

YAPAY ZEKÂ YALNIZLAŞTIRIYOR MU?

OpenAI ve MIT'nin gerçekleştirdiği bir araştırmaya göre, ChatGPT gibi sohbet robotları yalnızlık hissini artırabiliyor. Bağlanma eğilimi yüksek kişiler sohbet robotlarına daha fazla güveniyor. ChatGPT'nin konuya yorumu şöyle: "Yapay zekâ (AI), yalnız hisseden insanlara geçici bir rahatlama sunuyor olabilir ama eğer bu insanlar sosyal bağlarını güçlendirmek yerine tamamen AI'ya yönelirse, yalnızlıkları derinleşebilir." ›S.31

41'İNCİ YAŞIMIZA GİRDİK

1985'ten bu yana aralıksız yayın hayatına devam eden Sigortacı Gazetesi olarak, 41'inci yaşımıza girerken de aynı kararlılık ve tutkuyla sigorta sektörünün nabzını tutuyoruz. 500'ü aşkın sayımızla, okuyucularımızın sektörün gelişimine yakından tanıklık etmesini sağlıyoruz. Türkiye'nin en çok satan sektör yayını olarak, geçmişten aldığımız güçle geleceğe emin adımlarla yürümeye devam ediyoruz.

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

MAYIS 2025 YIL: 41 / SAYI: 558 AYDA BİR YAYINLANIR



Deprem sonrası toparlanma sigortayla mümkün

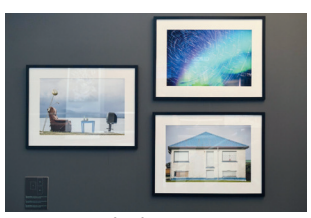
23 Nisan tarihinde Marmara Denizi'nin Silivri açıklarında meydana gelen 6,2 büyüklüğündeki deprem, bölgede yaşayan milyonlarca kişi için ciddi bir uyarı niteliği taşıdı. Bu sarsıntı, olası büyük Marmara depreminin ne kadar yakın ve gerçek bir tehdit olduğunu bir kez daha hatırlattı. Yaklaşık 13 saniye süren ve 7 km derinliğinde meydana gelen deprem sonrası, 184 artçı sarsıntı kaydedildi. Uzmanlar, bu tür depremlerin büyük Marmara depreminin habercisi olabileceğini ifade ediyor.

Deprem sonrası ortaya çıkan hasarın giderilmesi ve yaşamın normale döndürülmesi için finansal güvencenin sağlanması büyük önem taşıyor. Bu noktada sigorta sektörü, afet sonrası toparlanmanın temel aktörlerinden biri konumunda. Deprem sonrasındaki toparlanma sürecinin hızlı, sürdürülebilir ve ekonomik açıdan dengeli olması için sigorta bilincinin artması önem taşıyor. Depremi her an kapıyı çalacak acı bir gerçek olarak kabul etmek ve önlemleri deprem gerçekleşmeden önce almak elzem. ›S.12



YANGWANG U7 1287 BEYGİR GÜCE SAHİP

Çinli BYD çatısı altındaki lüks marka Yangwang tarafından hazırlanan elektrikli sedan Yangwang U7, 4 farklı elektrik motoru üzerinden tam 1287 beygir güç sunuyor. ›S.37



BENZER BİR İPE DÜĞÜMLÜ OLMAK

Dayanışma, aidiyet, özgürlük, birliktelik gibi kavramların irdelendiği Quick Art Space'in yeni sergisi, 4 Haziran'a kadar ziyaretçilerini bekliyor. ›S.39



ETKİN BİR RİSK YÖNETİMİ İŞLETMELERİ KORUYOR

Sigorta sektöründe risk raporlarının önemi giderek artarken, birçok ticari ve sınai işletme hâlâ temel risk yönetimi adımlarını atlamaya devam ediyor. Poliçe öncesi alınması gereken önlemler, underwriting süreçlerinde belirleyiciyken eksiklikler kayıplara davetiye çıkarıyor. Ticari ve sınai işletmelerde en büyük risk ise yangın. Bu yıl yaşanan otel yangınları, risk yönetiminin neden hayati önem taşıdığını acı bir şekilde ortaya koydu. ›S.22



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

'KASKODA FİYAT DEĞİL DEĞER ANLATMALIYIZ'

TSB Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı **Ahmet Yaşar**, yılda yaklaşık 20 milyon kasko teklifi verildiğini ve bunun sadece 8,5 milyonunun poliçeleştiğini belirtti. Yaşar, "Müşteriye sadece fiyat göstermek yetmez, teminat farklarını sade ve net şekilde anlatmalıyız" diye konuştu. ›S.9



'HER 5 KİŞİDEN 1'İ STRESLİ'

Stres başta olmak üzere pek çok mental sağlık sorununda artış yaşandığını belirten Ray Sigorta CEO'su **Koray Erdoğan**, "Ülkemizde de araştırmalar, her 5 kişiden birinin 'sürekli stres ve kaygı' yaşadığını gösteriyor. Bu nedenle biz de TSS ürünümüzü mental sağlık ve wellness hizmetlerini de kapsayacak şekilde müşterilerimizle buluşturduk" dedi. ›S.3



KORUMA AÇIKLARI FIRSATA ÇEVRİLMELİ

Ersnt&Young'ın 'Sigorta Şirketleri Değer Yaratma Sürecini Nasıl Hızlandırabilir: Boşluklardan Kazanımlara' başlıklı raporu, sigorta şirketlerinin değer yaratma sürecini hızlandırmak için stratejik yaklaşımlarını ele alıyor. Rapora göre, koruma açığının olduğu her yerde sigorta şirketleri için büyüme fırsatları var. ›S.17



ANADOLU SİGORTA 100'ÜNCÜ YILINI KUTLADI

Anadolu Sigorta, 100'üncü yılını özel bir gece ile kutladı. 'Yüzyıllık İmza' gösterisinin sahnelendiği gecede; Birce Akalay, Salih Bademci, Sertab Erener, Chromas ve Sinema Senfoni Orkestrası yer aldı. Gösteri, yapay zekâ destekli dijital görsel şovlarla seyircilere unutulmaz bir deneyim yaşattı. ›S.37

Bireysel Özel Sağlık Sigortası

AXA SİGORTA

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

"Herkese Özel" Sağlık Sigortası

Geniş Kapsamlı Check-Up Hizmeti

Başvuru Formu Gerektirmeyen **Hızlı Teklif Süreci**

İsteğe Bağlı Olarak Eklenebilecek **Yurt Dışı Teminatları**

axasigorta.com.tr

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

Ray Sigorta'dan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda "Ray Bee!" dedirten yenilikler

Ray Sigorta, sağlık sigortalarında da iddiasını ortaya koyuyor. Ray Sigorta, sağlık branşındaki yeni yapılanması ile birlikte geliştirdiği dijital yetkinlikler ve ürünlerde yaptığı geliştirmeler ile birlikte, acente ve müşterilerine en iyi deneyimi sunmayı hedefliyor.

Müşteri odaklı yaklaşımı ve kişiselleştirilebilen ürünleriyle sigortacılığın öncü şirketi Ray Sigorta, sektörde fark yaratan "Baştan Aşağı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası" ile sigortalılar için ilkleri hayata geçirmeye devam ediyor. Ray Sigorta'nın geçen yıl yenilikçi bir yaklaşımla kapsamını genişlettiği Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) ürünü, fiziksel sağlığın yanı sıra ruhsal sağlığı da güvence altına alan teminatlarıyla TSS'te yeni bir dönemi başlatıyor. Ray Sigorta ruhsal sağlık teminatının yanı sıra mevcut ürününde yer alan teminat kapsamlarını, anlaşmalı kurum ağını da geliştirirken yeni tarife yapısı ile de sektörde daha iddalı bir konuma geldi. Ürün özelinde hayata geçirilen iyileştirmeler kapsamında acente ve müşteri deneyimi süreçleri de yer alıyor. Müşteriler artık Ray Sigorta web sitesinden online randevu sistemiyle asistans hizmetlerine kolayca erişim sağlayabilecek, "Sağlık Kalan Haklarım" modülü aracılığıyla da poliçeleri kapsamındaki haklarını anında takip edebilecek.


Koray Erdoğan

TÜRKİYE'DE İLK VE TEK MENTAL SAĞLIK TEMİNATI

"Baştan Aşağı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası" sektörde ilk kez; kısa süreli psikolojik danışmanlık uygulamalarından farklı olarak, 45 dakikalık seanslar ile verilen 3 adet ücretsiz, 3 adet katılım paylı olmak üzere toplam 6 online psikolog görüşmesini teminat kapsamına ekliyor. Ayrıca psikiyatrik rehabilitasyon teminatı da bundan böyle yatarak tedavi kapsamına alınıyor.

'SAĞLIK BRANŞINDA DA İDDİALIYIZ'

Sigortacılığın her alanında müşteri ihtiyaçları doğrultusunda yenilikçi ürünler sunduklarını ifade eden Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Günümüzde tüm dünyada, stres başta olmak üzere pek çok mental sağlık sorununda artış gözlemleniyor. Ülkemizde de araştırmalar, her 5 kişiden birinin 'sürekli stres ve kaygı' yaşadığını gösteriyor. Bu nedenle Ray Sigorta olarak harekete geçtik ve geçen yıl kasım ayıyla birlikte TSS ürünümüzü mental sağlık ve wellness hizmetlerini de kapsayacak şekilde müşterilerimizle buluşturduk. Ülkemizde benzeri olmayan mental sağlık teminatlarla sunduğumuz ürünümüzün gördüğü ilgi ve talep çok doğru bir adım attığımızı kanıtladı. Sağlığın fiziksel ve ruhsal açıdan bir bütün olduğu gerçeğinden hareketle geliştirdiğimiz bu yenilikçi ve kapsamlı çözüm, yalnızca müşterilerimize güvence sunmakla kalmıyor, aynı zamanda TSS alanında büyüme iştahımızı ve pazardaki iddiamızı da ortaya koyuyor. Hedefimiz sağlık branşında da en büyük oyunculardan biri olmak. Emin adımlarla bu yolda yürüyoruz. Ürünümüzü sürekli geliştiriyor, sağlık sigortacılığındaki varlığımızı güçlü şekilde büyütmeye devam ediyoruz" diye konuştu. Revize edilen ürün tarife yapısı kapsamında sigortalılar artık yaş, cinsiyet ve yaşadıkları şehirlere göre avantajlı tarifelerden faydalanabilecek. Strese bağlı hastalıkları kapsayan check-up paketi genişletilirken, yenilemelerde kullanıma bağlı indirimler müşteriler lehine iyileştirildi. Ayrıca ürün müşterileri bundan böyle Ray Sigorta'nın 63 ilde 568 sağlık kuruluşunu kapsayan "Sınırsız Network" ağına dahil ediliyor.

Ray Sigorta Karadeniz Bölge Müdürlüğü'nü Samsun'da açtı

Ray Sigorta, bölgedeki acenteleriyle olan iş birliğini daha da güçlendirmek ve Karadeniz bölgesindeki büyümesini hızlandırmak amacıyla Samsun'da Karadeniz Bölge Müdürlüğü'nü hizmete açtı. Samsun'un Canik ilçesinde bulunan Baran Plaza'daki Bölge Müdürlüğü Ofisi'nde gerçekleştirilen açılış daveti, Ray Sigorta'nın bölgedeki acente temsilcileri ve davetlilerin yoğun katılımıyla gerçekleşti. Açılış töreninde konuşan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, Karadeniz Bölge Müdürlüğü'nün hem şirketin büyüme stratejisi hem de acente ilişkilerinin geliştirilmesi açısından stratejik bir adım olduğunun altını çizdi.



'İSTİKRARLI BÜYÜMEMİZİ BÖLGEYE TAŞIYORUZ'

Koray Erdoğan, konuşmasında şu değerlendirmede bulundu: "Ray Sigorta olarak sağlam mali yapımız ve sürdürülebilir kârlılığımız ile Türkiye sigorta sektöründe istikrarlı bir şekilde büyümeye devam ediyoruz. Karadeniz Bölge Müdürlüğümüz ile bu güçlü yapıyı bölgeye taşıyarak, Samsun başta olmak üzere tüm Karadeniz'de yeni bir atılım hedefliyoruz. Acentelerimizle daha yakın temas halinde olacak, çözümlerimizi çok daha hızlı ve etkin şekilde sunacağız. Karadeniz bölgesinde yer alan 18 ilimiz, yaklaşık 8 milyon toplam nüfusuyla, üretim, ticaret, turizm gibi sektörlerdeki iş hacmi ve gelecek potansiyeli ile ülkemiz için vazgeçilmez bir değer taşıyor. Ray Sigorta olarak bu değeri daha yakından takip edecek, bölgenin ihtiyaçlarına özel çözümler üretmeye devam edeceğiz. Karadeniz Bölge Müdürlüğümüz, bölgedeki tüm paydaşlarımızla daha güçlü bir iletişim, daha hızlı hizmet ve daha yakın bir iş birliği zemini oluşturacak."

"67 yıllık bu kıymetli markayı, sigortacılığın Türkiye'deki lider kuruluşu haline dönüştürmek için çalışıyoruz" ifadelerini kullanan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Müşterilerimizin beklenti ve ihtiyaçlarına sektörde fark yaratan çözümlerle yanıt üretiyoruz. İhtiyaca göre kişiselleştirilebilen ürünlerimiz ve pek çok ödüle layık görülen mükemmel müşteri deneyimimiz ile sektördeki öncü ve lider kimliğimizi pekiştiriyoruz.

'GÜÇLÜ MALİ YAPIMIZ VE ACENTELERİMİZLE BÜYÜYORUZ'

Sektör çok zorlu koşullarla boğuşurken, geçen yıl Ray Sigorta olarak muazzam bir performans gösterdik. 2024 sonu itibarıyla hayat dışı sigortacılık sektörü yüzde 72 büyürken, yüzde 145 gibi rekor bir üretim artışıyla Türkiye'nin en hızlı büyüyen şirketi olmaktan gurur duyuyoruz. Bu başarı ekibimizin olduğu kadar aynı zamanda, en önemli iş ortağımız olan acentelerimizin de başarısıdır. Karşılıklı güven ve iş birliği ile sağladığımız bu sinerji, sektörümüzde örnek gösterilen başarıları gerçek kılıyor."





Doğa Sigorta, İstanbul Topkapı Üniversitesi ile iş birliğinde, sektörde bir ilk olarak imza attığı acentelerinin mesleki yetkinliklerini güçlendirerek, gelişimlerine destek sağlayan Acente Gelişim Akademisi'nin 3'üncü dönem mezunlarına sertifikalarını takdim etti.

Doğa Sigorta Acente Gelişim Akademisi 3'üncü mezunlarını verdi

İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin Doğa Sigorta Konferans Salonu'nda düzenlenen törende mezun olan acentelerin başarısı cübbe giyme onuru ile taçlandırıldı.
İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı, aynı zamanda Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı'nın da katılım gösterdiği törende acentelere sertifikalarını İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin ve Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar takdim ettiler.
Bu dönem Türkiye genelinde toplam 22 acentenin başarı ile mezun olup sertifika aldığı Doğa Sigorta Acente Gelişim Akademisi böylelikle 3 senede toplam 81 acenteyi mezun etti.
3'üncü eğitim dönemini tamamlayan akademiye şimdiye kadar 233 acente katıldı, 81 acente derslere devamlılık ve sınavlardaki başarıları ile e-devlet tanımlı sertifikalarını almaya hak kazandı.
Dijital pazarlama, hasar süreci yönetimi, müşteri odaklı satış teknikleri, sigorta fiyatlaması ve sigorta hukuku alanlarında, birbirinden değerli akademisyenler tarafından özenle oluşturulan geniş kapsamlı, ücretsiz online eğitim programını başarı ile tamamlayan acentelerin özellikle cübbelerini giydiklerindeki mutluluğu görülmeye değerdi.

'ACENTELERİMİZLE BÜYÜK BİR AİLE OLDUK'

İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı ve Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı açılış konuşmasında sözlerine şu şekilde başladı: "Bugün burada yalnızca bir sertifika töreni gerçekleşmiyor; aslında hep birlikte yıllardır ördüğümüz büyük yapının temellerini daha da güçlendiriyor, geleceği en aydınlık ve başarılı şekilde yaratmaya ilerliyoruz.
Doğa Sigorta'yı kurduğumuz ilk günden beri acentelerimizle büyümeyi ve ilerlemeyi hedefledik. Acentelerimizin katkı ve destekleri her zaman bugünlere gelmemizin, başarımızın en büyük anahtarı oldu. Acentelerimiz ile başarı odaklı yolumuzda yakın iletişimde olmayı benimsedik, büyük bir aile olduk."

'ACENTELERİMİZ İÇİN TÜM İMKANLARIMIZ SEFERBER'

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, mezun acentelerin mutluluğunu paylaşırken, duygu ve düşüncelerini şu şekilde dile getirdi: "Doğa Sigorta Acente Gelişim Akademisi'nin 3'üncü eğitim dönemini tamamlamanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bu eğitimlerin acentelerimizin mesleki gelişimine büyük katkı sağladığına yürekten inanıyor, iş ortaklarımızın profesyonel





gelişimleri ve mesleki yetkinliklerine destek verdiğimiz için de gurur duyuyoruz. Acentelerimizle beraber başarmak, kazançlı işlere birlikte imza atmak, verimliliklerini artırmak için gereken desteği sağlamak ve acentelerimizin gelişimini bizzat takip etmek için tüm imkânlarımızı seferber ediyoruz. Özellikle teknolojinin gelişimi, dijital dünyanın hızla büyümesi sonucu sigorta sektörünün de bu dünyada rol alması ile gerekli adaptasyonları biz şirketler kadar acentelerimizin de uygulaması ve benimsemesi gerekliliğine de mutlak inanıyoruz. Söz konusu eğitim olunca, bizim için büyük bir imkân kaynağı olan, grup bünyemizdeki İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin de gücünü yanımıza alarak, 2023 yılında bu verimli eğitim programını oluşturduk ve beraber bir akademik dönemi daha tamamladık" dedi.
Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, sözlerine şu şekilde devam etti: "Bu programın bir parçası olmaya, bu eğitim sertifikasını almaya duyduğunuz heyecan ve motivasyon ile aldığınız eğitim içeriğinin katkılarının sizleri çok daha başarılı ve kazançlı noktalara taşıyacağından hiç şüphem yok. Bu mezunlar grubu büyüdükçe Doğa Sigorta acenteleri arasında da öncü ve teşvik edici bir güç oluşturacak, itibarlı bir şekilde sürdürülebilirliğini sağlayacak inanıyorum. Hepinizin başarılarının katlanarak devamını diliyorum."
İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin, mezun acentelerin artık hem üniversiteyi hem de Doğa Sigorta'yı temsil eden aile üyeleri olduğunu belirtti. Prof. Dr. Emre Alkin, Onlar için hazırlanan bu özel eğitim programının gerek vizyonlarına gerek iş verimliliklerine önemli katkıları olacağına inancını aktardı.

Doğa Sigorta acentelerini Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde ağırladı

Doğa Sigorta, 1 Kasım 2024 – 31 Ocak 2025 tarihleri arasında gerçekleştirilen "Hedefin Tutsun, Tatilin Kıbrıs'ta Olsun" kampanyasının başarılı acentelerini Kıbrıs Merit Park Hotel'de keyifli bir organizasyon ile ağırladı.
11-13 Nisan tarihlerinde Girne Kıbrıs'ta gerçekleşen organizasyonda, Doğa Sigorta Satış ve Bölgeler Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay, Bankasürans ve Acenteler Operasyon Grup Müdürü Tolga Arslan, Güney ve Güneydoğu Anadolu Bölge Müdürü Belkıs Gürses, İstanbul Anadolu Bölge Müdürü Merve İşleyen, Acente Temsilcileri ile birlikte konukları yakın ilgi ve özenle ağırladılar.
Türkiye'nin dört bir yanından katılan acenteler güzel havanın tadını çıkartırken, yeni dostluklar kurdular, sektör hakkında yeni bilgiler edinip, fikir alışverişi yapma fırsatı yakaladılar.
Programın 2'nci gününde sabahtan öğlene kadar açık havada gerçekleşen toplu sohbette, Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay, bu seyahatte acenteler ile bir araya gelmekten ne kadar mutlu olduğunu anlattı.
Acentelerin performansına ve başarısına takdirlerini sunarken, Doğa Sigorta'nın gelecek dönem hedeflerinden bahsetti ve acentelerin sorularını cevapladı, talep ve fikirlerini seyahat dönüşü değerlendirmek üzere gündeme aldı.
Acenteler, toplantı sonrası rehber eşliğinde panoramik bir şehir turu gerçekleştirdiler. Girne Limanı ve Kale içi Bölgesini dolaştıktan sonra da hareketli bir alışveriş turuna çıktılar.
Misafirler, aynı akşam Merit Park Hotel'deki Bülent Serttaş konserinde eğlenceli zaman geçirerek emeklerinin sonucu gelen başarılarını hep birlikte kutladılar.





