktan teşekkür etti bana.

Aracımı park ettim, bagajdan alışveriş torbamı, kapıdan da market arabasını aldım, içeri girerken aynı sürücüyle karşılaştım ve girişte de yol verdim kendisine. “Ne kadar naziksiniz” dedi ve teşekkür edip içeri girdi...

Bu teşekkür hoşuma gideceğine düşündürdü beni. Düşünceli olmak, alttan almak, öncelik kovalamamak, sabırlı ve geniş yürekli olmak günümüzün değerleri değil artık. Üstelik hala bu tavırlara sahip bir insansanız gösterdiğinizin beşte birini bile göremediğiniz için üstüne sinirleniyor, hayıflanıyorsunuz bir de...

Olmadığım bir insan haline gelemem. Ama bir süreliğine gözlerimi kapayıp, hislerimi söndürüp beynimi kilitleyebilirim diye düşünüyorum.

Ne mi yaparım? Mesela bir süreliğine aracımı yoldan sokağa sapmak ya da sokaktan yola çıkmak isteyenlerin tüm görüşünü kapatacak şekilde tam sokak başlarına bırakırım.

Bir daha markete ya da AVM’ye gittiğimde aracımı yandaki aracın şoför kapısı ile azami 10 cm aralık kalacak şekilde park ederim.

Evde ya da ofiste su ısıtıcısındaki suyu bitirip benden sonrakiler için su ilave etmeden çıkar giderim mutfaktan.

“Ummadığım bir rahatsızlık ya da acil bir son dakika işi nedeniyle ofise sabahtan gidemeyebilirim, ortalık dağınık kalmasın, kötü görünmesin” diye akşamdan ortalığı toplamadan çıkarım ofisten.

Camları açık ya da farları açık unutulmuş araçların sahiplerini bulup bilgilendirmek için çok kıymetli zamanımı tüketmem.

Arkamdaki araçtan korna yememek için son anda kendini yola atan yaya için aniden durmam, ya da yoldaki su birikintilerini görüp etraftaki yayalar ıslanmasın diye şerit değiştirip kenarından geçmem o birikintilerin, dalarım içlerine.

Birisine yol tarifi verirken, çoğu yakınımın bana takıldığı şekilde “ana caddeden gelirken 2. sokaktan sola dön, döneceğin yerde ağaç dallarının arasına saklanmış bir durak levhası var..” gibi detaylara girmem.

Market kasası kuyruğunda kimseye sıramı vermem, sıram gelince de ne kadar önemli insan olduğumu herkese göstermek için rast gele birisini arar geniş geniş konuşmaya başlarım birden.

Tabii bu düşüncelerimi eyleme geçirmeyeceğim, çünkü o zaman ben olmam.

İnsan olmak yaptıkların kadar yapmadıkların. Toplumda bir birey olabilmek düşünmek kadar düşünemediklerin. Herhangi bir günü verimli bitirebilmek demek maddi kazanımlar, her türlü başarı kadar o güne dair hiçbir pişmanlık yaşamamak.

Gece başını yastığına koyduğunda tüm dünya sensin. Ne sıranı verecek bir başkası, ne alttan almanı gerektirecek bir sorun, ne de sabırlı olmanızı gerektirecek bir yoğunluk kalmıyor etrafta.

İşte o anda kendi ile baş başa kalıyor insan. O günün bilançosunda varlık ve yükümlülükler tutuyorsa kısa sürede uykuya geçiyorsun. Aksi takdirde zor bir gece, yorgun bir sabah bekliyor insanı.

İnsan olmanın asgari gereklilikleri var. İyi insan olmak, dürüst insan olmak, ahlaklı olmak bu gerekliliklerden değil çünkü zaten bunlar olmadan insan adayı bile olunmuyor.

Zekâ veya eğitim de insanlara yüklenmek için geçerli şartlar değil çünkü genetik ya da sunulan fırsatlar bağlamında kaçınılmaz farklılıklar var.

O zaman yapılacak tek şey kişinin kendini çok büyük bir çarkın dişlisi, veya çok büyük bir panorama tablosundaki bir detay olarak görüp tutum ve davranışlarını bu büyük çarkı veya panoramayı düşünerek belirlemesi.

İnsan olmak demek başkalarının da var olduğunu hiçbir zaman unutmadan yaşamak demek.