Vergi mükellefi haklarının korunduğuna ilişkin örnek:

Asgari kurumlar vergisi hesaplamasında geçmiş yıl zararları indirimi

Asgari kurumlar vergisi hesaplamasında geçmiş yıl zararlarının yanı sıra konuyla ilgili sürecin de oldukça önem taşıdığına dikkat çeken EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Vergi Bölümü Şirket Ortağı Levent Atakan, konuyu teknik detaylarıyla birlikte irdeledi. Atakan, şu değerlendirmelerde bulundu:
"Son dönemde Vergi İdaresi'nin bazı (tek taraflı vergi toplamaya yönelik) düzenlemeleri yargıya taşınmıyor ya da yargıya taşınsa dahi olumsuz sonuçlanıyor. Öte yandan, olumlu sonuçlansa da bu kez Vergi İdaresi yargı kararını tanımıyor veya ikincil bir düzenlemeyle konuyu tekrar yasal hale getirmeye çalışıyordu. Ancak bu sefer süreç eksiksiz olarak tamamlandı.



Asgari kurumlar vergisi hesaplamasında geçmiş yıl zararlarının oldukça önem taşıdığına dikkat çeken EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Vergi Bölümü Şirket Ortağı Levent Atakan, "Düzenlemeye göre, her ne kadar istisnalardan ve indirimlerden faydalanılsa da eğer zarar elde edilmediyse, Türkiye'de kârdan belli bir oranda (%10) kurumlar vergisi ödeneceği ifade ediliyor" dedi.

'SIFIR KURUMLAR VERGİSİ ÖDENMEYECEK'

Küresel asgari kurumlar vergisinden etkilen Vergi İdaresi, yerel asgari kurumlar vergisini 01.01.2025 tarihi itibarıyla geçerli olmak üzere yürürlüğe aldı. Düzenlemede, devletin sağladığı vergi indirimleri ve istisnalar ile Türkiye'de sıfır kurumlar vergisinin ödenemeyeceği belirtiliyor. Her ne kadar istisnalardan ve indirimlerden faydalanılsa da eğer zarar elde edilmediyse, Türkiye'de kârdan belli bir oranda (%10) kurumlar vergisi ödeneceği ifade ediliyor.
Kurumlar vergisi oranı %10 olarak hesaplanacak kurum kazancı;
ticari bilanço kârına kanunen kabul edilmeyen giderlerin (KKEG) eklenmesi, belirli istisna ve indirimlerin düşülmesi suretiyle belirleniyor. Bu konuyu şöyle formülleştirirsek; Kurum kazancı= Ticari bilanço kârı + KKEG - Kanunda sayılan istisna ve indirimler.
Kanunda olmamasına rağmen Vergi İdaresi konuyla ilgili düzenlemenin uygulanmasına ilişkin usul ve esasları belirlemek üzere çıkarılan tebliğde asgari vergi hesabında, geçmiş yıl zararlarının kurum kazancından düşürülmeyeceği ve asgari vergi hesaplamasında dikkate alınacağına yönelik açıklamalar yaparak, Tebliğ'de konuya ilişkin örneklere yer verdi.
Basit bir anlatımla; geçtiğimiz sene 100 lira zarar edildiğini varsayalım, bu sene 100 lira kâr elde edildiğinde ve geçmiş yıl zararı düşüldüğünde ödenmesi gereken vergi matrahı sıfır oluyor. Vergi İdaresi ise, 100 lirayı düşmeden 100 üzerinden %10 asgari kurumlar vergisi ile ödeme düzenlemesi yaptı. İki yıla bakıldığında ortada "0" kâr olmasına rağmen ödenen vergi 10 lira olacaktı ve şirketler sermayelerinden harcayacaktı.
Konu vergi mükellefleri tarafından davaya taşındı, ilk mahkeme kararı mükelleflerin lehine olduktan sonra Vergi İdaresi konuyu Danıştay'a taşıdı. Danıştay 3. Dairesi, 10 Şubat 2025 tarihli ve E:2024/5700 sayılı kararıyla bu hükmün yürütülmesinin durdurulmasına karar verdi. Bunun üzerine Vergi İdaresi'nin de söz konusu kararı Kurumlar Vergisi Genel Tebliği'nin ilgili bölümlerine işledi.
Danıştay kararının gerekçesinde esas olarak; ilgili yasada geçmiş yıl zararlarının asgari kurumlar vergisi matrahından düşülemeyeceğine dair herhangi bir hüküm bulunmadığı ve aynı zamanda Hazine ve Maliye Bakanlığı'na da bu konuda belirleme yapma yetkisi verilmediği belirtiliyor. Vergi İdaresi bu konuyu halen yasal zeminde (üst mahkeme) takip edebilir, ancak 2025 yılının birinci geçici vergi beyannamesinin verileceği bu dönemde Vergi İdaresi'nin aynı zamanda e-beyanname sisteminde de düzeltmeye giderek, asgari kurumlar vergisi hesabında geçmiş yıla ait zararın düşürülmesine imkân tanıdığını söylemek gerek.
Bu durumun mahkeme kararıyla da olsa değiştirilmesi kritik önem taşıyor."

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

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 - Mayıs 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.



Nisan ayı yazarlar yemeğinde konuğumuz Neova Sigorta oldu

Nisan ayı köşe yazarları yemeğimiz için yazarlarımız ve misafirimiz Neova Sigorta yöneticileri ile Kandilli Borsa'da bir araya geldik. Misafirlerimiz Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Habip Çetinkaya, Teknik ve Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Cem Salih Çelen, Dijital Kanallar, Dijital Pazarlama ve Bankasürans Genel Müdür Yardımcısı Sami Kaya, Hasar ve Hukuk Genel Müdür Yardımcısı Abdullah Samet Meşe oldu. Sektörün dünü ve bugününün konuşulduğu yemek oldukça keyifli geçti. -Feyza Kırmızı

Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı:

Zirai don, tarım sigortasının önemini hatırlattı

Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı, Malatya'nın Yeşilyurt ilçesinin Kuyulu Mahallesi'nde zirai dondan etkilenen kayısı bahçelerinde incelemeler gerçekleştirerek, devam eden hasar tespit çalışmaları hakkında bilgiler aldı ve üreticilere geçmiş olsun dileklerini iletti. Bakan Yumaklı'ya, Malatya Valisi Seddar Yavuz ve İl Protokolü ile Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Osman Yıldız, Bitkisel Üretim Genel Müdürü Uğur Erdem, Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Kamil Özdemir, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ile TARSİM Heyeti eşlik etti.
Bakan İbrahim Yumaklı, sahadaki incelemelerinin ardından açıklamalarda bulunarak, tarım sigortasının gün geçtikçe artan önemine değindi:
"Öncelikle, başta hububat, baklagiller ve yağlı tohumlar olmak üzere stratejik öneme sahip ürünlerde ülkemiz gıda arzını olumsuz etkileyecek bir risk bulunmuyor. Ancak önceki haftalarda yaşanan zirai don olayı, ülkemizin belli bölgelerinde bazı meyve çeşitlerini etkiledi. Bu durum, alanın tamamındaki meyvenin zarar gördüğü anlamına gelmiyor. Ne kadar zarar olduğu, hasar tespitlerinin tamamlanmasının ardından belli olacak. Zararların tazmini konusunda, elbette tarım sigortası olan üreticilerimizin zararları sigorta kapsamında karşılanacak. TARSİM ekiplerimiz yoğun bir şekilde çalışıyor. Hasar tespitlerinin ve hasar ödemelerinin de ivedilikle gerçekleştirileceğinden emin olunmasını



istiyorum. Bu olaydan sonra tarım sigortasının önemini bir kez daha anladık. TARSİM, artık iklim değişikliğinin etkilerinin daha da arttığı bu dönemde gerçekten hayati bir rol oynuyor. Üstelik prim bedelinin yüzde 70'ine kadarını devletimiz ödüyor. Üreticilerimizin TARSİM konusunda, bundan sonra daha hassas ve istekli olacaklarına yürekten inanıyorum."

TARSİM Heyeti hasar tespit çalışmalarını yerinde izledi

TARSİM, geçtiğimiz hafta ülke genelinde yaşanan zirai don olayının ürünler üzerindeki etkilerini yerinde ve yakından izlemek, sürdürülen hasar tespit çalışmalarına ilişkin paydaş kurum temsilcilerini bilgilendirmek ve üreticilere geçmiş olsun dileklerini iletmek amacıyla Manisa, Malatya, Elazığ, Kahramanmaraş, Düzce ve Sakarya'da ziyaretler gerçekleştirdi.
Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Kamil Özdemir, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberindeki TARSİM Heyeti, paydaş kurum ziyaretlerinde, bölgede tüm hızıyla devam eden hasar tespit çalışmalarına ilişkin bilgilendirmelerde bulunarak, sigortalı üreticilerin mağduriyet yaşamaması adına, TARSİM'in var gücüyle ve gece gündüz demeden çalıştığını aktardı.
Programın devamında ise, hasar gören tarım arazilerinde incelemelerde bulunularak, kontroller gerçekleştirildi. Devam eden hasar tespit çalışmaları ve bölgedeki son durum hakkında yetkililerden bilgiler alındı. Üreticilere geçmiş olsun dilekleri iletildi. Söz konusu süreçte süratli bir şekilde aksiyon alındığı ve memnuniyetin artırılması yönünde





gereken hassasiyetin azami düzeyde gösterildiği belirtilerek, bir daha böyle afetlerin yaşanmaması temennisi paylaşıldı.

Türkiye ve Kazakistan'ın tarım sigortaları alanındaki çalışmaları tüm hızıyla devam ediyor

Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı ve Kazakistan Tarım Bakanı Aidarbek Saparov tarafından, 12 Ağustos 2024 tarihinde imzalanan ve iki ülke arasında tarım sigortaları alanında iş birliği yapılmasına yönelik atılacak adımları belirleyen "Eylem Planı" çerçevesinde, Türkiye ve Kazakistan arasındaki ortak çalışmalar tüm hızıyla devam ediyor. Kazakistan Tarım Bakanlığı, Tarım Kredi Şirketi ve Tarım Sigortaları Birliği'nden temsilcilerin oluşturduğu heyet bu kapsamda, ilk olarak Ankara'da Tarım Reformu Genel Müdürlüğü'ne, sonrasında



ise İstanbul'da TARSİM Genel Müdürlüğü'ne ziyaret gerçekleştirdi.

TARSİM'e yönelik gerçekleştirilen ziyaret çerçevesinde düzenlenen toplantıya, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Kamil Özdemir, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberlerindeki heyetler katıldı. Toplantıda, Kazakistan Heyeti'ne, Türkiye'deki tarım sigortası modeli TARSİM ve uygulamaları hakkında bilgiler verilerek, Kazakistan'da kurulacak yeni Sistem konusunda atılacak adımlara ilişkin görüşler paylaşıldı.



“Depreme karşı sigorta yaptırma kültürü yaygınlaşmalı”

Deprem gerçeğiyle yaşamanın, yalnızca binaların inşa edilmesiyle değil, aynı zamanda şehir planlamalarının, yapıların güçlendirilmesiyle ve sigortalı olmalarıyla mümkün olduğuna dikkat çeken Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, “Deprem gerçeğini bir an olsun zihnimizden çıkarmadan şehir planlamaları yapmalı, eski binaları hızla yenilemeli ve sigorta yaptırma kültürünü yaygınlaştırmalıyız” dedi.

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, Türkiye’deki deprem gerçeği hakkında açıklamalarda bulundu. Türkiye’nin dünyada en yüksek deprem riski taşıyan ülkelerden birisi olup, aktif fay hatları üzerinde yer aldığına dikkat çeken Yılmaz, “1999 İzmit depremi, 2023 Kahramanmaraş ve Hatay depremleri gibi büyük felaketler, ülkenin deprem gerçeğiyle yüzleşmesine ve bu gerçeği nasıl daha sağlıklı bir şekilde yönetebileceğini sorgulamasına yol açtı. Ancak, deprem gerçeğiyle yaşamak sadece kriz anlarında alınacak önlemlerle sınırlı değil; bunu uzun vadeli, sistematik bir yaklaşım gerektirdiği açık” dedi.

23 Nisan tarihinde İstanbul’da yaşanan 6,2 büyüklüğündeki depremin, ülkeyi bir kez daha deprem gerçeğine odakladığını belirten Kasım Yılmaz, “İstanbul, Türkiye için stratejik, kültürel, ekonomik ve tarihi açıdan son derece önemli bir şehir. Nüfus yoğunluğu da en fazla olan il olması sebebiyle burada yaşanan depremler daha fazla dikkat çekiyor. Ancak, unutmamalıyız ki insanlara zarar veren deprem değil, depreme uygun olmayan şehirleşme ve bina stoğunun sağlamlığıdır. İstanbul’daki son 6,2 şiddetindeki deprem aslında bize binalarımıza güvenmediğimizi ve bu durumun bizleri tedirgin ettiğini gösteriyor” ifadelerine yer verdi.

‘ESKİ YAPILAR RİSK TAŞIYOR’

Kasım Yılmaz, sözlerini şu şekilde sürdürdü: “Türkiye İstatistik Kurumu’nun (TÜİK) 2021 yılında yayınlanan bina istatistikleri, ülke genelindeki ve İstanbul’daki yapı stoğuna dair önemli bilgiler sunuyor. Türkiye genelinde 25 milyon 329 bin 833 adet bina bulunuyor:

- %13’ü 1980 ve öncesi,
- %31’i 1981 ve 2000 yılları arasında,
- %47’si ise 2001 ve sonrasında inşa edilmiştir,
- Bina inşa yılı bilinmeyenlerin oranı %9’dur.

İstanbul ilinde 4 milyon 755 bin 85 adet bina bulunmaktadır:

- %10’u 1980 ve öncesi,
- %37’si 1981 ve 2000 yılları arası,
- %46’sı ise 2001 ve sonrasında inşa edilmiştir,
- Bina inşa yılı bilinmeyenlerin oranı %7’dir.

Bu veriler, Türkiye’de ve İstanbul’da 2000 ve öncesi yapılan binaların oranının hala yüksek olduğunu ve bunların önemli bir kısmının depreme dayanıklılık açısından risk taşıdığını gösteriyor. Özellikle 2024 verilerine göre İstanbul ilinde yaşayan insan nüfusunun 15 milyon 701 bin 602 olduğu göz önüne alındığında, eski yapıların yarattığı risk durumu dikkat çekiyor.”

Bina İstatistikleri	Türkiye	Türkiye Oranı	İstanbul	İstanbul Oranı
1980 ve öncesi	3.179.805	13%	493.276	10%
1981 ve 2000 arası	7.834.588	31%	1.750.833	37%
2001 sonrası	12.007.355	47%	2.173.468	46%
Bilinmeyen	2.308.085	9%	337.508	7%
Toplam	**25.329.833**		**4.755.085**	

‘SİGORTALILIK ORANININ ARTIRILMASI GEREK’

Deprem sigortasının, 1999 İzmit depremi sonrası kurulan Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından zorunlu hale getirildiğine vurgu yapan Kasım Yılmaz, “DASK, depremlerden zarar görebilecek binalardan dolayı oluşacak maddi zararları karşılamak amacıyla konut sahiplerine maddi güvence sağlıyor. DASK verilerine göre:

- Türkiye genelindeki 20 milyon 32 bin adet konutun %56,30'u sigortalıdır.
- Marmara Bölgesi, %63,60 ile en yüksek sigortalılık oranına sahipken, İstanbul'daki oran %62'dir.
- İl bazında en yüksek oran ise %83,40 ile Yalova'dadır.

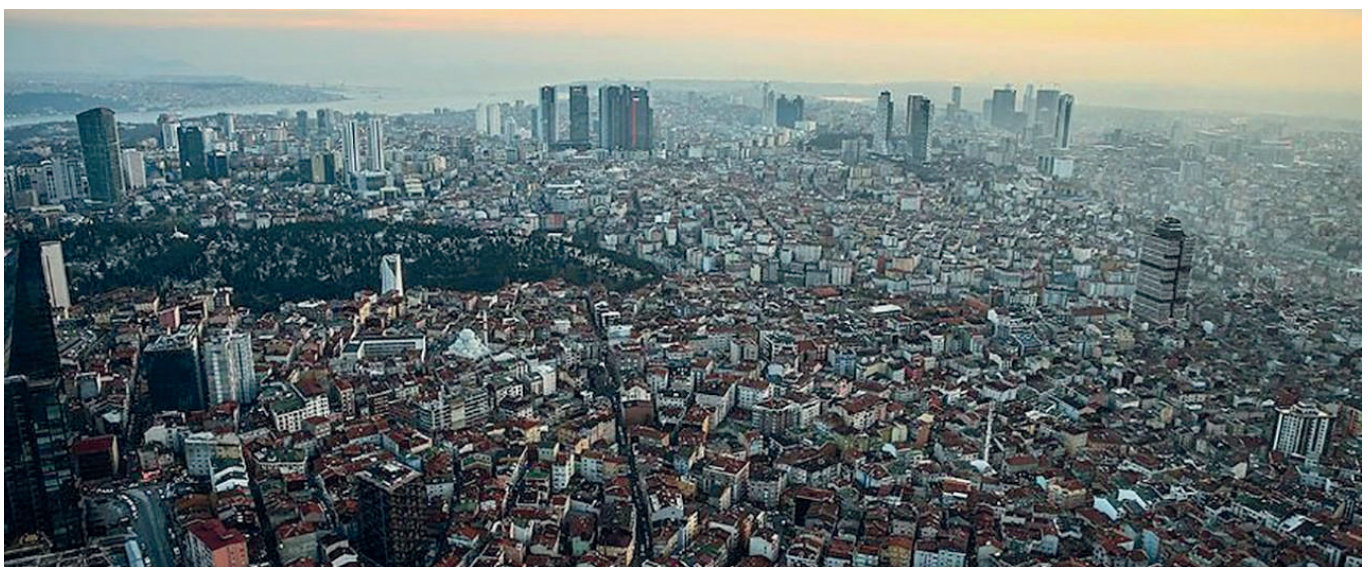
Bu oranlar, İstanbul gibi büyük ve deprem riski yüksek bölgelerde sigortalılık oranlarının artırılması gerektiğinin önemini ortaya koyuyor” şeklinde konuştu.



‘DEPREM GERÇEĞİNİ ASLA UNUTMAMALIYIZ’

İstanbul’daki bina stoğunun yaklaşık %47’sinin 2000 ve öncesi yapılara ait olup, bu binaların büyük bir kısmının depreme uygun olmayan eski yapılar olarak değerlendirildiğini ve risk taşıdığını ifade eden Kasım Yılmaz, “Deprem gerçeğiyle yaşamak, yalnızca binaların inşa edilmesiyle değil, aynı zamanda şehir planlamalarının, yapıların güçlendirilmesiyle ve sigortalı olmalarıyla mümkün. Bu, hem devletin hem de sigorta sektörünün ortak çabalarını gerektiren bir süreç. Deprem gerçeğini bir an olsun zihnimizden çıkarmadan şehir planlamaları yapmalı, eski binaları hızla yenilemeli ve sigorta yaptırma kültürünü yaygınlaştırmalıyız. Sigortacılar olarak binaların yapımlarının planlandığı gibi gitmeleri için Bina Tamamlama Sigortası gibi ürünler ile vatandaşımızın yanında olmaya devam edeceğiz ve depreme karşı daha dayanıklı bir toplum oluşturulmasına katkıda bulunacağız” açıklamalarında bulundu.