Görüşmek üzere,

DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



Bir İhtimal Daha Var

Yönetmen: Hakan Algül
Senaryo: Deniz Akçay
Oyuncular: Ata Demirer, Uğur Yücel, Esra Bilgiç, Lale Mansur, Hakan Salınmış
Türü: Komedi
Platform: Netflix

İsa, babasından miras kalan tahmin yeteneğiyle gazetede spor bahisleri yazarken, tutturamadığı tahminleri yüzünden hayatı altüst olur. Hem işini hem de peşine düşen mafyanın parasını kaybeden İsa, kaçmaya çalışırken kendini Refik Argun’un gizemli cinayetinin içinde, memleketi Urla'da bulur. Cinayeti çözebilecek tek kişi odur, ancak küçük bir sorun vardır: Refik’in hayaleti yalnızca İsa’ya görünmektedir. İsa, Refik'i kimin öldürdüğünü bulmalı ve gerçeği açığa çıkarmalıdır.



KOMEDİ / FİLM ●●●

Ana-Oğul Balayı

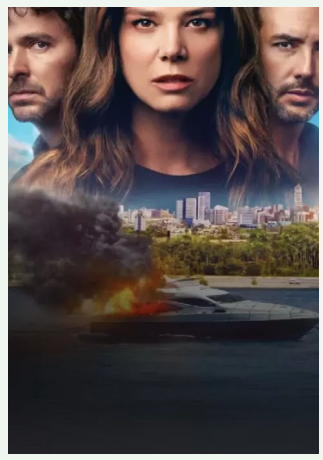
Evlilik hayalleri kurarken ani bir sürprizle karşılaşan genç bir adam, düğün gününde hayatının şokunu yaşar. Nişanlısı, eski aşkının peşinden gitmeye karar verince, tüm planlar altüst olur. Kendi düğününde terk edilmenin acısını yaşayan bu adam, yine de balayı planlarını iptal etmeye niyetli değildir. Bunun yerine, beklenmedik bir şekilde annesiyle romantik bir balayına çıkmaya karar verir. Film, Netflix’te.



GERİLİM / FİLM ●●●

Umami

Umami filmi, karizmatik şef Sina'nın yılın en yoğun günlerinden birinde içine düştüğü kriz dolu anları takip ediyor. Sina Bora, İstanbul’da lüks bir restoranı başarıyla yöneten bir şeftir. O iş hayatının zorluklarıyla boğuşurken bir yandan da hem kişisel hayatı hem de ekibinin istekleriyle başa çıkmaya çalışır. Burak Deniz ve Öykü Karayel'in başrollerini paylaştığı film, Disney+’ta.



GERİLİM / DİZİ ●●●

Medusa

Kolombiya’daki aile şirketinin CEO’su Barbara Hidalgo, şirketin kontrolünü ele geçirmek isteyen aile üyeleriyle mücadele etmek ve kendisini öldürmek isteyen kişiyi bulmak zorunda. Juana Acosta, Manolo Cordano, Sebastian Martinez’in başrollerini paylaştığı 12 bölümden oluşan gerilim temalı diziyi Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



Yönetmen:
Ditte Hansen, Louise Mieritz
Senaryo:
Ditte Hansen, Louise Mieritz
Oyuncular: Anders W. Berthelsen, Joachim Fjelstrup, Magnus Millang, Rosalinde Mynster
Türü: Dram
Platform: Netflix

Kopenhag'da Bir Aşk Hikâyesi

Yazar Mia'nın hayatı, bekâr baba Emil'le karşılaştığında beklenmedik bir dönüş alır. İkili arasında kıvılcımlar çabucak aşka dönüşür ve birlikte yeni bir başlangıç yapmaya karar verirler. Ancak, Mia ve Emil çocuk sahibi olabilmek için tedaviye başladıklarında, beraberlikleri bir dizi zorluğa maruz kalır. İkili, bu zorlu süreçte birbirlerine olan bağlılıklarını sorgulamaya başlar.



ROMANTİK / DİZİ ● ● ●

Çiçek Aşkı

Acı bir kaybın yasını tutan Fleur, yaşadığı bir dizi talihsizliğin ardından kızını alıp memleketine geri döner ve yeni bir yaşam amacı edinmeye çalışır. Michelle Botes (Legacy), Amalia Uys (Straat), Edwin Van der Walt (Donkerbos), Cantona James (Spinners) başrolde. Yönetmenliğini Nina Swart'ın üstlendiği romantik temalı diziyi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



KOMEDİ / FİLM ● ● ●

Aşkın Fotoğrafı

Bekâr ve sevgilisi olacak gibi görünmeyen Pia, can dostu Jay ile Londra'da başarısız bir fotoğraf stüdyosu işletmektedir. Kız kardeşi Sonal evliliğe hazırlanırken ve annesi Laxmi de Pia'yı eş bulmaya zorlarken ruhani bir guru sonraki beş randevusundan birinin hayatının aşkı olacağını söyler. Pia, aşkı bulmak için komik ve bir o kadar da içten bir maceraya atılır. Film, Prime Video'da.



KOMEDİ / FİLM ● ● ●

Sevgili Komşum

Şale Apartmanı, içerisinde türlü insanların barındığı bir apartmandır. Herkes tarafından sevilen bir kapıcı, mutlu bir evliliğe sahip bir çift, mahallelinin kedilerinin sevgilisi yaşlı teyze ve meraklı komşular... Günlerden bir gün genç bir kadının hastaneye kaldırılması ve ardından bir başka kadının taşınması apartmanın hareketlenmesine neden olur. Filmi, Blutv üzerinden izleyebilirsiniz.



SEMA TÜFEKÇİLER
sema.tufekciler@yuksektopuklar.org

Filtreler

GEÇENLERDE severek izlediğim bir yazarın şöyle bir ifadesine rastladım: 'Filtre denilince hepimizin aklına Instagram filtresi geliyor ama insanların kendilerine uyguladığı filtreler çok eskidir ve bunlar gerçek hayatın içindeki gündelik filtrelerdir."

Oldum olası dobra bir insan olamadım ben (zira bana göre patavatsızlık ile eşdeğer kullanılan bir tanım bu), hep kelimeler beynimde hizalanır, sıraya geçer, elenir, karşı tarafı çok kırmayacak bir RTÜK'e tabi olur, yürekten geçer ve sonra dile dökülür ve aynen davranışlarım da böyledir. Yani buna bir filtreleme denilirse ben buna çok karşı değilim. Yani söylemek istediğim şeyi ifade ederim ama öyle damdan düşercesine değil, paldır küldür hiç değil, dobra dobra değil ve karşımdaki kişiyi kötü hissettirecek asla değil, ama hatalı ise hatasını anlatacak kadar net, ama kalbini kırmayacak kadar hassas ve duyarlı. Her zaman aynı dengeyi tutturabiliyor muyum onu bilemem ama iletişimdeki dikkatim ağırlıklı bu yöndedir. Şimdi buna bazı kişiler ne gerek var bu kadar filtreye diyebilir, ama işte bunu Instagram filtresi ile karıştıran ruhlar FAKE olarak algılayabiliyor, oysaki bu bir zarafettir, nezakettir, usuldür. Nasıl ki güzel bir şarkının melodisinde tüm notalar olması gerektiği yerdedir ve her müzik aleti olması gerektiği yerde ses çıkartırken melodi güzelleşir ve öylesine çıkartılan ses bir kakofoni oluşturur, işte kelimeler de insanların melodisidir bana göre. Ve sözler asla uçup gitmez, büyüdür, büyülüdür.

Günümüzde dış güzelliğin tanımı Instagram filtreleriyle şekilleniyor maalesef. Öyle ki, kadınların %48'i ciltlerini daha pürüzsüz göstermek için, %42'si daha canlı bir cilt için ve %36'sı daha güzel görünmek için Instagram'ın filtrelerine sığınıyormuş.

Şimdilerde İngiltere'de bir parlamento üyesi gerçek dışı düzenlenmiş fotoğraflar hakkında bir yasa teklifi hazırlamış. Yasa teklifinin sebebi olarak da "Instagram'daki üstünde oynanmış fotoğrafların ruh sağlığı konusunda büyük problemlere sebebiyet verdiği, sebebinin de yarattıkları çarpık güzellik anlayışı olduğu" açıklanmış.

Mesela pürüzsüz bir cilt, kemiksiz küçük burun, kemikli keskin hatlı yüz, dolgun dudak, ince bir beden gibi istekler fütursuzca filtreler ile mümkün olabiliyor. Yani normal olana değil gerçek olmayana karşı beklentiler artıyor ve insanlara 'mükemmeliyetçi' bakış açısını diretiyor. Sosyal medyanın güzellik standartlarının oluşturduğu bu baskı, kişileri dış görünümlerini değiştirmeye iterken bir yandan da ruh sağlığını bozuyor. Bireyler, yüzlerini ve bedenlerini bu filtreler ile kusursuz gördükten sonra aynada gördüğü kişiyi beğenmiyor ve ortaya beden algısı bozukluğu çıkıyor. Beden algı bozukluğu, kişilerin vücutlarında kusur olmamasına veya ufak bir kusur olmasına rağmen, bu kusurları zihinlerinde büyüterek çok çirkin veya kötü göründüklerini düşünmelerine ve devamlı olarak bunu düşünmelerine uğraşmalarına neden olan psikolojik bir rahatsızlıktır.