BÖLGE	KONUT SAYISI	SİGORTALI KONUT SAYISI	SİGORTALILIK ORANI
MARMARA	6.840.000	4.347.729	63,60%
İÇ ANADOLU	3.780.000	1.879.398	49,70%
EGE	2.970.000	1.668.292	56,20%
AKDENİZ	2.517.000	1.392.816	55,30%
KARADENİZ	1.933.000	863.960	44,70%
GÜNEY DOĞU ANADOLU	1.124.000	593.881	52,80%
DOĞU ANADOLU	868.000	526.876	60,70%
TOPLAM	**20.032.000**	**11.272.952**	**56,30%**



Türkiye'nin ilk 2. El Oto Zirvesi Quick Finans ev sahipliğinde yoğun katılımla gerçekleşti

Quick 2. El Oto Zirvesi'ne sektörün liderleri, üst düzey yöneticileri, sektör paydaşları, sektöre yön veren ülke sathındaki satıcıları, dijital kuruluş ve platformları ile sektörün dernek, federasyon ve finansal kurum temsilcileri katıldı. Zirve'ye Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu MASFED ve İstanbul Motorlu Araçlar Derneği İMAS da katılımlarıyla destek verdi. Zirvenin açılış bölümünde; Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, T.C. Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Genel Müdürlüğü Motorlu Kara Taşıtı Ticareti Dairesi Başkanı Özgür Karacaoğlu, Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı Ali Emre Ballı ve TSB Başkanı Uğur Gülen sırasıyla açılış konuşmalarını yaparak önemli yönlendirmelerde bulundu. Zirvenin ilk bölümünde Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, "2. El Oto Piyasa Potansiyeli, Gelişimi ve Finansmanı" konulu sunumu



2. el oto sektörünün tüm paydaşlarını ilk defa bir araya getiren 2. El Oto Zirvesi, "Türkiye'nin Otomotiv Pazarını 2. El Belirler!" mottosuyla, Quick Tower'da, Quick Finans'ın ev sahipliğinde, 300'den fazla katılımcıyla gerçekleşti.



ile 0 km araç piyasasının 7 kat büyüklüğünde hacme sahip olan 2. el oto ekosistemine dair önemli verileri paylaşırken, Türkiye'nin lokomotif sektörü olan otomotivin içerisinde yer alan 2. el oto ekosisteminin az bilinen ve 100 milyar doların üzerinde hesaplanan devasa büyüklüğüne dikkat çekmek ve istikrarlı, şeffaf, güvenilir ve sürdürülebilir gelişimine yönelik çalışma ve düşünce ortamı yaratarak katkı sağlamak için bu zirveyi gerçekleştirdiklerini ifade etti. Zirvenin, "Türkiye Ekonomisinde Olası Gelişmeler ve Taşıt Kredileri Pazarına Etkileri" konulu ilk panelinde, finansal danışman ve gazeteci Ali Ağaoğlu ile Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ global ve ulusal ekonomideki gelişmeleri ve tespitlerini paylaşırken geleceğe dair beklentilerini ilettiler. Quick 2. El Oto Zirvesi'nin "İkinci El Satış Kanalları ve Ekosistemi" isimli ikinci panelinde ise Gülan Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Alp Gülan moderatörlüğünde İstanbul Motorlu Araçlar Derneği Başkanı Hasan Görkem Konu, Autorola Türkiye Genel Müdürü Oğuzhan Saygı, sektörün genç nesil girişimcilerinden İsmail Çalmaz ve Cem Bilgiç dünyada ve Türkiye'de araç sahipliğinin gelişimi ve 2. el oto piyasasına dair tespitleri, elektrikli araçlara olan talep ve büyüyüp gelişmek için sektörün finansman ihtiyacına dair görüşlerini paylaştı.



QPAY, Agora Fintech 2025'te dijital finansal hizmetlerin geleceğini şekillendirdi

17-19 Nisan 2025 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde TÖDEB ve Mobilfest iş birliğiyle düzenlenen Agora Fintech 2025 etkinliğinde QPAY, dijital finansal hizmetler alanındaki yenilikçi çözümleriyle yerini aldı.

Etkinlik kapsamında, QPAY Risk ve İç Kontrol Direktörü Dr. Zeynep Stefan, 18 Nisan'da gerçekleşen "Sigortacılığın Dönüşümü: Risk ve Kapsamı Yeniden Tanımlamada Teknolojinin Rolü" başlıklı panelde konuşmacı olarak yer aldı. Oturumda; teknolojinin sigortacılıkta risk ve teminat anlayışını nasıl dönüştüreceğine ve ödeme hizmetlerinin bu yolculuktaki rolüne dair içgörüler paylaşıldı. QPAY Genel Müdürü Dr. Onur Baran Çağlar, etkinlikle ilgili yaptığı açıklamada şunları belirtti: "Agora Fintech, finans ve teknoloji dünyasının kesişim noktasında yer alan önemli bir platform. QPAY olarak, dijital finans alanındaki yenilikçi çözümlerimizi ve vizyonumuzu bu etkinlikte paylaşmaktan büyük memnuniyet duyduk. Teknolojiyi, finansal piyasaların geleceğini şekillendiren stratejik bir araç olarak görüyoruz."



Onur Baran Çağlar



Zeynep Stefan

Quick Finans Set Yazılım ve Valde Bilişim iş birliği ile satıcılarının bir adım daha yakınında

Yeni Nesil Finansman/Finansman 4.0 aşamasını gerçekleştiren Quick Finans; bu defa anlaşmalı satıcılarının kredi başvuru deneyimini hızlandırıp sadeleştirerek, operasyonel yükü önemli ölçüde azaltan yeni ekranlarını ve finansman altyapısını devreye aldı. Yenilenen QFİN kredi başvuru ekranlarının hizmete sunulmasıyla Quick Finans; müşterilerin memnuniyetlerini daha yükseğe taşımayı hedefliyor.



Quick Art Space yeni grup sergisiyle sezona devam ediyor

Maher Holding'in girişimiyle, Quick Tower bünyesinde Mayıs 2023'te faaliyete geçen Quick Art Space, Nergis Abıyeva'nın küratörlüğündeki üçüncü grup sergisini 11 Nisan-4 Haziran tarihleri arasında gerçekleştiriyor. 'Benzer Bir İpe Düğümlü Olmak' başlıklı sergide Eylül Ceren Ersöz, Erdem Varol, Irmak Dönmez, Meltem Şahin ve Merve Dündar'ın resim, fotoğraf, enstalasyon, video, kolaj, seramik gibi farklı türlerdeki yapıtları gösteriliyor. 'Benzer Bir İpe Düğümlü Olmak' sergisi ismini, Anne with an E dizisinin bir bölümünün başlığından ödünç alıyor. Lucy Maud Montgomery'nin Anne of Green Gables adlı kitabından uyarlanan, 19. yüzyıl Kanada'sındaki feminist dönüşümleri içeren dizi, özgürleşmenin katmanlarına da odaklanır. Bu başlık, Charlotte Bronte'nin Jane Eyre kitabında Mr. Rochester'ın Jane Eyre'a söylediği bir cümleden devşirilmiştir: "Bazen senin hakkında epey tuhaf bir hisse kapılıyorum. Bilhassa bana şimdiki kadar yakın olduğunda. Sanki buraya, kalbimin olduğu yere, sol kaburgamın altına düğümlü bir ip var ve sana da benzer bir şekilde sıkıca düğümlü." Bir metafor olarak ele alınan "Benzer Bir İpe Düğümlü Olmak" sergisinde birliktelik, dayanışma, aidiyet, özgürlük gibi kavramlarla ilgilenen sanatçıların sergi için üretilmiş ve daha önce seyirciyle buluşmamış yapıtlarına yer veriliyor.





23 Nisan haftasında çocuklar Quick Tower'da sanatla buluştu

Quick Sigorta'nın Ataşehir'deki genel müdürlük binası Quick Tower'da yer alan Quick Art Space, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı kapsamında çocuklara özel bir atölye serisi başlattı. 19-26 Nisan tarihleri arasında 7-10 yaş aralığındaki çocuklar için düzenlenen etkinliklerin ilki, 20 Nisan Cumartesi günü gerçekleşti. Atölyede, Eğitmen Burcu Şengör eşliğinde minikler hem sanatla tanıştı hem de kendi yaratıcılıklarını keşfetti.











ATÖLYELERDE MİNİKLER SAHNEDEYDİ

Etkinlik serisinin ilk durağı olan 'Ressam Gibi Çiz' atölyesinde çocuklar, dünyaca ünlü sanatçı Pablo Picasso'nun hayatı ve eserleri hakkında bilgi edindiler. Kübizm akımını tanıyan minikler, pastel boyalar ve karton kutularla kendi üç boyutlu sanat çalışmalarını oluşturdu. Etkinlik sonunda tüm katılımcıların eserleri küçük bir sergiyle sunulurken, çocuklara katılım sertifikaları takdim edildi.

ME-NOVA Kurucusu Mine Erdemoğlu, etkinlikle ilgili şunları kaydetti: "Sanat, çocukların hem duygusal hem de bilişsel gelişiminde mucizevi bir etkiye sahip. Quick Art Space'le gerçekleştirdiğimiz bu atölyelerde onların hayal dünyasına ortak olmak, kendi ifadelerini bulmalarına alan açmak bizim için çok değerli. Her çocuğun sanatla bir bağ kurabileceğine inanıyor ve bu tip etkinliklerin çoğalmasını istiyoruz."

MÜZİK RUHUN GIDASI: MÜZİSYEN GİBİ İŞİT

Etkinliklerin ikinci ayağı olan "Müzisyen Gibi İşit" atölyesi ise 26 Nisan Cumartesi günü Kardelen Tekinerdoğan eğitmenliğinde düzenlendi. Wolfgang Amadeus Mozart'ın yaşamından ilham alan bu atölyede çocuklar, geri dönüştürülebilir malzemelerle kendi marakaslarını yaptı. Atölyenin sonunda çocuklar, Türk Marşı'na ritim tutarak mini bir performans gerçekleştirdi.



"Sigortalıya fiyat değil değer anlatalım"

Quick Finans tarafından düzenlenen Quick 2. El Oto Zirvesi'nde açıklamalarda bulunan Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Bugün sektörde yılda yaklaşık 20 milyon kasko teklifi veriliyor. Ancak bu tekliflerin yalnızca 8,5 milyonu poliçeye dönüşüyor. Bu tablo bize önemli bir gerçeği gösteriyor: Kasko sigortasında tekliften poliçeye dönüşüm oranı, potansiyelin oldukça altında. Peki neden? Öncelikle çokça dile getirilenin aksine, bugün kasko fiyatlarının yüksek olduğu yönündeki algı artık geçerliliğini yitirmiş durumda. Aksine, rekabetin etkisiyle kasko primleri bu dönem maliyetlerin 10 puan altında artışla seyrediyor. Ancak bu avantaj sahada yeterince karşılık bulamıyor. Teklif alınıyor ama poliçeye dönüşmüyor. İnternette ve çağrı merkezlerinde alınan milyonlarca teklif, çoğu zaman gerçek satın alma niyeti taşımıyor. Fiyat görmek için alınan, değerlendirilmeden kalan teklifler dönüşüm oranlarını ciddi şekilde etkiliyor" dedi.

Bir diğer önemli sorun olan müşterilerin teminat içeriklerini tam olarak anlayamamasına da dikkat çeken Yaşar, sözlerine şöyle devam etti: "Ucuz bir kasko ile daha kapsamlı bir ürün arasında ne fark olduğunu açıkça anlatamazsak, müşteri kararsız kalıyor ve poliçeden vazgeçiyor. Ayrıca, aynı müşteri birden fazla acenteden teklif alıyor. Sadece biri poliçeye dönüşüyor, diğer teklifler boşa düşüyor. Bu da oranları aşağı çekiyor. Trafik sigortası zorunlu olduğu için yapılırken, kasko hâlâ ertelenebilir bir harcama olarak görülüyor. Bu zihniyet de dönüşümü sınırlıyor. Bir diğer önemli yapısal neden ise araç parkımızın durumu. Bugün Türkiye'de trafiğe kayıtlı araçların ortalama yaşı 14,3 yıl, kamyonların 18 yıl, otobüslerin 16 yıl, otomobillerin ise 14,2 yıl. Hatta araçların %26'sı 21 yaş ve üzeri. Bu yaş grubu, sigorta şirketleri açısından daha riskli olarak değerlendiriliyor. Dolayısıyla bazı şirketler yaşlı araçlara ya teklif vermiyor ya da çok yüksek primlerle fiyatlıyor. Bu da doğal olarak kasko yaptırmak isteyen kullanıcının karşısına caydırıcı bir tablo çıkarıyor. Yani kasko poliçe sayısının trafik sigortasına göre düşük olmasının bir diğer nedeni, sektördeki risk yaklaşımıdır. Bu noktada daha dengeli, yaş bazlı esnek fiyatlama modelleri geliştirilmesi gerektiğini düşünüyorum."

'İHTİYACA ÖZEL ÜRÜNLER ÜRETİLMELİ'

Uzun süredir sektörde yer alan 'Dar Kasko' ürününün, bugüne dek hak ettiği karşılığı tam anlamıyla bulamadığını belirten Yaşar, "Ancak bugün, galericiler ve 2. el oto satıcıları gibi yeni kullanıcı gruplarının oluşmasıyla birlikte, dar kasko yeniden güçlü bir alternatif haline geliyor. Bu gruplar, ellerindeki araçları satışa sunmadan önce kısa süreli güvence altına almak istiyor. Ancak klasik kasko ürünleri, bu kısa vadeli ihtiyaca yanıt vermekte zorlanıyor. İşte bu noktada dar kasko devreye giriyor. Daha uygun primli, sınırlı ama amaca hizmet eden teminatlarla oluşturulmuş bu ürün, bu kez doğru segmentte, doğru ihtiyaca cevap vererek gerçek karşılığını bulabilir. Peki genel olarak ne yapmalıyız?



Ahmet Yaşar

Sigorta sektörü olarak artık ihtiyaca özel, açık, anlaşılır ve sade ürünler üretmeliyiz. Dar Kasko gibi modüler yapılar, yalnızca ikinci el araç satıcıları için değil, genç sürücülerden şehir içi kısa mesafe kullanıcılarına kadar geniş bir segmente hitap edebilir. Müşteriye sadece fiyat göstermek yetmez. Teminat farklarını sade ve net şekilde anlatmalıyız. Dijital teklif sistemleri bu anlayışa göre yeniden kurgulanmalı. Acenteler yalnızca fiyat odaklı rekabetten değil, değer odaklı danışmanlık yaklaşımından beslenmeli" şeklinde konuştu.

“Sigortacılık altyapımızı sağlam temellere oturtuyoruz”

Sigortacılık altyapılarını sağlam temellere oturtmak amacıyla, “sigortacılık yazılımı” alanında köklü bir çözüm sağlayıcısı olan SFS ile kuruldukları günden bu yana yakın iş birliklerini sürdürdüklerini ifade eden **Wiyo Genel Müdürü** Uğur Çağlar, “SFS ile birlikte kurduğumuz bu altyapı, bizim için teknik bir çözüm olmasının yanı sıra stratejik bir büyüme kaldıracı görevi de görüyor. Ayrıca dijital sigortacılığın tüm gereksinimlerini karşılayan, esnek, çevik ve ölçeklenebilir bir dünya sunuyor” dedi.



Turkcell’in finansal hizmetler stratejisinin bir parçası olarak 2022 yılında kurulan Turkcell Dijital Sigorta, Türkiye’nin akıllı cihaz sigortaları alanında özelleşmiş tek sigorta şirketi olarak bireysel hayat dışı branşlarda Wiyo markası altında faaliyet gösteriyor. Wiyo Genel Müdürü Uğur Çağlar ile, SFS ile kurdukları iş birliğini, 2024 yıl değerlendirmesini, sigorta sektöründe dijital dönüşümü konuştuğumuz söyleşimizde Çağlar, şu değerlendirmelerde bulundu:

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz? Sigorta sektöründeki deneyiminizden ve şu anki rolünüzden bahseder misiniz?

Lisans eğitimimi Orta Doğu Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünde tamamladıktan sonra, kariyerime 2002 yılında PricewaterhouseCoopers’ta yönetim danışmanı olarak başladım. Ardından Booz Allen Hamilton’da Türkiye ve Orta Doğu ülkelerinde çeşitli projelerde görev aldım. 2006 yılında Turkcell’de finans ekibinde pazarlama bütçesinden sorumlu çalıştıktan sonra, 2007’de TEB/BNP Paribas bünyesine katıldım.

TEB - Fortis entegrasyon sürecinde yer aldım ve ardından BNP Paribas Cardif’te Pazarlama ve Acente Kanalından Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlendim. 2015’te Azerbaycan’a giderek, Azerbaycan Senaye Sığorta şirketinde Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Başkanı olarak yaklaşık 4 yıl görev yaptıktan sonra, 2019’da MetLife Türkiye’ye dönerek iş geliştirme ve kurumsal satış alanında üst düzey yöneticilik yaptım.

Ağustos 2022’den bu yana üstlendiğim Turkcell Dijital Sigorta’nin kuruluş ve faaliyete geçiş süreçlerine liderlik etme görevini, şirketimizin büyüme sürecinde de sürdürüyorum. 2 yılı aşkın süredir Turkcell Dijital Sigorta'da Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktayım.

Şirketimiz Turkcell’in finansal hizmetler stratejisinin bir parçası olarak 2022 yılında kuruldu; 2023 yılında ise SEDDK (Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu) faaliyet iznini alarak hizmet vermeye başladık. Kaza, hastalık/ sağlık, genel zararlar, genel sorumluluk, finansal kayıplar, hukuksal koruma, yangın ve doğal afetler branşlarında ruhsat sahibiyiz. Türkiye’de sigorta sahipliğini artırmayı hedefliyoruz.

Bizler Turkcell Dijital Sigorta olarak Wiyo markası ile müşterilerimizle iletişim kuruyoruz. Hayat dışı branşlarda faaliyet gösteren bir sigorta şirketiyiz. Ana ürünümüz olan Akıllım Güvende ile Turkcell müşterilerine cihaz koruma sigortası sunuyoruz.

Hızla dijitalleşen dünyada ve elektronik cihazların hayatın önemli bir parçası olduğu günümüzde bu gerekliliklere uygun, tüketicilerin ihtiyaçlarına yanıt veren ürünler geliştiriyoruz. Bu kapsamda akıllı cihaz sigortası ürünümüz ana odak alanımızı oluşturuyor.

Ayrıca, Paycell ile entegre yönettiğimiz mobil tahsilat altyapımız ile müşterilerimizin sigorta ürünlerini Turkcell faturalarına yansıtarak satın alabilmesini de mümkün kılıyoruz.

OPERASYONEL VERİMLİLİĞİ YÜKSEK İŞ MODELİ

Sigortacılık yazılımınız şirketiniz için nasıl bir öneme sahip?

Sigortacılık altyapımızı sağlam temellere oturtmak amacıyla, “sigortacılık yazılımı” alanında köklü bir çözüm sağlayıcısı olan SFS ile kurulduğumuz günden bu yana yakın iş birliğimizi sürdürüyoruz. SFS'nin uçtan uca yazılımı; tüm sigorta yaşam döngüsünü ve ekosistemini destekleyen bir yapı sunuyor. Bu yapı sayesinde yalnızca mevcut operasyonlarımızı değil, gelecekteki büyüme hedeflerimizi de öngörerek planlayabiliyoruz.

SFS ile birlikte kurduğumuz bu altyapı, bizim için teknik bir çözüm olmasının yanı sıra stratejik bir büyüme kaldıracı görevi de görüyor. Ayrıca dijital sigortacılığın tüm gereksinimlerini karşılayan, esnek, çevik ve ölçeklenebilir bir dünya sunuyor.

Bugün ulaştığımız 1 milyon poliçelik hacmin üzerine inşa edildiği ve bize güçlü bir teknolojik temel oluşturan bu sistem, sadece mevcut ürünlerimizi değil, aynı zamanda gelecekte hayata geçireceğimiz yenilikçi çözümleri de destekleyecek şekilde tasarlandı.

SFS ile olan iş birliğimiz sayesinde müşteri deneyimini merkezine alan ve operasyonel verimliliği yüksek bir iş modeli ile çalışıyoruz. Bu başarının arkasında da aynı vizyona inanan iki güçlü ekibin uyumu ve ortak hareket kabiliyeti yatıyor.

'PRİM ÜRETİMİMİZİ 6 KAT BÜYÜTTÜK'

2024 yılı sizin için nasıl geçti?

Wiyo olarak 2024 yılının Ocak ayında ana ürünümüz olan “Akıllım Güvende” cihaz koruma sigortasını tüm Turkcell ekosisteminde lanse ettik.

Bu ürün sayesinde binlerce müşterimiz Turkcell mağazalarından ve Turkcell Pasaj’dan satın aldıkları akıllı cihazlarını güvence altına aldı. 2024 yılı sonunda prim üretimimizi bir önceki yıla kıyasla yaklaşık 6 kat büyüttük ve toplamda 1 milyon poliçeye ulaştık.

Türkiye’de ilk ve tek olarak cep telefonu faturasına yansıtarak ödeme imkânı ile sunulan Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) ürünümüz ile sigortalılarımızın deprem riskine karşı hızla güvence sahibi olmalarına olanak sağladık.

Turkcell grup şirketlerine yönelik sunduğumuz Siber Güvenlik Sigortası ile grubumuzu siber risklere karşı güvence altına alıyoruz.

Sigorta sektöründe dijital dönüşümün önemini nasıl değerlendiriyorsunuz? Sizce bu dönüşüm sektörde nasıl bir değişimin habercisi?