Oysa yüz yüze iletişimde uyguladığımız masum ve etkili iletişim filtreleri hepimizin hayatını güzelleştiriyor, Ruh güzelliği sanal olarak değil, gayet gerçek ve kalpten yapıldığında DEEP FAKE olmaktan çıkıyor ve tüm dünyayı güzelleştiriyor.

Kelimelerin gücünü somutlaştıran önemli bir deney İkea tarafından sosyal sorumluluk kapsamında bitkilerle yapılıyor. İkea, bitkilerin de insanlarla aynı duygulara sahip olduğu hipotezinden yola çıkarak kendi mağazasındaki aynı iki bitkiyi denek olarak seçiyor. Bitkiler bir okulda, okulun girişine konuyor ve iki bitki yan yana yerleştiriliyor. Öğrencilerden olumlu sözlerin, iltifatların, övgülerin yer aldığı ses kayıtları alınıyor.

Başka bir ses kaydına da yine öğrenciler hakaret dolu, olumsuz, zorbalık içeren sözler kaydediyor. 30 gün boyunca pozitif ses kaydı bir bitkiye negatif ses kaydı diğer bitkiye dinletiliyor. Sulama, güneş alma gibi canlılığı etkileyen belirleyici diğer faktörler de iki bitki için aynı tutuldu. 30 günün sonunda sürekli hakaret işiten bitki solup gelişmezken güzel sözlere maruz kalan bitki yeşerip, gelişiyor.

"Ülkemizden 'doğuştan küresel' startup'lar çıkmasını destekliyoruz"

Yeni nesil iş modelleri ve günümüz çalışma düzeni içerisinde ortak akıl, kolektif değer üretme, katılımcı ve yenilikçi çalışma kültürü gibi kavramlar çok daha ön plana çıkmaya başladı. Hem startup girişimler hem de kurumsal şirketler başarıya ulaşmak ve geleceğe uyumlanmak adına bu kavramlar üzerine yoğunlaşıyorlar. Bu ayki söyleşi konuğum, ülkemizi "arama konferansı" ve "ortak akıl" gibi kavramlarla tanıştırmış olan Prof. Dr. Oğuz Babüroğlu. ARAMA Danışmanlık bünyesinde yaptıkları çalışmalar, kurumsal şirketler ve startup girişimlere yönelik gözlemleri, TSB bünyesinde devam eden proje süreci ve sektörün geleceği konusundaki öngörüleri başta olmak üzere pek çok konuya değindiğimiz, çok keyifli ve doyurucu bir sohbet yaptık kendisiyle.



Startup ekosisteminin geleceğin iş dünyasında yenilikçiliğin ve dönüşümün ana itici gücü olarak konumlandığını belirten **Prof. Dr. Oğuz Babüroğlu**, "Girişimler, çevik yapıları, risk alma kültürleri ve hızla adapte olabilme yetkinlikleriyle geleneksel iş modellerine meydan okuyor. Türkiye'den de "doğuştan küresel" startup gelişmesine destek olabilecek ekosistemlerin oluşmasına destek olmak istiyoruz" dedi.

Oğuz hocam merhaba. Sizi kısaca tanıyarak sohbetimize başlayalım isterseniz.
Eylem araştırması, kendini yöneten organizasyonlar ve katılımlı yeni bilgi ürettirme yöntemleri alanlarında uzmanlaşmış bir akademisyen ve yönetim danışmanıyım. İngiltere ve ABD'de lise, üniversite, lisansüstü ve doktoramı tamamlayıp, 1988 yılında ülkeme döndüm ve Türkiye'yi "arama konferansı" yöntemiyle ve "ortak akıl" kavramıyla tanıştırdım. Bu alanda 2 bin 500'ün üzerinde uygulama gerçekleştirerek, katılımlı yöntemlerin özel sektör, kamu ve sivil toplum kuruluşlarında uygulanmasına öncülük ettim. Sabancı Üniversitesi bünyesinde Eylem Araştırması İnisiyatifi ve ARAMA Kürsüsü Başkanıyım. Ayrıca Arama Katılımlı Yönetim Danışmanlığı şirketinde kurucu direktörüm. Sabancı Üniversitesi'nin Yönetici Eğitimi Birimi EDU'yu 2001-2018 yılına kadar kurup yönettim. Yaşar Üniversitesi Mütevelli Heyeti'nin ve SUNUM Sabancı Üniversitesi Nanoteknoloji Merkezi'nin yönetim kurulu üyesiyim.

'ARGE KÜVEZİ OLUŞTURUYORUZ'

Öncelikle ARAMA Danışmanlık olarak odaklandığınız alanlar ve sunduğunuz hizmetleri kısaca anlatır mısınız?
ARAMA Danışmanlık olarak, kurumların dönüşüm süreçlerini kolaylaştıran, katılımcı ve yenilikçi danışmanlık hizmetleri sunuyoruz. Stratejik yönetim, organizasyonel gelişim ve kurumsal kültürün dönüşümü alanlarında uzmanlaşarak, farklı sektörlerdeki kurumlarla iş birliği yapıyoruz.
Katılımcı süreç tasarımı, kolektif akıl yöntemleri ve etkileşimli çalıştaylar ile kurumların sürdürülebilir çözümler üretmesine rehberlik ediyoruz. Amacımız, organizasyonların kendi potansiyellerini en iyi şekilde değerlendirmelerini sağlamak ve uzun vadeli başarılarını desteklemek. Bir başka deyişle kurumlara kendilerini yeniden keşfetme ve yenilemeleri için bir ARGE küvezi oluşturuyoruz. Strateji oluşturma, organizasyonel değişim yönetimi, kültürel dönüşüm, sektörel iş birliği ve ortak akıl platformları oluşturma gibi hizmetlerimizle kurumların sürdürülebilir başarıya ulaşmasına destek oluyoruz. Değişen iş dünyasında başarılı olmak için kurumların sadece teknolojiyi değil, aynı zamanda kültürel dönüşümü de yönetmesi gerektiğine inanıyor ve bu süreci kolaylaştırmak için bütüncül çözümler sunuyoruz.

Teknoloji, dijitalleşme ve değişen müşteri beklentilerine paralel olarak iş yapış şekillerinde önemli değişimler yaşanıyor. Bu dönüşüme ilişkin gözlemlerinizi, kurumsal şirketler bünyesindeki temel gündem maddelerini nasıl özetlersiniz?
Kurumsal şirketler, teknoloji, dijitalleşme ve değişen müşteri beklentileri doğrultusunda iş yapış biçimlerini hızla dönüştürüyor. Bu dönüşüm sürecinde en önemli gündem maddeleri arasında dijitalleşme ve veri odaklı yönetim, organizasyonel çeviklik, stratejik adaptasyon, sürdürülebilirlik, çalışan deneyimi ve liderlik dönüşümü öne çıkıyor. Şirketler, stratejik yönelimlerini netleştirmek, değişime uyum sağlamak ve kolektif aklı harekete geçirmek için daha katılımcı ve dinamik yaklaşımlar benimsiyor. Bu dönüşümlerin çoğunu birlikte yönetebilmeleri için kurumlara çoklu dönüşüm modelleri ve süreçleri geliştiriyoruz.
Biz de ARAMA Danışmanlık olarak, katılımcı süreç tasarımı, sistem düşüncesi, etkileşimli çalıştaylar ve organizasyonel gelişim modelleri ile şirketlerin bu dönüşümlere uyum sağlamasına yardımcı oluyoruz.

> "Değişen iş dünyasında başarılı olmak için kurumların sadece teknolojiyi değil, aynı zamanda kültürel dönüşümü de yönetmesi gerektiğine inanıyor ve bu süreci kolaylaştırmak için bütüncül çözümler sunuyoruz."

'STARTUP'LAR ÖNEMLİ AKTÖRLER HALİNE GELİYOR'

Startup girişimler bir taraftan da iş yaşamı üzerinde ciddi bir etki yaratıyor. Siz o dünyaya da oldukça yakınsınız. Startup ekosistemi geleceğin iş dünyasında nasıl bir rol oynayacak sizce?
Startup ekosistemi, geleceğin iş dünyasında yenilikçiliğin ve dönüşümün ana itici gücü olarak konumlanıyor. Girişimler, çevik yapıları, risk alma kültürleri ve hızla adapte olabilme yetkinlikleriyle geleneksel iş modellerine meydan okuyor. Büyük şirketler için startuplar, hem rekabeti artıran hem de iş birliği fırsatları sunan önemli aktörler haline geliyor.
Özellikle teknoloji odaklı girişimler, yapay zekâ, veri analitiği, otomasyon, sürdürülebilir çözümler ve yeni nesil müşteri deneyimleri alanlarında iş dünyasını şekillendiriyor. Bu durum, büyük şirketleri kurum içi girişimcilik, açık inovasyon ve startup iş birlikleri gibi yaklaşımlar geliştirmeye teşvik ediyor. Türkiye'den de "doğuştan küresel" startup gelişmesine destek olabilecek ekosistemlerin oluşmasına destek olmak istiyoruz.
Ben her zaman katılımlı süreçlere, ortak akla ve sistem düşüncesi yaklaşımına inandığım için bunların startup ekosistemine de rehberlik ederek yenilikçi iş modellerinin gelişmeye devam edeceğini düşünüyorum. Gelecekte, girişimcilik ekosisteminin kurumsal dünya ile daha fazla entegre olması ve iş dünyasının dönüşümünde kritik bir rol oynaması kaçınılmaz görünüyor.