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de dijital dönüşüm, sigorta sektörünü derinden etkileyen ve dönüştüren bir süreç. Teknolojik gelişmeler, değişen sosyal dinamikler ve hızla evrilen müşteri beklentileri, sigortacılığı geleneksel yapıların ötesine taşımaya başladı. Bu dönüşümün belki de en dikkat çekici yansımalarından biri, gömülü sigortacılık (embedded insurance) modeliyle ortaya çıkıyor. Bazı sigorta ürünleri müşterilerin alışveriş, seyahat gibi günlük hayatının doğal bir parçası olarak sunulduğunda daha anlamlı hale geliyor. Örneğin Turkcell mağazasından ya da Turkcell Pasaj üzerinden akıllı telefon satın alırken aynı anda cihaz koruma sigortasına da kolayca erişmek, ya da uçak bileti alırken seyahat sigortasının sunulması ülkemizde bu modele dair en bilinen örneklerden. Gömülü sigortacılık (mal/hizmet satışına bağlı sigortacılık sunumu) sayesinde sigorta, müşteri deneyiminin ayrılmaz bir parçası haline gelirken aynı zamanda ülkemizdeki sigortalılık oranının artmasına katkıda bulunuyor. Küresel ölçekte bu alandaki potansiyelin büyüklüğü de dikkat çekici. Open and Embedded Insurance Observatory’nin verilerine göre gömülü sigortacılığın küresel sigorta prim üretimindeki payının (GWP) önümüzdeki 10 yıl içinde %15’e yükselmesi bekleniyor.

Bu da bizlere, sektörün gömülü sigortacılığın ivmesiyle birlikte nasıl bir büyüme yakalayabileceğini net biçimde gösteriyor.

‘AKILLIM GÜVENDE İLE CİHAZLAR GÜVENDE’

Cihaz koruma ürününüz “Akıllım Güvende”den bahseder misiniz?

Tüketiciler için cihazlar artık yalnızca bir iletişim aracı değil; aynı zamanda günlük hayatın ayrılmaz bir parçası, bir iş ve yaşam asistanı. Bu nedenle cihazların hasar görmesi ya da işlevini yitirmesi önemli bir sorun haline gelebiliyor. "Akıllım Güvende" ürünümüzle, bu tür risklere karşı kullanıcılarımızın yanında oluyoruz. Bu sigorta ürünümüz ile sigortalılarımız cep telefonu, tablet ya da dizüstü bilgisayarlarını kaza sonucu kırılma, sıvı teması, elektriksel ya da mekanik arızalara karşı güvence altına alabiliyor ve

akıllımgüvende

tercih ederlerse uzatılmış garanti teminatı ile cihazlarının üretici garantisini 1 yıl daha uzatabiliyor.
Müşterilerimiz Akıllım Güvende sigortalarını, cihazlarını satın alırken doğrudan edinebiliyor, yani gömülü sigortacılık yaklaşımının bir örneğini deneyimleyebiliyor. Bu da onlara, sigorta satın alımını ayrı bir işlem olarak değil, alışverişin doğal bir parçası olarak tamamlama kolaylığı sunuyor.
Rakamlara baktığımızda en sık karşılaşılan hasar türlerinin ekran ve kasa kırılması ile sıvı teması sonucu yaşanan hasarlar olduğunu görüyoruz. Günlük hayatta en çok yaşanan bu tip kazalar, cihaz kullanıcılarının da en büyük endişeleri arasında yer alıyor. Akıllım Güvende ile müşterilerimiz bu gibi durumlarda cihazlarının yetkili serviste orijinal yedek parça ile üretici garantisi bozulmadan tamir edilmesi ya da gerekiyorsa cihaz değişimi sonrasında cihazlarını güvenle kullanmaya devam edebiliyor. Üstelik bu sigortayı tercih eden müşterilerimiz, ödedikleri primi çoğu zaman kat kat geri alıyor. Örneğin, bizden poliçe alan bir müşterimiz, ekran kırılması yaşadığında ödediği sigorta priminin 3 katının üzerinde maddi fayda elde ediyor. Cihazın onarılamadığı ve değişiminin gerektiği durumlarda ise bu fayda ödediği primin 10 katını aşıyor. Bu da Akıllım Güvende'nin yarattığı yüksek müşteri değerini ifade ediyor.
Ayrıca, Akıllım Güvende ürünümüz ile yalnızca bireysel fayda değil, toplumsal ve çevresel sürdürülebilirlik alanında da değer yaratıyoruz. ESG (Çevresel, Sosyal ve Yönetişim) ilkeleri doğrultusunda; cihazların ömrünü uzatarak elektronik atık miktarını azaltıyor, yeni cihaz üretiminden kaynaklanan karbon salınımını düşürüyoruz. 2024 yılında Akıllım Güvende kapsamında gerçekleştirdiğimiz onarımlar sayesinde yaklaşık 100 ton CO2'nin doğaya salınmasının önüne geçtik. Bu da Akıllım Güvende'nin sadece cebinizi değil, gezegenimizi de koruduğunu gösteriyor.

"Şirketlerin büyümesine destek olan bir iş ortağıyız"

SFS Genel Müdürü Onursal Polat ile SFS'nin yazılım çözümleri hakkında konuştuk. Polat, şu değerlendirmelerde bulundu:

SFS olarak operasyonel verimliliği artırırken müşteri deneyimini üst seviyeye taşıdıklarını ifade eden **SFS Genel Müdürü Onursal Polat**, "Sigorta şirketlerinin büyümesine ve dijital dönüşümüne destek olan kapsamlı bir iş ortağıyız. Sektöre özel odaklanmamız, esnek altyapımız ve müşterilerimize sunduğumuz özerklik, bizi rakiplerimizden birkaç adım öne çıkarıyor" dedi.

Şirketiniz sigorta sektöründe uçtan uca yazılım çözümleri sunuyor. Bu alanda ne gibi yenilikler getiriyorsunuz ve sektördeki ihtiyaçları nasıl karşılıyorsunuz?
Biz, sigorta sektörünün dijital dönüşümüne öncülük eden, dinamik yapısı ile tam entegre yazılım çözümleri sunan bir şirketiz. Yenilikçi teknolojilerimizle poliçe yönetimi, hasar süreçleri, reasürans, tahsilat, muhasebe, özelleştirilmiş poliçe tasarımları, birçok ödeme sistemi ile aynı anda çalışabilme, müşteri ilişkileri ve veri analitiği gibi tüm süreçleri tek bir platformda birleştiriyoruz. Yıllar içinde geliştirmiş olduğumuz dinamik sistemlerimiz sayesinde operasyonel verimliliği artırırken müşteri deneyimini üst seviyeye taşıyoruz. Ana amacımız müşterilerimize rekabet avantajı sağlamak ve rakiplerine göre hızlı, güvenli ve kullanıcı dostu sistemlerimiz ile daha çok kazanç elde etmelerini ve bu sayede sektöre yön veren şirketler arasına girmelerini sağlıyoruz.

'ESNEK ALTYAPIMIZ BİZİ ÖNE ÇIKARIYOR'

Sektörde birçok yazılım firması var. Sizi rakiplerinizden farklı kılan özellikler nelerdir?
Günümüzün hızla değişen sigorta sektöründe, teknolojik altyapının güçlü, esnek ve sektöre özel olması büyük önem taşıyor. Şirketimiz, sigorta şirketlerinin ve acentelerinin ihtiyaçlarına özel olarak geliştirdiği yazılım çözümleriyle rakiplerinden belirgin şekilde ayrılıyor. Bu çözümler özellikle hız, mimari ve dinamik yapı olarak öne çıkıyor. Ayrıca çok daha düşük kurulum maliyetleri ile de müşterilerine avantaj sağlıyor. Sadece sigorta sektörüne odaklanan uzman yaklaşımımız, tek bir veri tabanına bağlı olmadan çalışan esnek mimarimiz ve müşterilerimize sunduğumuz kapsamlı özelleştirme imkanlarıyla sektörde fark yaratıyoruz.
Diğer yazılım şirketlerinin aksine, biz yalnızca sigorta sektörüne özel çözümler sunuyoruz. Bu odaklanma sayesinde, poliçe yönetimi, hasar süreçleri, acente entegrasyonları ve müşteri ilişkileri yönetimi gibi sigortacılığa özgü iş süreçlerini en verimli şekilde destekleyen bir altyapı geliştirdik. Rakiplerimizin genel yazılım çözümlerinin aksine, sektörün ihtiyaçlarını derinlemesine anlayarak müşterilerimize tam uyum



sağlayan bir sistem sunuyoruz. Yazılımımızın en önemli avantajlarından biri, herhangi bir veri tabanı sistemine bağımlı olmadan çalışabilmesidir. Müşterilerimiz, mevcut altyapılarına kolayca entegre olabilen ve farklı veri tabanı sistemleriyle uyumlu çalışan bu esnek yapı sayesinde büyük ölçekli altyapı değişikliklerine ihtiyaç duymaz. Bu da hem zaman hem de maliyet tasarrufu sağlarken, sistemin sürekliliğini güvence altına alır.
Sigorta şirketleri için yeni bir ürün çıkarmak özellikle de kısıtlar içinde bunu hızlı ve zamanında çıkarmak oldukça büyük önem taşır. SFS'nin InsurE sigortacılık paketinde sigorta şirketleri ürünün kapsamına göre değişmekle beraber 3-4 saat içinde sunduğumuz özel script yapısı ile yazılımcı kaynağına ihtiyaç duymadan bir ürünü geliştirebilirler ve süreçlerini kolayca özelleştirebilir. Bu, sigorta şirketlerinin piyasa değişikliklerine anında uyum sağlamasını ve rekabet avantajı elde etmesinde büyük avantaj sağlar. Bu faydanın yanında yazılımcı ihtiyacı olmadan bu tasarımların hızlı bir şekilde yapılabiliyor olması şirketlerin BT maliyetlerini azaltırken verimliliği de artırmaktadır.
Önemli sayılacak farklarımızdan biri de kurumsal kimliğe uygun poliçe tasarımı ile marka bütünlüğü konusunda. Poliçe tasarımları, sigorta şirketlerinin müşterileriyle kurduğu görsel iletişimin en kritik parçalarından biridir. Yazılımımız, müşterilerimize kendi kurumsal kimliklerine tam uyumlu, özelleştirilebilir poliçe tasarım araçları sunar. Logo, renk şeması, font seçimi ve düzen gibi tüm detaylar, marka kimliğiyle tutarlı olacak şekilde kolayca ayarlanabilir. Sigortacılığın geleceği, esnek ve özelleştirilebilir yazılımlarla şekilleniyor, rakiplerimizden farklı olarak, biz sadece bir yazılım satmıyoruz; sigorta şirketlerinin büyümesine ve dijital dönüşümüne destek olan kapsamlı bir iş ortağıyız. Sektöre özel odaklanmamız, esnek altyapımız ve müşterilerimize sunduğumuz özerklik, bizi rakiplerimizden birkaç adım öne çıkarıyor.

'POLİÇELERİN %30'UNU SFS YAZILIMLARI ÜRETİYOR'

Sektörde birçok şirket sizin sigortacılık çözümlerinizi kullanıyor, bunun size ve müşterilerinize olan faydaları nelerdir?
Sigorta sektöründe üretilen poliçeler branşlar üzerinden değerlendirilmektedir ve müşterilerimizin birçoğu da birçok branşta sektör lideridir.
Sektörde üretilen poliçelerin %30 una yakın kısmı SFS yazılımları tarafından üretilmektedir. Bu çeşitlilik ve hacim büyüklüğünün pek çok faydası bulunmaktadır.
Sektörde güvenirlilik ve referans, 33 yıllık sektörel deneyim SFS'nin en güçlü olduğu alanlardır. Ayrıca müşterilerimizden gelen geri bildirimler ile yazılımımızın sürekli iyileştiriliyor ve geliştiriliyor olması ve rekabet avantajı sağlıyor olmasını da başlıca farklılıklardan sayabiliriz.
Müşterilerimize ise başta sektör regülasyonlarına ve standartlarına hızlı ve kolay uyum sağlıyor olması, özellikle regülasyon kaynaklı değişimlerde veya benzer müşteri taleplerinde daha az maliyet ve daha fazla verim avantajı sağlamaktadır.
Çoğu regülasyonu müşterilerimiz kendileri SFS'ye ihtiyaç duymadan yapabilmektedir. Sektörün en fazla hacime sahip sigorta şirketleri ile çalıştığımız için yazılımımız çevre sistemlere entegrasyon konusunda olgunlaşmıştır, bu da müşterilerimizin daha az teknik zorluklar ile karşılaşmasını sağlayarak entegrasyon ve uyum konusunda rakiplerine göre daha avantajlı bir konuma gelmesini sağlamaktadır. Acenteler tarafında geniş bir kullanıcı kitlesine sahip olduğundan şirketlerin acentelerinin kullanım adaptasyon sürelerine ihtiyaç duymaması, hızlı destek ve güncellemeler de bu avantajlardan bazılarıdır.

Deprem sonrası toparlanma sigortayla mümkün

23 Nisan tarihinde Silivri açıklarında meydana gelen 6,2 büyüklüğündeki deprem, olası Marmara depremini yeniden gündeme taşıdı. Olası bir deprem sonrası ortaya çıkan hasarın giderilmesi ve yaşamın normale döndürülmesi için finansal güvencenin sağlanması büyük önem taşıyor. Bu noktada sigorta sektörü, deprem sonrası toparlanmanın temel aktörü olarak öne çıkıyor.

Türkiye, dünyanın en aktif deprem kuşaklarından biri üzerinde yer alıyor. Kuzey Anadolu Fay Hattı, Doğu Anadolu Fay Hattı ve Batı Anadolu fay zonları gibi büyük tektonik yapılar, her an büyük bir depreme neden olabilecek potansiyele sahip. Bu bilimsel gerçeklik, her sarsıntı sonrası yeniden gündeme gelse de, toplumsal refleksler ve hazırlık düzeyi hâlâ yetersiz kalıyor. Özellikle İstanbul, 16 milyonu aşan nüfusuyla olası bir Marmara depreminin merkez üssü konumunda bulunuyor. Uzmanlar, 7 ve üzeri büyüklükte bir depremin İstanbul'u etkilemesinin sadece bir 'ihtimal' değil, 'kaçınılmaz bir gerçek' olduğunu vurguluyor.

BÜYÜK DEPREMİN ÖNCÜSÜ OLABİLİR

23 Nisan tarihinde İstanbul'un Silivri açıklarında meydana gelen 6,2 büyüklüğündeki deprem, Marmara Bölgesi'nde yaşayan milyonlarca kişi için ciddi bir uyarı niteliği taşıdı. Bu sarsıntı, olası büyük Marmara depreminin ne kadar yakın ve gerçek bir tehdit olduğunu bir kez daha hatırlattı. Yaklaşık 13 saniye süren ve 6,99 km derinliğinde meydana gelen deprem sonrası, 184 artçı sarsıntı kaydedildi. Bu artçıların en büyüğü 5,9 ve 4,9 büyüklüğünde olup, Marmara Bölgesi'nin çeşitli noktalarında hissedildi. Deprem sonrası İstanbul'da 12 bina tahliye edildi ve 6 bin 359 binada hasar tespit edildi. Depremin, Kuzey Anadolu Fay Zonu'nun Orta Marmara segmenti üzerinde gerçekleştiği belirtildi. Uzmanlar, bu tür depremlerin büyük Marmara depreminin habercisi olabileceğini ifade ediyor. Uzmanlara göre bu tür depremler, ana fay hattında biriken enerjinin dışavurumu olabilir; ancak asıl büyük deprem için bir öncü niteliği de taşıyabilir.



Bu depremle birlikte, beklenen büyük Marmara depremi de tekrar gündeme taşındı. 17 Ağustos 1999 tarihinde meydana gelen Marmara Depremi, 17 binden fazla insanın hayatını kaybetmesine neden olmuş ve yaklaşık 5 – 13 milyar dolar arasında tahmin edilen bir maddi kayba yol açmıştı. Gerçekleşmesi beklenen olası bir Marmara Depremi'nde de milyonlarca binanın etkileneceği, on binlerce yapının ağır hasar alacağı öngörülüyor. İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin (İBB) Olası Yıkıcı Bir İstanbul Depreminde Oluşabilecek Enkaza Dair Yönetim Planı'na göre 7,5 büyüklüğünde bir deprem meydana gelmesi durumunda, yaklaşık olarak 25 milyon ton enkaz oluşması öngörülüyor. 25 milyon ton enkazın kaldırılması için ortalama 1 milyon sefer yapılması gerektiği belirtilen plana göre, mevcut imkânlarla bu sürecin 3 yılı bulabileceği öngörülüyor.

48 BİN BİNADA AĞIR HASAR BEKLENİYOR

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) ve Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği'nin (TÜSİAD), özellikle İstanbul'u çok ciddi etkilemesi beklenen olası Marmara depremi hakkında iş dünyasının ilgisini çekmek, farkındalık, hazırlık ve dayanıklılık kapasitesini artırmak amacıyla hazırladığı 'Sektörler İstanbul Depremine Ne Kadar Hazır?' başlıklı raporuna göre, Türkiye'nin en büyük ve kalabalık şehri olmasının yanı sıra ekonomik faaliyetlerin çok önemli bir kısmının yürütüldüğü, kırılganlığı yüksek bir şehir olarak İstanbul ve içinde bulunduğu Marmara Bölgesi'nin muhtemel bir İstanbul depremine çok daha titiz bir yaklaşımla hazırlanmak zorunda olduğu belirtiliyor. Raporda; 7,5 büyüklüğündeki bir depremde yolların %30'unun kapanması, 194 bin binanın orta ve üstü, 48 bin binanın ise ağır hasarlı alması beklenirken 355 hasarlı doğal gaz noktası ve 463 hasarlı içme suyu noktası olacağı tahmin ediliyor.

TÜRKİYE GENELİNDE ZDS ORANI %56

Deprem sonrası ortaya çıkan hasarın giderilmesi ve yaşamın normale döndürülmesi için finansal güvencenin sağlanması büyük önem taşıyor. Bu noktada sigorta sektörü, afet sonrası toparlanmanın temel aktörlerinden biri konumunda. Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS) bu alanda önemli bir yer tutsa da, sigortalılık oranları hâlâ istenilen düzeyde değil. Türkiye genelinde Zorunlu Deprem Sigortası'nda sigortalılık oranı %56 civarında seyrediyor. Bu oran Marmara

İstanbul'un ilçelerine göre zorunlu deprem sigortası (ZDS) poliçe sayısı

İlçe Adı	Poliçe Sayısı
ADALAR	7725
ARNAVUTKÖY	36916
ATAŞEHİR	73279
AVCILAR	68880
BAHÇELİEVLER	90607
BAKIRKÖY	54097
BAYRAMPAŞA	36576
BAĞCILAR	81252
BAŞAKŞEHİR	79121
BEYKOZ	22428
BEYLİKDÜZÜ	81462
BEYOĞLU	39704
BEŞİKTAŞ	58327
BÜYÜKÇEKMECE	57961
ESENLER	44333
ESENYURT	180323
EYÜPSULTAN	73702
FATİH	74635
GAZİOSMANPAŞA	59084
GÜNGÖREN	42209
KADIKÖY	146398
KARTAL	87890
KAĞITHANE	73292
KÜÇÜKÇEKMECE	121176
MALTEPE	99657
PENDİK	105882
SANCAKTEPE	69910
SARIYER	59642
SULTANBEYLİ	26469
SULTANGAZİ	50261
SİLİVRİ	53709
TUZLA	54866
ZEYTİNBURNU	38980
ÇATALCA	10545
ÇEKMEKÖY	56617
ÜMRANİYE	110912
ÜSKÜDAR	83351
ŞİLE	12182
ŞİŞLİ	74974
TOPLAM	**2.599.334**

MARMARA BÖLGESİ'NDE YAŞANAN BÜYÜK DEPREMLER

10 Eylül 1509 – Küçük Kıyamet
İstanbul'da büyük yıkıma neden olan bu depremde yaklaşık 10 bin kişinin hayatını kaybettiği tahmin ediliyor. Deprem sonucu, Ayasofya ve Topkapı Sarayı gibi önemli yapılar zarar gördü.

22 Mayıs 1766 – Büyük İstanbul Depremi
Marmara Denizi'nde meydana gelen bu deprem, İstanbul'da büyük hasara yol açtı. Ayasofya'nın kubbesi zarar gördü ve birçok bina yıkıldı.

10 Temmuz 1894 – İstanbul Depremi
Yaklaşık 7,3 büyüklüğündeki bu deprem, İstanbul'da geniş bir alanda hissedildi ve birçok yapıda hasara neden oldu.