'TARAFLAR BİRBİRİNDEN ÖĞRENMEYE ODAKLANMALI'

Startup girişimler ve kurumsal şirketler arasında özellikle iş yapış şekli ve çalışma kültürü açısından temel farklar neler size göre?
Startup girişimler ve kurumsal şirketler arasında iş yapış şekli ve çalışma kültürü açısından önemli farklar bulunuyor. Çeviklik ve hız açısından startuplar; hızlı karar alma, deneme-yanılma yöntemiyle ilerleme ve esneklik konularında daha güçlü. Kurumsal şirketler ise genellikle daha uzun onay süreçlerine ve hiyerarşik yapılara sahip. Risk alma kültürü açısından bakıldığında, startuplar inovasyonu teşvik eden, belirsizlikleri fırsata çeviren ve başarısızlıktan öğrenen bir kültüre sahipken, kurumsal şirketler genellikle riskleri minimize etmeye odaklanır. İnovasyon ve deneyim bağlamında ise startuplar, yenilikçi çözümler geliştirme konusunda cesur ve hızlı hareket ederken, kurumsal şirketler uzun yıllara dayanan sektör bilgisi ve müşteri ilişkileri avantajına sahiptir. Kaynak yönetimi açısından startuplar sınırlı kaynaklarla maksimum verimlilik sağlamaya çalışırken, kurumsal şirketler büyük ölçekli kaynaklara erişim avantajına sahiptir. Çalışma kültürü olarak değerlendirildiğinde ise startuplarda yatay hiyerarşi, esnek çalışma modelleri ve bireysel sorumluluk yüksekken, kurumsal şirketlerde daha yapılandırılmış süreçler ve roller ön plandadır.

Peki her iki taraf birbirinden neler öğrenebilir?
Aslında esas önemli sorunun bu olduğunu düşünüyorum. Startup girişimler ve kurumsal şirketler arasındaki farklara bakmak yerine, iki tarafın birbirlerinden neler öğrenebileceğine odaklanmak gerekiyor. Kurumsal şirketler, startup kültüründen çevik çalışma yöntemleri, inovasyona açıklık ve risk alabilme cesareti gibi konularda öğrenim sağlayabilir. Öte yandan, startuplar da kurumsal şirketlerden sürdürülebilir büyüme, finansal disiplin ve

OKAN UTKUERİ
okan@utkueri.com



operasyonel süreç yönetimi konularında faydalanabilir. Bu iki dünyanın iş birliği yapması, her iki taraf için de güçlü bir öğrenme ve gelişim fırsatı sunarak iş dünyasında daha dengeli ve etkili çözümlerin geliştirilebilmesini sağlayacaktır.

TSB bünyesinde yürütülen ve Eylül ayındaki Arama Konferansı ile başlayan, sektörün 5 yıllık stratejisini belirlemeyi hedefleyen proje sizin koordinasyonunuzda ilerliyor. Bu kapsamda sektörü oldukça yakından tanıma fırsatı buldunuz. Sektörün büyüme potansiyelini nasıl değerlendiriyorsunuz? Sigortacılığın gelecek ajandasında öncelikli fırsatlar ve tehditler neler sizce?
Sigorta sektörü, değişen müşteri beklentileri, dijitalleşme ve regülasyonlarla şekillenen dinamik bir dönüşüm sürecinde. Aslında Türkiye ekonomisinin bütününe baktığımızda sigorta sektörünün payı bu ölçek ile uyumlu değil. O nedenle büyüme potansiyeli açısından sektörün kendisine 2 kat büyüme hedefi koyması bile hiç de ütopik bir hedef olmayacaktır. Diğer taraftan sektörün giderek daha fazla veri odaklı hale gelmesi, yapay zekâ ve otomasyon teknolojilerinin entegrasyonu, kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetlerin artması önemli fırsatlar sunuyor. Ayrıca, sürdürülebilirlik ve iklim riskleri sigortacılığın genişleyebileceği yeni alanlar yaratırken; sağlık, siber riskler ve tarım sigortaları gibi alanlarda da büyüme potansiyeli yüksek.
Öncelikli fırsatlar arasında, dijital kanalların zenginleşmesi, müşteri deneyiminin iyileştirilmesi, yeni iş modelleriyle sigortanın daha kapsayıcı hale getirilmesi ve sigorta bilincinin artırılması öne çıkıyor. Öte yandan, tehditler arasında ise küresel ekonomik belirsizlikler, regülasyonların getirdiği uyum zorlukları, siber güvenlik riskleri ve sektördeki geleneksel iş modellerinin değişime ayak uydurma hızı yer alıyor. Başarılı bir gelecek stratejisi için sektörün hem inovasyonu hem de operasyonel süreçler ve risk yönetimini dengeli şekilde ele alması kritik önem taşıyor.