9 Ağustos 1912 – Mürefte Depremi
Tekirdağ'ın Mürefte ilçesi yakınlarında meydana gelen bu deprem, bölgede ciddi yıkıma yol açtı.

17 Ağustos 1999 – İzmit (Gölcük) Depremi
7,4 büyüklüğündeki bu deprem, Marmara Bölgesi'nde büyük yıkıma neden oldu, yaklaşık 17 bin kişi hayatını kaybetmiş ve 250 binden fazla kişi evsiz kaldı.

26 Eylül 2019'da merkez üssü İstanbul'un Silivri ilçesi açıkları olan, 5,8 büyüklüğünde meydana gelen deprem ve 23 Nisan 2025 tarihinde Silivri açıklarında 6,2 büyüklüğünde meydana gelen depremle birlikte Marmara Bölgesi'nin sismik açıdan ne kadar aktif olduğunu ve gelecekte yaşanabilecek büyük depremlere karşı hazırlıklı olunması gerektiğini bir kez daha görüyoruz.

Bölgesi'nde %64'e çıksa da, yüksek risk düşünüldüğünde hâlâ yetersiz kalıyor. Marmara Bölgesi'nin sigortalılık oranını il bazında değerlendirecek olursak; İstanbul'da 4 milyon 153 bin konutun %62,40'ı, Bursa'da 754 bin konutun %57,80'i, Kocaeli'de 481 bin konutun %68,90'ı, Tekirdağ'da 318 bin konutun %80'i, Balıkesir'de 377 bin konutun %63,20'si, Sakarya'da 240 bin konutun %85,50'si, Çanakkale'de 151 bin konutun %65,20'si, Yalova'da 93 bin konutun %83,80'i, Edirne'de 111 bin konutun %57,60'ı, Kırklareli'de 102 bin konutun %54,70'i, Bilecik'te 60 bin konutun %46,90'ının Zorunlu Deprem Sigortası bulunuyor.

2 milyon 600 bin konutun sigortalı olduğu İstanbul'un ilçelerindeki sigortalı konut sayısına baktığımızda ise, 11 bin 950 binanın bulunduğu Bakırköy'de Zorunlu Deprem Sigortalı konut sayısı 55 bin. Diğer bazı ilçelere bakacak olursak; 38 bin binanın bulunduğu Esenyurt'ta 180 bin konut, 16 bin binanın bulunduğu Beşiktaş'ta 58 bin konut, 25 bin binanın bulunduğu Kadıköy'de 146 bin konut, 41 bin binanın bulunduğu Üsküdar'da 83 bin konut, 49 bin binanın bulunduğu Sarıyer'de 60 bin konut, 20 bin binanın bulunduğu Şişli'de 80 bin konut, 27 bin binanın bulunduğu Beyoğlu'nda 40 bin konut, 52 bin binanın bulunduğu Ümraniye'de 110 bin konut, 40 bin binanın bulunduğu Küçükçekmece'de 121 bin konut, 51 binanın bulunduğu Pendik'te 105 bin konut, 13 bin binanın bulunduğu Beylikdüzü'nde 81 bin konut, 27 bin binanın bulunduğu Ataşehir'de 73 bin konut, 23 bin binanın bulunduğu Bahçelievler'de 90 bin konut, 26 bin binanın bulunduğu Avcılar'da 69 bin konut, 32 bin binanın bulunduğu Arnavutköy'de 37 bin konut, 43 bin binanın bulunduğu Fatih'te 74 bin konut, 85 bin konut, 51 bin binanın bulunduğu Beykoz'da 22 bin konut, 30 bin binanın bulunduğu Kartal'da 88 bin konut Zorunlu Deprem Sigortası'na sahip.

MARMARA DEPREMİNE SEKTÖR HAZIR

Sektör, olası bir büyük deprem senaryosuna karşı çeşitli önlemler geliştirmiş durumda. Uluslararası reasürans anlaşmalarıyla desteklenen sigorta şirketleri, geniş hasar fonları ve dijitalleşen süreçlerle daha dayanıklı bir yapıya kavuşuyor.

Yaygın dijital hasar bildirim sistemleri, uzaktan eksper atamaları ve hızlı tazminat ödeme mekanizmaları bu sürecin kritik parçaları arasında yer alıyor.

Depremler önlenemese de etkileri azaltılabilir. Hasar gören bir binanın yeniden inşası, işini kaybeden bir işletmenin tekrar faaliyete geçmesi gibi durumlarda sigorta güvencesi kritik bir rolde. Deprem sonrasındaki toparlanma sürecinin hızlı, sürdürülebilir ve ekonomik açıdan dengeli olması için sigorta bilincinin artması önem taşıyor. Depremi her an kapıyı çalacak acı bir gerçek olarak kabul etmek ve önlemleri deprem gerçekleşmeden önce almak elzem.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

SİGORTACILIK VE ÖZEL EMEKLİLİK DÜZENLEME VE DENETLEME KURUMU (SEDDK):

Marmara depremine hazırlıklı olmak amacıyla sektörümüzle iş birliği içindeyiz

Marmara depremine hazırlıklı olmak amacıyla iş sürekliliğini korumak ve ekonomik destek için kapasite sağlanması konularında sektörümüzle iş birliği içindeyiz. Düzenleme, uygulama ve teknik anlamda hazırlıklarımızı yapıyoruz.

Kahramanmaraş merkezli olarak 6 Şubat 2023 tarihinde ve devamında meydana gelen depremler sonrası şirketlerin Marmara Bölgesi'nde beklenen depreme karşı yeterli korumalarının olup olmadığının değerlendirilmesinin önem arz ettiğini ifade eden SEDDK, "Bunun üzerine kurumumuzca, hayat dışı sigorta şirketlerinin Cresta 1-2-3-4 bölgelerindeki deprem kümüllerini içerecek şekilde stres testi çalışması yapmaları istenmiş ve bu kapsamda genelge çalışmalarına başlanmıştır. 2024 yılında da 2024/22 sayılı Genelge yürürlüğe girerek şirketlerin Olası İstanbul depreminde karşı karşıya kalacakları hasar kümülünü ve bunun için reasürans korumalarının yeterliliğini değerlendirmek üzere her yıl stres testi yapmaları zorunlu hale getirilmiştir. SEDDK olarak bu stres testlerini geliştirmeye ve sektörün beklenmedik duruma mali olarak hazır olmasını sağlamaya yönelik çalışmalarımıza devam etmekteyiz" açıklamasında bulundu.

"Olası Marmara depremine sektörümüzün mali dayanıklılık yanında, operasyonel süreklilik anlamında ne kadar hazır olduğunu belirleyebilmek adına; şirketlerin depreme ilişkin temel stratejileri, bina stoğunun durumu, kritik personelin coğrafi yedeğinin oluşturulması, alternatif çalışma alanlarının belirlenmesi, bilgi işlemin yedeklenmesi ve olağanüstü durum merkezlerinin İstanbul dışında konumlandırılması, iş etki analizlerinin oluşturulması ve afet anında iletişimin nasıl sağlanacağı konularındaki hazırlık durumları değerlendirilmiştir" diyen SEDDK, "Genel olarak sektörümüzün data yedeklemesi/bilgi işlem anlamında iyi durumda olduğu, ancak özellikle personelin coğrafi yedeğinin sağlanması konusundaki farkındalığın çok düşük olduğu, diğer konularda da atmamız gereken daha birçok adımın bulunduğu görülmüştür. SEDDK olarak bu kapsamda asgari düzeyde alınması gereken önemleri içeren genelge çalışmamız devam etmektedir. Şirketlerimizin iş sürekliliği planlarını da İç Sistemler Yönetmeliği'nin 18'inci maddesine göre geliştirmesi gerekmektedir. SEDDK olarak olası Marmara depremine hazırlıklı olmak amacıyla gerek iş sürekliliğini korumak gerekse ekonomik destek için kapasite sağlanması konularında sektörümüzle iş birliği içindeyiz. Düzenleme, uygulama ve teknik anlamda hazırlıklarımızı yapıyoruz" ifadelerine yer verdi.

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ BAŞKANI UĞUR GÜLEN:

Sigorta sektörü olarak depreme hazırız ve unutturmayacağız

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, 6,2 büyüklüğündeki depreme yönelik yaptığı açıklamada, sigorta sektörünün 23 Nisan tarihindeki depremde maddi kayıp içeren hasar ihbarları alınmadığını, olası sonradan gelebilecek hasar ihbarlarına karşı ise tüm paydaşlarıyla birlikte aksiyon alındığını belirterek, "Şirketlerimiz Maraş depremlerinden çıkan dersler ile olası bir büyük Marmara depremi için daha yüksek reasürans korumaları satın aldılar ve kapasitelerini arttırmaya devam ederken, sigorta ürünlerinin içerik ve yapısını, deprem riskinin daha yüksek oranda korunması için geliştiriyorlar. Sigorta sektörü olarak olası bir büyük Marmara depremine hazırız" dedi.

Sigorta sektörü olarak gündemin ilk sırasına depremi koyarak tüm hazırlıkları ve gelecek projeksiyonlarını bu yönde çalıştıklarını ifade eden Uğur Gülen, "Deprem ülkesiyiz ve yakın coğrafyamız da ne yazık ki böyle. 23 Nisan tarihli 6,2 şiddetindeki son deprem "Hemen Şimdi"



dememiz gerektiğini bizlere hatırlatırken, yerleşim yerlerinin güvenliğini, yapı standartlarını ve şehirleşme politikalarını yeniden gözden geçirme gerekliliğini net bir şekilde ortaya koyuyor. Öte yandan ülkemiz genelinde deprem farkındalığı için sektörün tamamı tanıtım faaliyetlerinde bulunuyor. Olası afetler ve olası büyük bir Marmara Depremi için iş sürekliliği çalışmalarımızı hızlandırırken, iş süreçlerimizi elden geçiriyoruz. Olası deprem için tüm paydaşlarımızla bir koordinasyon çatısı oluşturulması için çalışırken, deprem farkındalığı ve hazırlığı için sigorta data analitiği çalışmalarımız sektör komitelerimiz tarafından aktif olarak yürütülüyor" diye konuştu.

'MARMARA'DA KONUT SİGORTASI ORANI %36'

Açıklamasında Marmara Bölgesi'ndeki deprem teminatı içeren sigortalılık oranları hakkında da bilgi veren TSB Başkanı Uğur Gülen, Türkiye genelindeki 20 milyon 32 adet konutun yaklaşık %35'lik büyük bir kısmı olan 6 milyon 840 bin adetinin Marmara Bölgesinde olduğunu söyledi. İstanbul'da ise konut sayısının 4 milyon 153 bin olduğunu belirten TSB Başkanı Uğur Gülen, şöyle konuştu: "Marmara Bölgesi'ndeki 6 milyon 840 bin konutun %63,43'ünü oluşturan 4 milyon 338 bininde DASK poliçesi var. Toplam içinde %36'lık bir kısmın ise yaklaşık 1 milyon 821 bin konutun ihtiyari deprem teminatı bulunuyor. Bölgedeki ticari ve sinai işletmelerimizin yaklaşık %40'ı olan 392 bin 136'sının da ihtiyari deprem teminatı bulunuyor. Bu veriler isteğe bağlı yapılan ihtiyari deprem teminatında gidecek önemli bir yol olduğunu ortaya koyuyor."

MAHER HOLDİNG SİGORTA GRUBU BAŞKANI AHMET YAŞAR:

Beklenen Marmara depremi bir ulusal bekâ meselesi

İstanbul, ülke ekonomisinin üçte birini sırtlayan bir metropol. Böylesine stratejik bir şehirde yaşanacak büyük bir deprem sadece binaları değil, Türkiye'nin ekonomik ve siyasi istikrarını da tehdit eder. Bu açıdan konu artık yalnızca bir doğal afet değil, aynı zamanda bir ulusal beka meselesidir.



Marmara bölgesi ve özelde İstanbul'u etkileyebilecek büyük bir depremin sadece fiziksel değil, sosyo-ekonomik yapıyı da ciddi şekilde sarsacak bir etkisi olacağını belirten Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "İstanbul, ülke ekonomisinin üçte birini sırtlayan bir metropol. Böylesine stratejik bir şehirde yaşanacak büyük bir deprem sadece binaları değil, Türkiye'nin ekonomik ve siyasi istikrarını da tehdit eder. Bu açıdan konu artık yalnızca bir doğal afet değil, aynı zamanda bir ulusal beka meselesidir. Sigorta sektörü olarak bu gerçeğe karşı uzun süredir hazırlık içindeyiz. Türkiye Sigorta Birliği çatısı altında yapılan modellemelere göre, olası bir Marmara depreminin yaratacağı toplam ekonomik hasar 325 milyar dolar seviyesinde öngörülüyor. Bu, 2023'te yaşadığımız Kahramanmaraş merkezli depremlerin yaklaşık 3 katı anlamına geliyor. Peki sektör bu büyüklükte bir zarara hazır mı? Reasürans tarafında bu sorunun yanıtı büyük oranda evet. Özellikle son 2 yıldır Baden Baden gibi global reasürans platformlarında aktif rol alarak Türkiye'nin afet riskini ve kentsel dönüşümde attığı adımları birebir paylaşma imkânı bulduk. Bu görüşmelerin de etkisi ile hem 2024'te hem 2025'deki reasürans yenilemelerinde, reasürans koruma artış talebimize global reasürans pazarı olumlu şekilde cevap verdi ve korumalarımızı bu sayede artırdık. Ayrıca yerli deprem modellemelerinin devreye alınması gibi düzenleyici otoritenin öncü hamleleri sayesinde, yabancı reasürörlerin Türkiye'ye olan güveni de önemli ölçüde arttı. Bugün geldiğimiz noktada, yeterli reasürans koruması altında olduğumuzu söyleyebilirim. Ancak unutmamak gerekir ki sigorta, zararı sıfırlamaz, sadece etkisini minimize eder. Asıl görevimiz bu zararları yaşanmadan önce engellemek. Bu da ancak sigortalı ve denetimli bir kentsel dönüşüm ile mümkündür" açıklamalarında bulundu.

'SİGORTA KULLANIMINDA GERİDEYİZ'

Bugün hâlâ Türkiye'de sigortalılık oranlarının hak edilen düzeyde olmadığına dikkat çeken Yaşar, "DASK verilerine göre Türkiye genelinde zorunlu deprem sigortasına sahip konut oranı %56,2. Marmara Bölgesi'nde bu oran biraz daha yüksek, %63,4. Ancak bu oranlar, büyük bir depremin ülke ekonomisinde yaratacağı tahribatı azaltmak için yeterli değil. 2023'te yaşadığımız 11 ili etkileyen depremde, 106 milyar dolarlık toplam ekonomik hasarın yalnızca yaklaşık 6,2 milyar dolarlık kısmı sigorta kapsamında karşılanabildi. Oysa dünya ortalamasında bu oran %30'lar seviyesinde. Türkiye ise sigorta kullanımında hâlâ geride. Bu durumu değiştirmek için sektör olarak birkaç temel adımı atmamız gerekiyor. Öncelikle Türkiye Sigorta Birliği'nin önceliklendirmesiyle birlikte eğitim konusu gündemimizin ilk sıralarında. Sigorta sadece bir poliçe değil, bir yaşam biçimi olarak benimsenmeli. Toplumun her kesimine, özellikle gençlere ulaşan bilgilendirme ve bilinçlendirme kampanyaları bu noktada kritik. Diğer bir adım, sigorta ürünlerinin daha anlaşılır ve erişilebilir hale getirilmesi konusu. Özellikle dijitalleşme bu konuda elimizi güçlendiriyor. Maher Holding Sigorta Grubu olarak biz de mobil platformlarımızla, sigortayı birkaç adımda ulaşılabilir kılmaya çalışıyoruz. Söz konusu temel adımlardan bir diğeri depremin yanı sıra sel, dolu, heyelan gibi diğer afetlerin de teminat altına alınması. Bu kapsamda Zorunlu Afet Sigortası (ZAS) önemliydi.
Öte yandan sigorta sektörünün yaygınlaştırılması için vergi istisnaları gibi teşvik mekanizmalarının devreye alınması şart. Aksi takdirde sigorta, hâlâ lüks olarak algılanan bir ürün olmaya devam eder. Biz Maher Holding Sigorta Grubu olarak sadece zararı tazmin etmeye değil, zarar oluşmadan önce riskleri önlemeye odaklanıyoruz. Özelikle Corpus Sigorta ile tüm sigortacılık faaliyetlerimizi önleyici sigortacılık bakış açısı ile yönetiyoruz ce bu çalışma şeklini sektörel olarak yaygınlaştırmak durumundayız" ifadelerini kullandı.

'SİGORTALI KENTSEL DÖNÜŞÜM YAYGINLAŞMALI'

Marmara depremine yalnızca bir kriz senaryosu olarak değil, aynı zamanda bir hazırlık, dönüşüm ve dayanıklılık süreci olarak baktıklarına vurgu yapan Yaşar, "Bu noktada stratejik yaklaşımımız 3 temel eksende şekilleniyor. İlki Bina Tamamlama Sigortasıyla birlikte sigortalı kentsel dönüşümün yaygınlaştırılması. Sigorta grubumuzun amiral şirketi Quick Sigorta'da 'sigortalı kentsel dönüşüm' kavramını ortaya koyduk ve uygulamaya aldık. Bina Tamamlama Sigortası'nı Türkiye'de ilk sunan şirket olarak kentsel dönüşümde güvenin teminatı olmayı hedefliyoruz. Çünkü biz biliyoruz ki güvenli konutlar olmadan afetlere karşı dayanıklı bir toplum yaratmak mümkün değil. Bu nedenle Bina Tamamlama Sigortası, yapı sorumluluk ve mesleki sorumluluk sigortaları ile bu süreci güvence altına alıyoruz. Kurduğumuz yeni ekosistem sayesinde vatandaşlarımızın müteahhit aramasına, teknik analizlerle uğraşmasına gerek kalmıyor. Gerek inşaat şirketimiz gerek avukat kadromuzla sürecin tüm hukuki, mali ve teknik sorumluluğunu üstleniyoruz. Vatandaşlar yalnızca projesini getiriyor; biz onun adına süreci baştan sona yönetiyoruz. Ayrıca sigorta sektörünü ve ülke ekonomisini daha dirençli hale getirmek için afet yönetimi politikalarına da destek veriyoruz. Çünkü inanıyoruz ki önleyici sigortacılık, sadece zararı karşılamak değil; toplumu geleceğe hazırlamak demektir. İşte bu yüzden biz yalnızca riskin gerçekleşmesini beklemiyoruz, o riski yönetmek ve minimize etmek için bugünden harekete geçiyoruz. Diğer taraftan Kahramanmaraş depremi hepimize önemli dersler öğretti. Felaketin hemen ardından, nakdi ve ayni yardımlarımızı ihtiyaç sahiplerine en hızlı şekilde ulaştırmak için yoğun bir çaba gösterdik. Bu süreçte edindiğimiz deneyim, olası bir Marmara depremine karşı daha organize ve hazırlıklı olmamız gerektiğini açıkça gösterdi. Bu farkındalıkla, olağanüstü durumlara hızlı yanıt verebilmek amacıyla Gaziantep'te stratejik bir lojistik alan oluşturduk" dedi.

DOĞAL AFET SİGORTALARI KURUMU (DASK):

Hedefimiz sigorta bilinci gelişmiş bir toplum oluşturmak

DASK olarak hedefimiz, yalnızca bir sigorta poliçesi sunmak değil; afetlere karşı finansal dayanıklılığı yüksek, sigorta bilinci gelişmiş bir toplum inşası oluşturmaktır. Bu doğrultuda, sigorta farkındalığını artırmaya yönelik iletişim, bilinçlendirme ve eğitim faaliyetlerimizi kesintisiz sürdürüyoruz.

Olası büyük bir Marmara depremine karşı hazırlıkları çok yönlü bir yaklaşımla sürdürdüklerini belirten Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), "Kurumumuz, yalnızca fon büyüklüğü ile değil; sigortalılık oranını artırmaya yönelik çalışmalar, kapsamlı reasürans koruması, teknolojik altyapı yatırımları ve senaryo analizlerine dayalı risk yönetimi stratejileriyle de güçlü bir hazırlık içerisindedir. Amacımız, bir deprem sonrası oluşacak maddi zararları mümkün olan en kısa sürede ve en etkin şekilde karşılayarak, vatandaşlarımızın yeniden yaşamlarına dönebilmelerini sağlamak ve ülke ekonomisinin dayanıklılık kapasitesini artırmaktır. Bu çerçevede DASK, sadece ödeme gücüyle değil, sigortalılık oranının artırılması, kamuoyunda farkındalığın yaygınlaştırılması ve dijital hasar yönetim süreçlerinin güçlendirilmesi gibi alanlarda da kararlı adımlar atmaktadır. İstanbul özelinde sigortalılık oranı Nisan ayı itibarıyla %62 seviyelerinde olup, bu oranı daha da yukarı taşıma yönündeki çalışmalarımız yoğun bir şekilde devam etmektedir" açıklamalarında bulundu.

'BİLİNÇLENDİRME FAALİYETLERİMİZ SÜRÜYOR'

"Bugün itibarıyla Türkiye genelinde sigortalılık oranı %56 seviyesinde, İstanbul gibi yüksek riskli bölgelerde ise %62'e ulaşmış durumdadır" diyen Doğal Afet Sigortaları Kurumu, "Özellikle kırsal bölgelerde ve düşük risk algısına sahip illerde sigortalılık oranı hâlâ arzu edilen düzeyin gerisindedir. Bu farkı kapatmak için Doğal Afet Sigortaları Kurumu olarak kamuoyunu bilgilendirme ve yönlendirme stratejimizi sürdürmekteyiz. Dijitalleşmenin sunduğu imkânlardan yararlanarak poliçe alım süreçlerini son derece hızlı ve kullanıcı dostu bir hâle getirdik. e-devlet, mobil uygulamalar ve dijital sigorta platformları üzerinden Zorunlu Deprem Sigortası'na erişim artık sadece birkaç dakikalık bir işlemle gerçekleştirilebilmektedir. DASK olarak hedefimiz, yalnızca bir sigorta poliçesi sunmak değil; afetlere karşı finansal dayanıklılığı yüksek, sigorta bilinci gelişmiş bir toplum inşası oluşturmaktır. Bu doğrultuda, sigorta farkındalığını artırmaya yönelik iletişim, bilinçlendirme ve eğitim faaliyetlerimizi kesintisiz sürdürüyoruz" ifadelerine yer verdi.

NEOVA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ NESLİHAN NECİBOĞLU:

Deprem sigortası hayatın her alanında bir güvence

Sigortanın bireylerin ve kurumların yaşam kalitesini koruyan, sürdürülebilir büyümenin temel taşlarından biri olduğu bilincinin toplum genelinde yaygınlaştırılması gerek. Deprem sigortasının sadece bir yasal zorunluluk değil, hayatın her alanında bir güvence olduğunun toplum genelinde anlaşılması için çalışıyoruz.



Marmara depreminin sigorta sektörünün uzun yıllardır gündeminde olan ve titizlikle çalıştığı bir konu olduğunu belirten Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, "Olası büyük Marmara depremine karşı sektörümüz hazırlıklarını güçlendirmek adına kapsamlı çalışmalar yürütüyor. 23 Nisan'da meydana gelen deprem, bu riskin önemini bir kez daha hatırlatmış olsa dahi sigorta sektörü açısından Marmara depremi yeni bir gündem değil, uzun süredir sistematik olarak takip edilen ve hazırlık yapılan bir alandır. Elbette, yapılan hazırlıklara rağmen depremin şiddeti, derinliği ve merkez üssü gibi belirsizlikler nedeniyle olası karşı karşıya kalınacak olan durumla ilgili kesin tahminlerde bulunmak güçlüğünü korumaktadır. 2023 yılında ülkemizde yaşadığımız deprem felaketiyle milletçe derinden sarsıldık. Bu süreçte sektör olarak önemli dersler çıkardık. Kahramanmaraş depremlerinden aldığımız dersler doğrultusunda SEDDK liderliğinde sektörde birçok düzenleme devreye alındı. DASK daha etkin bir yapıya kavuşurken, eksik sigorta konusunda önemli adımlar atıldı. Sektör genelinde reasürans koruma yapıları güçlendirildi, stres testleri daha sık ve kapsamlı bir şekilde uygulanmaya başlandı. Böylece farklı hasar senaryolarında reasürans korumalarının yeterliliği düzenli olarak test ediliyor ve bu süreç SEDDK tarafından yakından takip ediliyor. Geldiğimiz noktada, sigorta sektörünün geçmişe kıyasla daha hazırlıklı bir yapıda olduğunu söyleyebiliriz. Bunların yanı sıra, sigorta bilincinin artırılması amacıyla DASK'ın hedefi sigortalılık oranını %100'e çıkarmak yönünde belirlendi. DASK'ın ödeme kapasitesi de artırılarak olası büyük hasarlara karşı daha dayanıklı bir yapı oluşturmak hedeflendi. Bugün Marmara Bölgesi, sigortalılık oranlarında Türkiye genelinde ilk sırada yer alıyor. İstanbul Avrupa Yakası'nda sigortalılık oranı %62,20 iken Anadolu Yakası'nda ise %56,30 seviyesine ulaşmış durumda. Bu oranlar olumlu bir gelişmeyi işaret etse de hala önemli bir koruma açığını kapatmak için çalışmaya devam etmemiz gerektiğini gösteriyor" açıklamalarında bulundu.

'SİGORTA GELECEK VE GEÇMİŞ İÇİN BİR YATIRIM'

Sigortanın yalnızca bir zorunluluk değil, bireylerin ve kurumların yaşam kalitesini koruyan, sürdürülebilir büyümenin temel taşlarından biri olduğu bilincinin toplum genelinde yaygınlaştırılması gerekliliğine dikkat çeken Neciboğlu, "Sigortalılık oranlarının artırılması için hem ekonomik refahın güçlendirilmesi hem de sigorta bilincinin geliştirilmesi eş zamanlı olarak ele alınmalıdır. Bu kapsamda, sigorta farkındalığını artırmak için öncelikle sigortayı hayatın doğal bir parçası haline getirecek bir iletişim dili benimseyebiliriz. Dijitalleşmenin sunduğu imkânlardan yararlanarak genç nesiller başta olmak üzere daha geniş kitlelere sade, anlaşılır ve erişilebilir sigorta çözümleri sunabiliriz. Ayrıca sistematik, sürekli ve etkin bir iletişim stratejisi kurgulamak önemli. Sigortaya sadece geleceği koruma aracı değil; uzun uğraşlarla elde edilen maddi ve manevi varlıkları güvence altına alan bir yatırımı olarak görmeliyiz. Sigorta yaptırmak yalnızca geleceğe değil, geçmişe de yapılan bir yatırımdır. Müşteri odaklı yaklaşımı güçlendirmek, poliçelerin sadeleşmesi ve şeffaflaşması gibi adımlar da atılmalıdır. Tüketici haklarının korunması, müşteri memnuniyetinin daha etkin yönetilmesi ve sektöre duyulan güvenin artırılması, sigorta bilincinin oluşumunu destekleyecektir" dedi. Olası büyük Marmara depremi başta olmak üzere afet risklerine karşı hazırlıkları sürdürdüklerini ifade eden Neciboğlu, "Güçlü bir reasürans koruma yapısı bu hususta önemli. Reasürans programlarımızı büyük ölçekli afet senaryolarını dikkate alarak yapılandırıyoruz. Böylece olası büyük bir deprem sonrasında da müşterilerimize hızlı ve güvenli bir tazminat süreci sunabilecek dayanıklılığı korumayı sağlamayı hedefliyoruz. Afetin ardından hizmet sürekliliğini sağlamak üzere mobil hizmet aracı ve saha ofislerimizle, ulaşım ve iletişimin aksadığı dönemlerde bile sigortalılarımızın yanında olabilecek bir yapı kurduk. Ayrıca acentelerimizle sürekli iletişim halinde kalarak kriz anlarında hızlı koordinasyon sağlamayı planlıyoruz. Tüm bu hazırlıkların ötesinde, sigorta bilincinin artırılması ve koruma açığının daraltılması da en önemli önceliklerimiz arasında. Deprem sigortasının sadece bir yasal zorunluluk değil, hayatın her alanında bir güvence olduğunun toplum genelinde anlaşılması için çalışıyoruz" şeklinde konuştu.

DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI MEHMET TÜMER:

Deprem bilinci toplumsal farkındalıkla birlikte yürütülmeli

Sigorta bilincinin artırılmasını toplumsal bir görev kabul ediyoruz. Deprem bilincinin sadece finansal hazırlıkla değil, toplumsal farkındalıkla birlikte yürütülmesi gerektiğine inanıyor ve buna göre hareket ediyoruz.



Olası Marmara depreminin, sigorta ve reasürans şirketleri tarafından uzun süredir beklenen ve modellenen bir risk olduğuna dikkat çeken Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, "Son yıllarda yaşanan depremler, modelleme çalışmalarının ne kadar hayati olduğunu gösterdi. Doğa Sigorta olarak, düzenli aralıklarla senaryo bazlı modellemeler yaptırıyor ve bu modellemelerin öngördüğü seviyenin üzerinde reasürans koruması alarak hazırlıklı bir yapı oluşturuyoruz. Geçmiş afet deneyimlerinde olduğu gibi, sektörümüz reasürans koruması anlamında güçlü bir sınav vermiştir. Ancak, yaşanacak büyük bir Marmara depremi durumunda ortaya çıkacak mali hasarların çok yüksek seviyelerde olacağı aşikâr. Bu nedenle sadece sektörün değil, kamu kurumları ve bireylerin de bütünsel bir hazırlık içinde olması kritik önem taşımaktadır" diye konuştu.

'SİGORTALILIK ORANI İSTENİLEN DÜZEYDE DEĞİL'

Ülkemizde sigortalılık oranlarının istenilen düzeyde olmadığının altını çizen Tümer, "DASK verilerine göre Zorunlu Deprem Sigortası'nda sigortalılık oranı %56 civarında. Ancak bu oranın büyük bir bölümü kamu hizmet süreçlerinin zorunluluğundan kaynaklanmakta, sigorta bilinciyle yapılan poliçelerin oranı çok daha düşük kalmaktadır. Afetlerin ardından kısa vadeli bir poliçe artışı yaşansa da bu ivme sürdürülebilir olmamaktadır. Sigorta bilinci olmaksızın sadece yasal zorunlulukla yapılan poliçelerin yenilenmediği görülmektedir. Bu durum, uzun vadede penetrasyon artışını engellemektedir. Doğa Sigorta olarak, sigorta bilincinin artırılmasını toplumsal bir görev kabul ediyoruz. Bu kapsamda, acentelerimiz aracılığıyla sahada aktif çalışmalar yürütüyor, kampanyalar, sosyal medya paylaşımları ve birebir bilgilendirmelerle sigortanın koruyucu gücünü kamuoyuna anlatıyoruz. Ayrıca yenileme dönemlerinde sigortalılarımıza düzenli bilgilendirme yaparak farkındalığın devamlılığını sağlıyoruz" ifadelerine yer verdi.
Doğa Sigorta olarak, olası bir Marmara depremi senaryosuna karşı proaktif bir hazırlık stratejisi izlediklerini vurgulayan Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, "Periyodik olarak yapılan modellemeler doğrultusunda reasürans korumalarımızı şekillendiriyor ve bu korumaları daima önerilen seviyelerin üzerinde tutarak güvende olmayı tercih ediyoruz. Diğer yandan, sigorta bilincinin yaygınlaşması adına çeşitli farkındalık iletişim çalışmalarını da sürdürüyoruz. Acentelerimiz aracılığıyla Türkiye'nin dört bir yanındaki sigortalılara ulaşarak bilgilendirme yapıyor, sosyal medya kanallarımız üzerinden sigortanın temel teminatlarını sade bir dille anlatıyoruz. Ayrıca, yapı güvenliğine dikkat çekerek bilimsel temellere dayalı yerleşim planlamasının önemini vurguluyoruz. Deprem bilincinin sadece finansal hazırlıkla değil, toplumsal farkındalıkla birlikte yürütülmesi gerektiğine inanıyor, buna göre hareket ediyoruz. Bu süreçte eksik sigorta riskine karşı da özellikle dikkat çekiyoruz. Poliçe tanzimi sırasında, sigorta bedelinin mutlaka güncel yeniden yapım maliyetleri dikkate alınarak belirlenmesi gerektiğini vurguluyoruz. Aksi takdirde, eksik sigorta nedeniyle hasar durumunda ödenecek tazminat, sigorta bedelinin gerçek değerinin altında kalmakta ve sigortalının beklediği mali koruma sağlanamamaktadır. Bu nedenle hem poliçe üretimi hem de yenileme dönemlerinde detaylı risk analizi yapıyor, sigortalılarımıza eksik sigorta riskini ortadan kaldıracak şekilde bilgilendirme ve yönlendirme sağlıyoruz. Doğru teminat tutarlarıyla Marmara depremi gibi büyük afetlere karşı daha güçlü bir mali koruma sağlamak için çalışıyoruz" dedi.

T-RUPT TEKNOLOJİ BAŞ MODELLEMECİSİ PROF. DR. SİNAN AKKAR:

Deprem modellemesi sektör için oldukça önemli bir yere sahip

Sigorta portföyleri için deprem hasar modellemesinin önemi hakkında görüşlerini aldığımız T-Rupt Teknoloji Baş Modellemecisi Prof. Dr. Sinan Akkar, "Sigorta portföyleri için deprem hasar modellemesi, kompleks bir fiziksel sürece sahip olan depremi bilimsel metotlara bağlı kalarak simüle eder ve fiziksel hasarın mali boyutlarını tahmin eder. Hesaplamalar sonucu ortaya çıkan mali tablo yöneticilere, yani karar verici merciye, şirketin karşılaşabileceği mali sorumluluk hakkında bilgi verir.

Sigorta portföyleri için deprem hasar modellemesi, fiziksel hasarın mali boyutlarını tahmin eder. Yani yöneticiye daha 'tehlike' oluşmadan maruz kalacağı olası 'risk' konusunda özlü bir resim sunar. Bu anlamda deprem modellemesi, özellikle ülkemiz sigorta sektörü için oldukça önemli bir yere sahiptir.

'TEHLİKEDEN ÖNCE RİSK GÖRÜNÜR'

Yani yöneticiye daha 'tehlike' oluşmadan maruz kalacağı olası 'risk' konusunda özlü bir resim sunar. Bu resmi doğru şekilde değerlendiren bir yönetici hem sigortalılarını hem de şirketini böyle bir katastrofik doğa olayı karşısında koruyabilecek gerçekçi kararlar alabilecektir. Bu anlamda deprem modellemesi, özellikle ülkemiz sigorta sektörü için oldukça önemli bir yere sahiptir" açıklamalarında bulundu.

'HASAR MODELLEMEMİZİ GÜNCEL TUTUYORUZ'

T-Rupt Teknoloji'nin uzmanlık alanlarının başında gelen deprem hasar modellemesi konusunda kendilerini sürekli güncel tuttuklarını vurgulayan Prof. Dr. Sinan Akkar, "Bu anlamda hem proaktif hem de reaktif hareket ediyoruz. Son yıllarda ülkemizde yaşanan deprem sigorta hasarlarını dikkate alarak modelimizi sürekli kalibre ediyoruz. Ülkemiz sismik aktivitesini daha doğru şekilde temsil eden deprem katalogları ve kaynak modelleri üzerinde çalışıyoruz. Bu yenilikleri gerekli kontrolleri yaptıktan sonra modellememizde kullanıyoruz. Bu bağlamda Marmara Denizi deprem senaryoları konusunda da pek çok çalışma gerçekleştirdik. Başta stres testi olmak üzere baz riskini asgari seviyede tutmaya yönelik yer hareketi tetikleme seviyelerini dikkate alan parametrik sigorta çalışmaları için ve reel sektörün farklı amaçlarına hizmet eden pek çok deprem senaryosunu modelledik. Örneğin geçtiğimiz hafta yaşadığımız 23 Nisan depreminin meydana geldiği Orta Marmara Segmenti'nin, meydana gelen depremden farklı olarak, tamamen kırıldığı durumu temsil eden deprem senaryosunu biz T-Rupt modelleme ekibi olarak stres testi kapsamındaki çalışmalarımızda 2 yıldır kullanıyoruz. Benzer çalışmaları yalnızca Marmara Bölgesi için gerçekleştirmiyoruz. Ülkemizde sismik aktivitenin yüksek olduğu, nüfus yoğun, ticari ve endüstriyel faaliyet yönünden oldukça gelişmiş diğer bölgelerimiz için de benzer deprem senaryolarını çalıştık.



Sigorta ve reel sektöre profesyonel modelleme hizmeti sağladık. Tüm bu faaliyetin yanı sıra yakın zamanda özellikle tekil risklerin teknik fiyatlamasında kullanılmak üzere sigorta şirketlerinin underwriting ekiplerine kolaylık sağlayacak bir web servisini de hizmete açtık. Kısacası hem sigorta sektörü hem de reel sektör için deprem mali hasarını ülkemiz koşullarını en doğru şekilde resmedecek modelleme çalışmalarını aynı hızla sürdürmeye devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.

ALLIANZ TÜRKİYE RİSK MÜHENDİSLİĞİ VE ALLIANZ TEKNİK DİREKTÖRÜ DR. CEYHUN EREN:

Önleyici tedbirleri sistematik bir şekilde hayata geçirmeliyiz

23 Nisan'da meydana gelen 6,2 büyüklüğündeki depremin, yüzyıllardır karşı karşıya olduğumuz deprem riskini bizlere bir kez daha hatırlattığını ifade eden Allianz Türkiye Risk Mühendisliği ve Allianz Teknik Direktörü Dr. Ceyhun Eren, "Son yıllarda ülkemizde yaşadığımız büyük depremlerden sonra birçok kez gündeme gelse de ne yazık ki deprem riskiyle birlikte yaşamayı tam anlamıyla öğrendiğimizi söyleyebilmemiz mümkün görünmüyor. Gerek toplumsal risk farkındalığı gerekse yapısal ve de yapısal olmayan deprem risk yönetimi konularında önemli gelişim alanlarına sahip olduğumuz çok açık. Aslında meydana gelen bu orta büyüklükteki depremi, binalarımızın tasarım kriterlerinin çok altında bir ivme değeri yaratması sayesinde sadece Marmara Bölgesi için değil; tüm ülkemiz için risk azaltma adına çok önemli bir fırsat olarak değerlendirmeliyiz. Asıl önemli olan depremler olduktan sonra değil her zaman bu büyük riski akılda tutmak ve deprem riskiyle birlikte yaşayabilmek adına daha fazla zaman kaybetmeden önleyici tedbirleri sistematik bir şekilde hayata geçirmek" dedi.

"Asıl önemli olan depremler olduktan sonra değil her zaman bu büyük riski akılda tutmak ve deprem riskiyle birlikte yaşayabilmek adına daha fazla zaman kaybetmeden önleyici tedbirleri sistematik bir şekilde hayata geçirmek."

'ARTIK HAREKETE GEÇME ZAMANI'

Uzun yıllardır mikro bölgelendirme çalışmalar da dahil İstanbul'daki binaların deprem riskinin ölçülmesi adına birçok bilimsel çalışmanın yürütüldüğünü ve neredeyse kapı numarasına kadar riskli binaların tespit edildiğini belirten Dr. Ceyhun Eren, "Artık harekete geçme zamanı! Bu noktada tabii ki, öncelikle riskli binalarda yaşayan vatandaşlarımızın barınabileceği, deprem riski düşük bölgelerde yeni konutlar inşa edilmesini sağlamalıyız. Kentsel dönüşüm konusunda da en önemli yaklaşım tarzını, tekil binalar yerine bölgesel deprem riskini hesaba katıp tüm mahalleyi içine alacak çalışmalar yürütülmesi olarak belirlemeliyiz. Ülke ekonomimize önemli etkisi olabilecek sanayi yapılarımızı da unutmamalıyız. Özellikle sıradan konut binaları gibi 'kontrollü hasar' ya da 'can güvenliği' performans hedefiyle tasarlanan endüstriyel binalarda, makina parkının devrilmesi ya da ötelenmesi, yağmurlama sistemi ya da doğalgaz borularının kırılması, halatları kopan asansörlerin zarar görmesi, asma tavanların çökmesi, cam kırılması, rafların devrilmesi, elektrik panosu ve bilgi sistemleri kabinlerinin devrilmesi gibi büyük zararlarla sonuçlanan yapısal olmayan deprem hasarları yaşandığı gözlenmiştir. Ek olarak yaşanan bu hasarların endüstriyel tesislerde oldukça uzun bir dönemi kapsayacak iş kesintileri yaşanmasına da neden olabileceğini söyleyebiliriz" ifadelerine yer verdi. Dr. Ceyhun Eren, bundan sonra yaşanacak büyük depremler sırasında karşılaşılacak olası hasarları en aza indirebilmek amacıyla işaret edilen temel problemler ve çözüm önerilerini şu şekilde sıraladı:

•"Aynı konut binaları gibi 'kontrollü hasar' ya da 'can güvenliği' performans hedefi ile inşa edilen endüstriyel binalara yönelik yapısal ve de yapısal olmayan performans analizleri gerçekleştirilmelidir. Çalışmalara, kritik OSB'lerdeki binalardan başlanabilir.