‘DİJİTAL OLGUNLUK SEVİYELERİ FARKLI’

Gelecek resmi içerisinde öne çıkan başlıklardan birisi de teknoloji ve dijitalleşme. Sigortacılığın dijital olgunluğu, yeni nesil iş modellerine yatkınlığı ve inovasyon konusunda gözlemleriniz neler?
Sigorta sektörü, son yıllarda dijitalleşme ve teknoloji odaklı dönüşümde önemli adımlar atsa da genel olarak dijital olgunluk seviyesi sektör içinde farklılık gösterebiliyor. Büyük oyuncular, veri analitiği, yapay zekâ ve otomasyon gibi alanlara yatırım yaparak süreçlerini optimize etmeye



çalışırken, bazı geleneksel yapılar hala manuel ve operasyonel süreçlere bağımlı durumda.
Yeni nesil iş modelleri açısından, insurtech girişimlerinin sektöre kazandırdığı çeviklik, kişiselleştirilmiş sigorta ürünleri, mikro sigortacılık ve kullanım bazlı ürünler gibi yenilikçi yaklaşımlar dikkat çekiyor. Özellikle dijital müşteri deneyimini güçlendirmek, self-servis çözümler geliştirmek ve veri odaklı fiyatlandırma sistemleri oluşturmak sektördeki dönüşümün önemli parçalarından biri haline geldi.
İnovasyon açısından ise sektörün en büyük fırsatı, sigortacılığı proaktif ve önleyici bir hizmet haline getirmek. Nesnelerin interneti (IoT) destekli çözümler, telematik sistemler ve yapay zekâ tabanlı risk analizi gibi teknolojiler, sadece hasar sonrası ödeme modelini değil, risk yönetimini merkeze alan bir yapıya geçişi hızlandırıyor. Ancak, geleneksel iş yapış biçimlerinden çıkış ve inovasyonu kurumsal kültüre entegre etme süreci, sektörün aşması gereken önemli zorluklardan biri olmaya devam ediyor.

‘DAHA FAZLA DESTEĞE İHTİYAÇ VAR’

Insurtech girişimler için nasıl bir oyun alanı olduğunu düşünüyorsunuz? Diğer sektörlere de bakarak değerlendirdiğinizde, sektör paydaşları için önerileriniz, tavsiyeleriniz neler olur?
Türkiye’de sigorta sektörü hem düşük penetrasyona sahip hem de dijitalleşme açısından geri kalmış durumda. Karmaşık hasar süreçleri, düzenleyici belirsizlikler, fiyatlandırma verimsizlikleri, düşük finansal okuryazarlık ve insurtech girişimlerine yapılan sınırlı yatırımlar (2023 itibarıyla

> ”Başarılı bir gelecek stratejisi için sektörün hem inovasyonu hem de operasyonel süreçler ve risk yönetimini dengeli şekilde ele alması kritik önem taşıyor.”

toplam fintech yatırımlarının %5’inden az) temel zorluklar arasında yer almaktadır. Ancak tüm bu zorluklara rağmen sektör, önemli bir büyüme potansiyeli taşımaktadır.
Türkiye’deki insurtech ekosistemi yavaş yavaş şekillenmeye başladı. Kullanıma dayalı sigorta ürünleri, mikro sigorta çözümleri, dijital hasar yönetimi, yapay zekâ tabanlı pazarlama uygulamaları ve gelişmiş risk değerlendirme araçları gibi yenilikler değer zincirinin farklı noktalarında ortaya çıkmakta. Ancak, bu alandaki erken aşama girişimlerin ölçeklenmesi ve yüksek etki yaratabilmesi için daha fazla desteğe ihtiyaç duyulmaktadır.