• Yeni yapılacak endüstriyel binaların tasarımı sırasında büyük maddi kayıpların önlenmesinin yanında operasyonel devamlılığın sağlanabilmesi adına 'kesintisiz kullanım' performans hedefi seçilmelidir. Bu performans hedefinin gerçekleştirilebilmesi için bina maliyetinde sadece %10-15 oranında bir artışın yeterli olacağı akılda tutulmalıdır.

• Özellikle yapılarda kullanılacak elektrik tesisleri ve tesisatlarındaki sismik dayanım gerektiren donanımın/cihazların (jeneratör, trafo, sanayi tipi panolar, bilgi işlem kabinleri, vb.) sismik koruma için kullanılan tüm malzemelerin satın alınması aşamasında, ilgili standartlar doğrultusunda akredite kuruluşlarda gerçekleştirilen deprem test raporu talep edilmelidir.

• Bu donanımın/cihazların yapılar içindeki yerleşimleri sırasında sismik deneydeki bağlantı detayları aynen uygulanmalıdır. Kablo taşıyıcıları, borular vb. tesisatlarının montaj detayları, olası deprem tehlikesi göz önüne alınarak tasarlanarak uygulanmalı, sismik halat kullanılması durumunda, sistemin akredite laboratuvarlarda testten geçirilmesi gereklidir.

• Riskin daha doğru bir şekilde transferinin sağlanabilmesi adına deprem sigorta primi hesabında, risk seviyesine göre değişkenlik gösterecek şekilde yapısal olmayan elemanların olası deprem hasarına etkisi konusu da mutlaka değerlendirmeye katılmalıdır.

• Depremlerden sonra meydana gelen hasarın hızlı tespiti ve en önemlisi binanın güvenliği ile ilgili bilgi alabilmek amacıyla yüksek katlı binalardan başlanmak üzere tüm kritik binalara Yapı Sağlığı İzleme Sistemi kurulmalıdır."



Doğusundan batısına, kuzeyinden güneyine doğal güzelliklerinin yanında ülkemizin bir deprem ülkesi olduğuna dikkat çeken Dr. Ceyhun Eren, "Bu nedenle deprem risk azaltma faaliyetlerimizi yürütürken geçmiş depremleri de düşündüğümüzde Bingöl'den Erzincan'a, Kütahya'dan Bursa Gemlik'e kadar yüksek deprem tehlikesi altındaki tüm şehirlerimizi hesaba katmalıyız" şeklinde konuştu.

SİGORTA ŞİRKETLERİ DEĞER YARATIMINI NASIL HIZLANDIRABİLİR?

Sigorta sektörü koruma açıklarını fırsata çevirerek büyümeli

Ersnt&Young'ın 'Sigorta Şirketleri Değer Yaratma Sürecini Nasıl Hızlandırabilir: Boşluklardan Kazanımlara' başlıklı raporu sigorta şirketlerinin değer yaratma sürecini hızlandırmak için stratejik yaklaşımlarını ele alıyor. Rapora göre, koruma açığının olduğu her yerde, sigorta şirketleri için yenilikçi çözümler geliştirme ve büyüme fırsatları var.



Ersnt&Young'ın (EY) 'Sigorta Şirketleri Değer Yaratma Sürecini Nasıl Hızlandırabilir: Boşluklardan Kazanımlara' başlıklı raporu, sigorta şirketlerinin değer yaratma sürecini hızlandırmak için stratejik yaklaşımlarını ele alıyor. Raporda, sektörün karşılaştığı boşluklar ve bu boşlukların fırsata dönüştürülmesi için önerilen adımlara yer veriliyor. Dijital dönüşüm, müşteri deneyiminin iyileştirilmesi, operasyonel verimlilik ve sürdürülebilir büyüme gibi konular ön plana çıkıyor. Rapor, küresel sigorta sektörü değişen dinamikler nedeniyle zorluklarla karşı karşıya olsa da, yenilik odaklı büyüme için hiç bu kadar fazla fırsat sunulmadığını ortaya koyuyor.

SEKTÖRÜN BÜYÜMESİNİ HIZLANDIRACAK ADIMLAR

Rapor, yenilikçi çözümlerle büyümeyi hızlandıracak bazı kritik adımları şöyle sıralıyor:

1. Amaç odaklı ürünler tasarlayın

En büyük koruma açıkları emeklilik tasarrufları ve iklim sigortasında görülüyor ve bu açıkların önümüzdeki yıllarda daha da büyümesi bekleniyor. Küresel emeklilik tasarruf açığının 2022'de 106 trilyon dolardan 2025'te 483 trilyon dolara çıkması öngörülüyor. Yaşam sürelerinin uzaması ve dünya genelinde yaşlanan nüfus, sigortacıları yaşlı bireylere gelir sağlayan yeni ürünler geliştirmeye teşvik ediyor. ABD'de 65 yaş ve üzeri nüfusun 2023'te 58 milyondan 2050'de 82 milyona çıkması bekleniyor. Bu durum, finansal miras planlamasına yönelik hizmetlere, sağlık ve hayat sigortasına olan talebi artıracak. Sigorta şirketleri, bu demografik değişime uyum sağlamak için güçlü değer önerileri sunarak kendilerini bu dönüşüme hazırlamalı. Benzer şekilde, sigortacılar iklim değişikliğiyle mücadelede daha kapsamlı teminatlar ve önleyici hizmetler sunarak yeni fırsatlar yaratabilir. Cenevre Derneği'nin verilerine göre dünya nüfusunun %40'ından fazlası yüksek riskli bölgelerde yaşıyor. Bu durum, sigortacıların geleneksel risk yönetimi, fiyatlandırma ve hasar modelleme yaklaşımlarını yeniden değerlendirmelerini zorunlu kılıyor. Ayrıca, hükümetlerle iş birliği yapmak ve olası yeni düzenlemelere uyum sağlamak da sektördeki oyuncular için büyük önem taşıyor.

2. Kişiselleştirilmiş ürünlerle müşteri bağlılığını artırın

Kullanıma dayalı sigorta ürünleri, modüler ek hizmetler ve kişiselleştirilmiş fiyatlandırma stratejileri, müşterilere onların özel ihtiyaçlarını önemsediğinizi gösterir. Bu tür yaklaşımlar, müşteri sadakati ve bağlılığını artırmak için etkili yöntemler arasında yer alıyor. Yapay zekâ (AI) tabanlı araçlar; özelleştirilmiş mesajlar, daha hassas fiyatlandırmalar ve hızlı poliçe oluşturma süreçleri sunarak sigortacıların bu alandaki rekabet gücünü artırabilir. Ayrıca, anlık risk önleme çözümleri ve talep üzerine sigorta hizmetleri, kişiselleştirilmiş stratejilerle değer yaratmanın diğer yolları arasında bulunuyor. Gelişmiş veri analitiği ve yapay zekâ, en yüksek potansiyele sahip müşterileri belirleyerek, çapraz satış ve ek hizmet paketleri sunma fırsatlarını artırabilir. Bu da sigorta şirketlerinin müşteri başına gelirlerini artırmalarına yardımcı olabilir.

3. Yenilikçi çözümleri ölçekleyin

Daha yalın ve otomatik bir operasyon modeliyle çalışan sigortacılar, düşük kâr marjına sahip ürünlerini yeni müşteri segmentlerine daha verimli şekilde sunabilir. Özellikle, gömülü sigorta çözümlerinin hızla yaygınlaşması, sigorta sektörünün ne kadar esnek olabileceğini gözler önüne seriyor. Buna ek olarak, belirli olaylar gerçekleştiğinde otomatik olarak tazminat ödeyen parametrik sigorta çözümleri de giderek daha fazla ilgi görüyor. Bu pazarın 2031 yılına kadar 29,3 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Başlangıçta tarım ve doğal afetlere karşı geliştirilen parametrik sigorta modelleri, günümüzde iş kesintileri, tedarik zinciri aksamaları ve siber saldırılar gibi alanlarda da uygulanabilir hale geldi. Özetle, sigorta şirketleri koruma açıklarını fırsata çevirerek büyümeyi hızlandırabilir. Amaç odaklı ürünler tasarlamak, kişiselleştirilmiş sigorta çözümleri sunmak ve ölçeklenebilir inovasyonları hayata geçirmek, sigortacıların bu dinamik ortamda sürdürülebilir bir şekilde değer yaratmalarına yardımcı olacak.

4. Düzenlemeleri yenilik için bir itici güç olarak kullanın

Avrupa'da giderek daha katı hale gelen düzenlemeler ve ABD'de yumuşayan denetim ortamı, sigortacılar için dengesiz bir rekabet alanı oluşturabilir. Sektördeki şirketlerin %61'i, değişen düzenleyici gereksinimleri önümüzdeki yılın en büyük operasyonel zorluklarından biri olarak görüyor. Ancak, yalnızca asgari uyumluluk hedefleyen bir yaklaşım yerine, regülasyonları iş süreçlerine entegre eden sigorta şirketleri rekabet avantajı elde edebilir. Örneğin, Avrupa Birliği'nin 2025'te yürürlüğe girmesi planlanan Finansal Veri Erişim yasası, emeklilik, tasarruf ve hayat dışı sigorta ürünleri arasında müşteri onayına dayalı veri paylaşımına zemin hazırlıyor. Bu, ürün portföyünü genişletmek isteyen şirketler için büyük bir fırsat sunuyor. Aynı şekilde, kamu emeklilik programlarına katılım fırsatı, sigortacıların verileri güvenli ve sorunsuz bir şekilde paylaşma yeteneklerini geliştirmelerini gerektiriyor. Artan şeffaflık gereksinimleriyle birlikte, sigorta şirketleri daha fazla otomasyon ve veri entegrasyonuna yönelerek uyumluluk süreçlerini hızlandırabilir.

5. Kurum genelinde birleşik veri stratejisi benimseyin

Dijital çağda başarılı olmanın temel koşullarından biri, şirket genelinde tutarlı bir veri stratejisine sahip olmak. İş dünyasında inovasyonun temel taşı olan veri, artık sadece IT ekiplerinin değil, CEO ve üst yönetim kadrosunun yönlendirmesi gereken kritik bir unsur haline geldi. Şirketlerin stratejik planlama ve kaynak tahsis süreçleri, mevcut büyük veri setlerinden yararlanacak şekilde yeniden tasarlanmalı. Yapay zekâ (AI) ve diğer ileri teknolojilerden maksimum düzeyde faydalanmayı sağlayan esnek bir veri altyapısı oluşturulmalı. Ayrıca, tam otomatik süreçler için güçlü bir yönetişim modeli ve kontrol mekanizması belirlenerek veri kalitesi ve güvenilirliği sağlanmalı.

6. Sigortasız kitlelere ulaşmayı öncelik haline getirin

Sigorta sektörü için en büyük büyüme fırsatlarından biri, sigorta hizmetlerine erişimi olmayan milyonlarca yeni müşteriye ulaşmak. Araştırmalara göre, dünya genelinde yaklaşık 4 milyar kişi sigorta hizmetlerinden yararlanmıyor. Sigorta şirketleri, bu kitlenin yalnızca %1'ine erişebilse bile 40 milyon yeni müşteri kazanma potansiyeline sahip.
Bu noktada, mikro sigorta paketleri ve başlangıç poliçeleri gibi daha erişilebilir ve uygun maliyetli ürünler geliştirmek kritik önem taşıyor. Parametrik sigortalar, küçük ölçekli çiftçiler için mikro sigorta çözümleri ve serbest çalışma ekonomisindeki çalışanlar için esnek poliçeler, bu alanlarda yaratıcı çözümler sunabilir. Sigorta şirketlerinin, düşük gelirli ve sigorta hizmetlerine erişimi kısıtlı bireyler için uygun fiyatlı, kolay satın alınabilir ve ihtiyaca göre düzenlenebilir ürünler geliştirmesi gerekiyor. Küresel sigorta açığının büyük bölümünü oluşturan bu kesim, sektörde sürdürülebilir büyümenin anahtarını elinde tutuyor.

Küresel sigorta sektörü, uzun yıllardır görülmemiş ölçüde dalgalanma ve belirsizliklerle karşı karşıya. Hem bireysel pazarlarda hem de bölgesel düzeyde yaşanan ekonomik dalgalanmalar, finansal hizmetler sektörünün onlarca yıl süren refah ve entegrasyon döneminin artık geride kaldığını gösteriyor. Ancak sigorta şirketleri, kriz dönemlerinde değer yaratma konusunda benzersiz bir avantaja sahip. Yapay zekâ destekli teknolojilere ve güçlü veri yönetimi altyapısına yatırım yapan sigorta şirketleri, müşteri iletişimini ve ürünlerini kişiselleştirerek daha hızlı ve etkili bir şekilde değer sunma fırsatını yakalayacak. Bu strateji sayesinde şirketler, daha fazla müşteriye ve topluluğa ulaşarak sektörde yeni bir büyüme dalgası başlatabilir.

Samet Erden
samet@sigortacigazetesi.com.tr

Acente ve brokerlar için yeni dönem: Dijital yakalılarla operasyonel dönüşüm

Epoch Teknoloji & İnovasyon Kurucu Ortağı Şule Şentürk ve Danışma Kurulu Üyesi Özer Şimşek ile sigorta aracı kurumlarının sınırlı kaynaklarla nasıl sınırsız bir dönüşüm yaratabileceğini, Dijital Yakalılar ve yapay zekâ ile yeniden tasarlanan iş modellerini ve acente ile brokerların bu yeni dijital çağda nasıl avantaj sağlayabileceklerini konuştuk.

Sınırlı kaynaklar, artan müşteri beklentileri ve yoğun operasyonel yük... Peki, çözüm nerede? Epoch Teknoloji & İnovasyon Kurucu Ortağı ve CEO'su Şule Şentürk ile Danışma Kurulu Üyesi Özer Şimşek, Dijital Yakalılar aracılığıyla "insanı merkeze alan akıllı dönüşüm"ün nasıl hayata geçirilebileceğini anlatıyor. Yeni Nesil Sigorta Aracılığı; otomasyonun verimliliğiyle insan dokunuşunu buluşturan, hibrit bir geleceğe evriliyor.



Şule Hanım, dijital dönüşüm artık sigorta sektörü için kaçınılmaz bir başlık haline geldi. Epoch Teknoloji ve İnovasyon olarak bu sürecin merkezinde yer alıyorsunuz. Röportajımıza başlamadan önce, bu söyleşinin ortaya çıkış fikrini ve Özer Şimşek'le bir araya gelmenizin nedenini bizimle paylaşır mısınız?
Elbette, memnuniyetle. Sigorta sektörü uzun süredir dijitalleşmeyi gündeminde tutuyor. Ancak geldiğimiz noktada artık bunu sadece konuşmak değil, sahada gerçek ve ölçülebilir dönüşüm yaratmak gerekiyor. Biz Epoch Teknoloji ve İnovasyon olarak yola çıkarken, tam da bu farkı yaratmak için harekete geçtik. "Konuşan değil, dönüştüren teknoloji" yaklaşımımız, yalnızca sistem kurmak değil, kurumların iş yapış biçimini yeniden tanımlamak üzerine kurulu. Bu röportajı da, dijitalleşmenin yalnızca teknolojik altyapılarla değil; stratejiyle, kültürle ve sahaya yansıyan faydayla anlam kazandığı bir çerçevede ele almak istedik. Bu nedenle, sektöre 30 yılı aşkın katkısıyla yalnızca yöneticilik değil, sektörel akıl üretmiş bir isim olan Özer Şimşek ile bu söyleşiyi birlikte gerçekleştirmekten büyük memnuniyet duyuyorum.
Kendisiyle acente ve brokerların dijitalleşme süreçlerindeki kritik eşiklerini, geçmişin içgörüleriyle bugünün teknolojilerini harmanlayarak değerlendirdik. Ben de ilerleyen sorularda, bu dönüşümün sadece bir araç değil, bir iş modeli olarak nasıl çalıştığını; sahadaki yansımalarını ve global perspektifle birleşen vizyonumuzu paylaşacağım.

Bu çok kıymetli çerçeve için teşekkür ederiz Şule Hanım. Şimdi sigorta sektörüne yıllarını vermiş Özer Şimşek'e dönelim. Özer Bey merhaba, uzun zamandır sizi profesyonel hayatta göremiyoruz. Neler yapıyorsunuz bu dönemde? Biraz anlatır mısınız?
Evet, 2020 itibarıyla aktif profesyonel hayatımdan bir adım geri attım diyebilirim ama sektörle bağım hiç kopmadı. O yıl Fabula İş ve Yönetim Danışmanlığı'nı kurarak, özellikle sigorta şirketlerine odaklanan bir danışmanlık sürecine başladım. 32 yıllık sektör deneyimimi, şirketlerin dönüşüm yolculuklarına katkı sağlamak için kullanıyorum. Ayrıca 2025 Nisan ayı itibarıyla, Epoch Teknoloji ve İnovasyon'un Danışma Kurulu'nda yer alarak, sigorta sektörünün dijital dönüşümüne yön vermek için aktif rol alıyorum.

Özellikle sigorta şirketlerine dediniz, brokerler ya da acentelere yönelik bir danışmanlık faaliyetiniz var mı?
Evet, şu anda az sayıda broker şirkete danışmanlık veriyorum. Ancak asıl heyecan verici gelişme, brokerler ve acenteler için hazırlığını sürdürdüğümüz yeni nesil bir eğitim programı. Bu programla, özellikle dijitalleşme, süreç yönetimi ve teknolojinin etkin kullanımı gibi konularda aracılık yapısının gücünü artırmayı hedefliyoruz.

Genç kuşak dijital doğdu ve bu kuşak yaş aldıkça, dijital platformlar onların doğal alışveriş alanı olacak!

Sizin özellikle acentelerin dijitalleşmesi ve aracıların teknolojiyi üst seviyede kullanmaları için yıllar öncesinden çalışmalar başlattığınızı biliyoruz. Bu inisiyatifler ne kadar etki yarattı, ya da yaratmadı ise nedenleri ne olabilir?
2012 yılında Axa Sigorta'daki görevim sırasında, acentelerin dijitalleşmesine yönelik ilk ciddi adımları attık. Mobil uygulamalar üzerinden teklif verme, poliçe oluşturma gibi işlevlerle başladık; ardından Bahçeşehir Üniversitesi iş birliğiyle kapsamlı bir eğitim programı hayata geçirdik. Amacımız, acentelerin mobil teknolojilere adapte olmalarını sağlamak, sosyal medyayı etkin şekilde kullanarak profesyonel iletişim kurmalarına katkı vermek ve şirketle olan iş birliği üzerinden dijital satışa geçiş kapasitelerini artırmaktı. Bu süreçte birçok büyük teknoloji firmasıyla iş birliğine gittik. 2016'da başlattığımız acente odaklı CRM projesi de bu vizyonun önemli bir parçasıydı. Ancak ben ayrıldıktan sonra proje ne yazık ki uygulamaya geçemedi. Buna rağmen, sektörde ciddi bir farkındalık oluştu. Birçok acente sosyal medyada aktifleşti, dijital satış kanallarını kullanmaya başladı. Eğitimle kalmayıp, dijital dönüşümün doğrudan içinde yer almaları için ciddi zemin hazırladık. Elbette, CRM gibi altyapı projeleri bu dönüşümün tamamlayıcısıydı ve uygulamaya alınamaması önemli bir eksiklik olarak kaldı. Ancak o dönem yarattığımız ivmenin etkileri bugün hâlâ hissediliyor.

Belirttiğiniz tarihler üzerinden epeyce bir zaman geçmiş gözüküyor. Gelinen noktada halen dijital satışın birkaç büyük broker şirketin kontrolünde olduğunu, acentelerin bu konuda çok etkin olmadığını görüyoruz. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?
O dönem projelerde yer alan acentelere hep şunu söyledim: "Bugün dijitalleşme için attığınız adımlar, kısa vadede size çok şey kazandırmayabilir. Ama yarın, bu teknoloji bir zorunluluk haline geldiğinde hazır olmayan kaybeder." Bu söz, bugün hâlâ geçerli. Aradan geçen 10 yıla rağmen, Türkiye'de sigorta sektöründe dijital satış ne yazık ki hâlâ sınırlı bir alan. Bunun başlıca iki nedeni var: Birincisi, dijital satış kanallarına geçiş önemli bir yatırım gerektiriyor ve her acente bu kapasiteye sahip değil. İkincisi ise müşterilerin dijital alışveriş alışkanlıklarının hâlâ tam oturmamış olması. Pek çok kişi hâlâ acentesine güveniyor ve yüz yüze iletişimi tercih ediyor. Ancak pandemi bu tabloyu önemli ölçüde değiştirdi. Online alışverişteki büyük sıçrama sigorta sektörüne de doğrudan yansıdı. Bir dönem sadece birkaç oyuncunun bulunduğu dijital satış sahasında bugün onlarca platform yer alıyor. Henüz Avrupa'daki örneklerle kıyaslanacak seviyede değiliz ama oraya doğru gidiyoruz.