Sizce bu destekler neler olabilir? Somut bazı öneriler paylaşabilir misiniz?
Elbette finansal destek, yani yatırım imkanları önemli bir kriter. Öte yandan, insurtech girişimlere finansal desteğin yanı sıra, mentorluk, sektör verilerine ve API’lerine erişim, sigortacılar, reasürörler ve brokerlarla iş birliği fırsatları gibi destekler sunan yapılara ihtiyaç olduğu düşüncesindeyim. Bu tarz yaklaşımlar, geleneksel girişim sermayesi modellerinin ötesine geçerek girişimleri fikir aşamasından uygulama ve büyümeye kadar aktif şekilde yönlendirmeyi amaçlayabilir.
Oluşturulacak bu tarz bir destekleyici yapının stratejik öncelikleri arasında; belirli piyasa ihtiyaçlarına çözüm sunan yüksek potansiyelli girişimlerin seçilmesi, bu girişimlerin sektör kaynaklarıyla desteklenmesi ve paydaşlar arası iş birliğiyle sektör çapında değer yaratılması olabilir. Ayrıca desteklenecek insurtech girişimlerin sürdürülebilir ve ölçeklenebilir büyümesine odaklanılarak, ciddi bir değer üretim sürecinn tetikleyicisi olunabilir.

UYGULAMALI BİR DENEYİM: mART

Sabancı Üniversitesinde çok farklı bir Yüksek Lisans programı yürütüyorsunuz. Ondan da biraz bahsedebilir misiniz?
mART (Masters in Action Research and Transformation) Sabancı Üniversitesi bünyesinde yürütülen Eylem Araştırması ve Dönüşüm Yönetimi yüksek lisans programıdır. Türkiye’de dönüşüm yönetimine odaklanmış ilk ve tek program olma özelliğine sahiptir. Üst ve orta düzey yöneticilere yönelik tasarlanmış bu program, katılımcılarını kurumlarında dönüşüm süreçlerini yöneten, geleceği şekillendiren liderler olarak yetiştirmeyi hedefler.
Programın en temel farkı; teoriyi pratiğe entegre eden, doğrudan iş dünyasındaki dönüşüm süreçlerine dokunan bir öğrenme modeli sunmasıdır. Katılımcılar, kendi organizasyonlarında karşılaştıkları dönüşüm süreçlerini gerçek zamanlı olarak ele alıyor, analiz ediyor ve çözümler üretiyor.

Peki bu programın diğerlerinden temel farklılıkları neler?
Programın en özgün yönlerinden biri eş-öğretim modeli (co-teaching). Akademik uzmanlarla iş dünyasının liderlerini aynı platformda bir araya getirerek, katılımcılarımıza çok boyutlu bir öğrenme deneyimi sağlıyoruz.
Bir diğer kritik farklılık, canlı vaka çalışmaları ve kurumsal dönüşüm laboratuvarları. Bu uygulamalı model, liderlerin karar alma süreçlerini, stratejik düşünme becerilerini ve çevik dönüşüm yönetimi yetkinliklerini geliştirmelerine doğrudan katkı sağlıyor.
Ayrıca, mART küresel bir perspektif sunuyor. Norveç’te gerçekleştirdiğimiz uluslararası çalışma gezisi, katılımcılarımıza dünya çapında dönüşüm yönetimi pratiklerini deneyimleme ve Avrupa’nın en prestijli organizasyonlarıyla iş birliği yapma fırsatı veriyor. Burada liderlik, inovasyon ve eylem araştırması üzerine çalışmalar yürütüyor, Nobel Barış Ödülü Komitesi gibi önemli kurumlarla bir araya geliyoruz.
Programımız dönüşüm yönetimini yalnızca akademik bir perspektiften değil, uygulamalı bir deneyim olarak ele alıyor. Sınıfta öğrendikleriniz, doğrudan kendi organizasyonlarınıza aktarılabilecek çözümler haline geliyor. Sonuç olarak, mART yalnızca bir yüksek lisans programı değil, sizi geleceğin dönüşüm lideri olarak yetiştiren bir yolculuk olarak tasarlandı.



TSB’nin düzenlediği Arama Konferansı, Prof. Dr. Oğuz Babüroğlu liderliğindeki ARAMA ekibiyle gerçekleştirildi. Konferansta, iklim değişikliğinden trafik sigortasına kadar geniş bir yelpazeye yayılan konularda fikir alışverişi yapıldı.

%100 SİGORTALI KENTSEL DÖNÜŞÜM PAKETİ



GÜÇLÜ ŞİRKET YAPISI

BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI İLE %100 GÜVENCE

HER AŞAMADA DENETLENEN ŞEFFAF SÜREÇ

UYGUN FİNANSAL DESTEK

BİNA TAMAMLAMA SİGORTALI KENTSEL DÖNÜŞÜM

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

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

MHRGYO

QC İNŞAAT

QUICK SİGORTA

QUICK FİNANS

QUICK HAYAT