Peki, yapay zekâ, robotik süreç otomasyonu ve hatta biraz daha geride kalmış olmasına rağmen nesnelerin interneti, giyilebilir teknolojiler vs ne oldu? Bunlar sigorta sektöründe yeterince işimize yaramadı mı?
Özer Şimşek: Bu soru oldukça yerinde. Yanıtlamadan önce, bu konudaki başarılı uygulamalarıyla öne çıkan Şule Şentürk'e de sözü bırakmak isterim. Ama şunu net ifade edebilirim. Uzun yıllar boyunca, sigorta şirketleri yapay zekâ, RPA (robotik süreç otomasyonu), nesnelerin interneti gibi teknolojilere ya hiç yatırım yapmadı ya da yatırım yaptıysa da bu yatırımlar yeterince verimli sonuçlara dönüşmedi. Ancak son dönemde tablo değişmeye başladı. Sektördeki kârlılığın artmasıyla birlikte bu teknolojilere olan ilgi de ciddi anlamda yükseldi. Artık bu dönüşüm ertelenebilecek bir konu değil.

Rutin işleri dijital çalışanlara devrederek, insanların strateji, danışmanlık ve ilişki yönetimi gibi katma değerli alanlara odaklanmalarını sağlıyoruz!

Şule Şentürk: Teşekkür ederim Özer Bey. Gerçekten de sizin altını çizdiğiniz gibi, yıllarca konuşulan ancak uygulamaya yeterince yansıtılamayan pek çok teknoloji oldu. Yapay zeka ve robotik süreç otomasyonu artık teknolojik bir opsiyon değil; iş dünyasının temel yapıtaşlarından biri haline geldi. Biz Epoch olarak bu eksikliği stratejik bir vizyonla sahada karşılamayı hedefledik. Yani sadece teknoloji üretmiyor; işin kalbine dokunan, somut etki yaratan çözümler sunuyoruz. Bizim bakış açımız net: Teknoloji, sadece bir sistem değil, iş yapış biçimini yeniden şekillendiren bir zihin yapısıdır. Bu yüzden yalnızca ürün değil, aynı zamanda iş süreçlerini dönüştüren mimariler inşa ediyoruz. Gerçek etki,

teknolojinin şirket kültürüne ve günlük iş akışına entegre edildiği noktada başlıyor. Sigorta sektöründe de "Dijital Yakalı Çalışanlar" yaklaşımımızla bu dönüşümü görünür kılıyoruz. Bu sayede hem hız, hem kalite, hem de çalışan memnuniyeti artıyor. En önemlisi ise şu: Artık teknoloji bir ayrıcalık değil, herkes için erişilebilir bir güç. Bugün bir sigorta acentesi ya da broker, sınırlı kaynaklarla bile akıllı, entegre ve ölçeklenebilir altyapılara sahip olabilir. Doğru yapılandırıldığında teknoloji, her kurum için gerçek bir büyüme motoruna dönüşüyor.

'DİJİTALLEŞME ZORUNLU BİR YOLCULUK'

Özer Şimşek: Yapay zekâ, insanlık tarihinde internetten sonraki en büyük kırılımı yarattı. Ancak aralarındaki temel fark şu: İnternet yıllar içinde hayatımıza girdi, yapay zekâ ise pandemi sonrası çok kısa sürede tüm dünyayı dönüştürdü. Bugün sadece üretim değil, bilgi işçiliği de ciddi bir dönüşüm baskısı altında. Bu da özellikle beyaz yaka çalışanları tehdit eder hale geldi. Sigorta sektörü de bu değişimin tam merkezinde. Sigorta şirketlerinin ve aracıların artık bir an önce kendi süreçlerine dönüp şunu sorması gerekiyor: "Robotik süreç otomasyonu (RPA) ve yapay zekâyı bir arada nasıl kullanabiliriz? İş modellerimizi bu gerçekliğe göre nasıl yeniden kurgularız?" Bu sadece bir teknoloji yatırımı değil, iş yapış biçimini yeniden tanımlama sürecidir. Ve altını özellikle çizmek isterim: Bu ihtiyaç sadece büyük bütçesi olan yapılar için geçerli değil. Artan işçilik maliyetleriyle birlikte, artık küçük ve orta ölçekli sigorta aracıları da dijitalleşme olmadan rekabet edemez hale geldi.

Dijital Yakalılar; 7/24 çalışıyorlar, hiç yorulmuyorlar, hata yapmıyorlar ve inanılmaz bir hızla sonuç üretiyorlar!

Şule Hanım, sigorta aracı kurumların Özer Bey'in belirttiği ve sizin girişte söylediğiniz bağlamda kendilerini nasıl dönüştürüyor? Nasıl bir katma değer üretiyor? Anlatır mısınız?

Teknolojiyi tercih meselesi olarak görmekte ısrar eden sigorta aracı kurumları, geleceğin dışında kalma riskini taşıyor. Çünkü artık dijital dönüşüm bir opsiyon değil, sektörün yeni normali. Özellikle acenteler ve brokerlar için bu dönüşüm; zamanı doğru yönetmek, insan kaynağını daha stratejik alanlara taşımak ve operasyonel verimliliği maksimize etmek anlamına geliyor. Epoch olarak biz, bu dönüşümün kalbine "Dijital Yakalı Çalışanlar" dediğimiz yapay zekâ destekli hiper otomasyon çözümümüzü yerleştiriyoruz. Bu dijital yakalı çalışanlar, biz insanlar gibi iş süreçlerini yönetiyor. Bazı örnekler vermek isterim ki, bu sistemin sahada nasıl bir devrim yarattığı daha net görülebilsin:

• E-mail veya WhatsApp'tan gelen teklif talepleri: Trafik, sağlık, yangın, nakliyat... Hangi branş olursa olsun, müşteri bilgileri geldiği anda Dijital Yakalı ilgili sigorta şirketinin sisteminden saniyeler içinde teklif hazırlayabiliyor.
• Poliçe oluşturma ve yenileme işlemleri: Excel ya da PDF formatında gelen veriler, manuel girişe gerek kalmadan dijital yakalılar tarafından sisteme işleniyor. Poliçe oluşturuluyor ya da yenileme süreci başlatılıyor.
• Tahsilat takibi: Her gün düzenli olarak kontrol edilmesi gereken ödenmemiş kredi kartı bilgileri, artık Dijital Yakalılar tarafından tespit ediliyor ve ilgili birimlere raporlanıyor.
• Poliçe ve tahsilat transferi: Sigorta şirketi sistemlerinde oluşan poliçeler ve tahsilatlar, insan müdahalesine gerek kalmadan, hatasız biçimde acente sistemlerine aktarılıyor.
• Üretim ve tahsilat mutabakatı: 20'den fazla sigorta şirketiyle yapılan üretim ve ödeme mutabakatları artık Dijital Yakalılar tarafından saniyeler içinde kontrol ediliyor, farklar tespit ediliyor ve raporlanıyor.

Bu sadece birkaç örnek. Aslında bugün, sigorta aracılarının zamanını alan yüzlerce operasyonel görev, Dijital Yakalılar sayesinde görünmez hale geliyor. Böylece ekipler, gerçekten değer yaratan alanlara odaklanabiliyor: Satış, danışmanlık, müşteri ilişkileri gibi. En önemlisi, bu dönüşüm, büyük ölçekli oyunculara özgü değil. Bugün küçük bir acente de, büyük bir broker kadar çevik ve entegre çalışabiliyor. Çünkü biz teknolojiyi herkes için erişilebilir kılıyoruz.

Özer Bey somuta indirgemek ve acente okuyucularımızın da konuyu daha net algılaması açısından neler söylemek istersiniz?

Acentelere ve Brokerlere baktığımızda bir kere teknoloji kullanımı ve dijital altyapının uçtan uca yeniden kurgulanması gerekiyor. Benim görebildiğim kadarıyla, şirketlerden yapılan üretimlerin konsolide edildiği, müşteri bilgilerinin yer aldığı ve ön muhasebenin tutulduğu platformlar dışında bir teknolojik altyapıdan söz edemiyoruz. Tabi brokerlerin globaal olanları kastetmiyorum. Neyi kastediyorum? Henüz sigorta şirketlerinde bile dağınık bir BT mimarisi gerçeği varken, acenteler de Omnibus yaklaşımı ile birbiriyle bütünüyle entegre olmuş ve gerçek zamanlı çalışan bir altyapı kurgusuna ihtiyaç var. Sözünü ettiğimin çok yuvarlak olduğunun farkındayım ve biraz açayım. Mevcut kullandıkları sigorta şirketleri ile entegre olan ön muhasebe, hatta fiyatlama kıyas motorları ile entegre olmuş, sofistike ve sigorta sektöründeki aracılara özgü bir CRM altyapısı, bu altyapının mutlak suretle makine öğrenmesi ve daha ileri noktada bütünüyle yapay zekayla desteklenmiş bir yetkinliğe sahip olması gerekiyor. Bu iki entegrasyonun hemen üstüne insanın yaptığı hemen hemen her türlü operasyonu, sınırsız sayıdaki dijital yakalı/robotla yapıldığı ve performansının analitik bir platformda denetlendiği, bir başka katman olmalı. Burada somut örnek verecek olursak, düzenlenen poliçelerin sisteme ya da şirketlere aktarımından tutun, yenileme tekliflerinin çalışılmasından, tahsilat mutabakatlarına varıncaya değin, operasyonel işler bağlamında aklınıza ne geliyorsa, her şeyin insandan ziyade robotlara yaptırılmasından söz ediyoruz. Nihayet, rutin yenileme ya da online'da iz bırakmış müşterilere anında dönülüp satışın kapatılması gibi, yapay zeka dijital agentlarının kullanıldığı bir yapıyla entegre edilmesi gerekiyor. Şimdi böyle bir yapının ardından aklınıza şu tür bir soru gelmesi gayet doğal. "O halde, burada insanı veya çalışanı nereye konumlandıracaksınız?" diye sorarsanız, yanıtı çok açık: Biz artık, sahip olduğu derin bilgi birikimi ile müşteriye sürekli danışmanlık yapan, verdiği güven ilişkisi üstünden, müşterinin sigorta gereksinimlerini karşılarken kendiliğinden çapraz satış yapabilen, müşteri danışmanlarını/temsilcilerini istihdam etmeliyiz. Aksi halde, operasyonu insanlara yaptırdığımız zaman maliyet çok yüksek. Size şöyle bir örnek vereyim. Örneğin bir sigorta acentesi ya da broker'da çalışan operasyonel bir personelin her şeyi dahil, işverene maliyeti 60 bin lira/ay civarında. Yıllık brüt maliyet 720 bin lira ki yaklaşık senelik 20 bin dolara yaklaşıyor. Siz bunun yerine, Epoch gibi bir firmadan alacağınız sınırsız dijital yaka/robot lisansı ile bu maliyeti iş bazında 4'te 1'ine kadar düşürebiliyorsunuz. Sözünü ettiğim entegrasyon ile aslında uçtan uca bir omnibus altyapısı kuruyorsunuz.

Peki, bu teknolojik altyapı dışında acentelerin yeni dönemde kazanması gereken başka yetkinlik var mı bunlardan söz eder misiniz?

Elbette, teknoloji altyapısını kurmak başlı başına bir başarı ama yeterli değil. Eğer bu teknolojiyi nasıl kullanacağınızı bilmiyorsanız, elinizde en gelişmiş otonom araç bile olsa, o araç sizi ileriye götüremez. Asıl fark yaratan şey, o teknolojiyi akıllıca kullanabilen bir işletme yetkinliğine sahip olmaktır. Omnibüs bir altyapıya sahip olmak büyük avantaj. Ama bu altyapının üzerine bir işletme zekâsı, bir analiz ve strateji katmanı koymak zorundasınız. Yani bu sistem sadece çalışmakla kalmamalı; iş üretmeli, veriye dayalı kararlar almalı ve kâra dönüşmeli. Bunun için en kritik yetkinlik, müşteri verisini okuma ve onu aksiyona dönüştürme becerisi. Hangi müşteriniz ne zaman, neye ihtiyaç duyuyor? Geçmişte hangi ürünleri almış? Yeni ne önerilebilir? Bu analizler, sadece insan sezgisine değil, yapay zekâ destekli algoritmalara da dayanmalı.

Şule Hanım, Özer Bey'in de altını çizdiği gibi, sigorta sektöründe dijitalleşme sadece bir teknolojik yenilik değil, aynı zamanda iş yapış şekillerini kökten dönüştüren bir süreç. Epoch Teknoloji ve İnovasyon olarak, siz bu dönüşümün neresindesiniz? Ve özellikle acente ve brokerların bu süreçten nasıl fayda sağlayabileceğini düşünüyorsunuz?

Öncelikle Özer Bey'e hem sektörün mevcut durumuna dair keskin tespitleri hem de dönüşüm yolculuğuna yönelik değerli analizleri için teşekkür ederim. Paylaştığı perspektif, bizim Epoch olarak sahada gözlemlediğimiz gerçeklikle birebir örtüşüyor. Şimdi izninizle, röportajın bu bölümünde; hem kurucu ortağı olduğum Epoch Teknoloji ve İnovasyon çatısı altında, hem de farklı sektörlere dokunan bir teknoloji lideri olarak edindiğim deneyimle, bu dönüşümün teknik bir yenilikten çok daha fazlası olduğuna — aslında iş dünyasının geleceğini yeniden tanımlayan stratejik bir paradigma değişimine — dair bazı önemli gözlemlerimi paylaşmak isterim. Bugün dünyanın dört bir yanında, sektör fark etmeksizin şirketlerin temel sorusu şu: "İnsan aklını nerede kullanmalıyız, dijital zekâyı nerede devreye almalıyız?" Amazon, müşteri hizmetlerinin büyük bölümünü yapay zekâ temelli sesli yanıt sistemleriyle yürütüyor. Tesla, araçlarının sadece donanımını değil, içindeki her bir yazılım sürecini anlık güncelleyerek kendini iyileştiren bir yapı kurdu. Fintech'ler, kredi skorlamasından müşteri onboarding'ine kadar birçok süreci artık insan eli değmeden tamamlıyor. Peki, sigorta aracı kurumları neden hâlâ binlerce kez aynı işlemleri manuel olarak yapıyor? Biz Epoch olarak bu sorunun cevabını çok net biliyoruz: Artık rekabet, operasyonel gücü kim yönetiyor değil, operasyonu kim otomatikleştiriyor noktasında yaşanıyor. Buradaki asıl değişim şudur: Eskiden teknoloji bir departmandı. Bugün ise teknoloji, iş modelinin kendisidir. Bu yüzden biz artık sigorta aracı kurumlarına şunu söylüyoruz: Size bir yazılım satmıyoruz. Size yeni bir iş yapma biçimi sunuyoruz. Örneğin, bir acente için en kritik KPI nedir?

• Yenileme oranı
• Müşteri bağlılığı
• Çapraz satış kapasitesi

Biz diyoruz ki, bu hedeflerin hiçbiri, sadece iyi niyetli satış görüşmeleriyle yakalanamaz. Bu hedefler, ancak müşteri davranışlarını analiz eden, geçmiş satın alma alışkanlıklarını okuyan, doğru anda doğru öneri sunabilen yapay zekâ destekli sistemlerle mümkün olur. Peki ya insan faktörü? İnsan burada sürecin dışında değil, tam merkezinde yer almalı. Ama artık veri girişi yapan değil, veriye anlam yükleyen, danışmanlık sunan, ilişki kuran bir profile dönüşmeli. Yani, gelecek şöyle şekillenecek:

• Dijital yakalılar/robotlar tekrar eden işleri yönetirken,
• İnsanlar anlam yaratan, ilişki kuran rollere geçecek.
• Teknoloji, görünmez ama her şeyin arkasındaki itici güç olacak.

Ve bu dönüşüm, 5 yıl sonra değil, şu an yaşanıyor. Biz Epoch olarak sadece bu sürecin bir parçası değil, yönlendiricisi olmayı seçtik. Çünkü inandığımız bir şey var: "Teknoloji geleceği şekillendirmez. Onu kullananlar şekillendirir." Ve biz geleceği inşa eden insanlara ve kurumlara ilham vermek, güç katmak ve birlikte üretmek için buradayız.

Trafik sarmalından çıkışta kasko satışlarının ve acentelerin etkisi

TRAFİK Hasar - Prim Oranları 01.01.2024-31.12.2024

Şirket Adı	Brüt Yazılan Primler (+/-)	Kazanılmış Prim (Net)	Gerçekleşen Hasar (Net)	Net Hasar Prim Oranı (%)
Quick Sigorta	20.234.965.790	13.771.917.456	(17.699.822.715)	128,5%
Türkiye Sigorta	12.882.237.379	9.558.237.359	(15.899.222.408)	172,3%
Sompo Sigorta	14.471.535.777	7.716.053.405	(10.698.045.737)	136,9%
Axa Sigorta	11.768.602.630	6.084.851.215	(9.518.052.972)	141,0%
Allianz Sigorta	11.705.918.980	5.061.103.434	(10.728.725.823)	166,7%
Anadolu Sigorta	10.931.492.947	6.462.320.092	(6.858.239.703)	109,8%
Hepiyi Sigorta	10.692.188.417	5.163.157.655	(5.676.161.324)	113,1%
Ray Sigorta	9.961.140.084	4.823.747.442	(4.407.425.654)	92,0%
HDI Sigorta	8.029.382.753	4.043.405.190	(5.621.932.413)	138,9%
Unico Sigorta	7.986.978.644	4.836.501.523	(5.894.011.439)	121,5%
Neova Katılım Sigorta	7.979.166.616	5.752.015.589	(8.133.441.133)	141,4%
Aksigorta	7.788.371.370	2.004.632.213	(4.343.860.198)	178,9%
Ethica Sigorta	6.868.347.358	4.490.635.358	(5.107.607.277)	113,7%
Doğa Sigorta	6.651.628.774	3.839.672.442	(4.888.871.834)	127,3%
Ankara Sigorta	5.439.962.404	3.284.810.318	(3.662.191.905)	107,4%
Bereket Sigorta	5.109.584.445	1.889.903.947	(2.644.171.840)	128,2%
Zurich Sigorta	3.997.190.806	1.939.818.856	(2.452.023.177)	126,4%
Mapfre Sigorta	3.821.220.602	2.534.189.609	(3.431.906.240)	133,7%
Eureko Sigorta	3.765.317.563	2.027.228.596	(2.757.926.400)	124,3%
Corpus Sigorta	3.250.953.075	2.506.623.713	(3.685.912.276)	147,0%
Emaa Sigorta	2.273.870.802	661.053.557	(1.029.120.180)	125,1%
Magdeburger Sigorta	1.947.560.335	880.727.502	(945.775.375)	108,0%
Şeker Sigorta	1.904.972.935	1.033.943.744	(1.352.446.724)	131,4%
Türk Nippon Sigorta	1.743.235.597	917.902.015	(1.494.661.451)	162,8%
Koru Sigorta	1.711.566.822	1.342.347.557	(1.830.796.706)	137,6%
Ana Sigorta	1.621.908.776	856.270.783	(1.089.963.455)	127,3%
Türkiye Katılım Sigorta	1.022.622.811	357.361.174	(523.323.391)	125,0%
TOPLAM (HAYAT DIŞI ŞİRKETLER)	**185.562.077.991**	**103.838.433.170**	**(142.399.498.571)**	**133,8%**

KASKO Hasar - Prim Oranları 01.01.2024-31.12.2024

Şirket Adı	Brüt Yazılan Primler (+/-)	Kazanılmış Prim (Net)	Gerçekleşen Hasar (Net)	Net Hasar Prim Oranı (%)
Quick Sigorta	486.351.723	103.237.970	(126.719.580)	122,7%
Türkiye Sigorta	11.468.367.402	10.309.948.549	(6.541.548.556)	63,4%
Sompo Sigorta	8.998.503.004	6.575.635.753	(4.654.940.643)	70,8%
Axa Sigorta	9.567.944.373	8.240.189.614	(5.427.159.900)	65,9%
Allianz Sigorta	8.806.954.002	8.178.416.911	(4.963.301.195)	60,7%
Anadolu Sigorta	14.993.977.028	13.287.098.179	(7.505.176.144)	56,5%
Hepiyi Sigorta	3.432.868.691	2.100.826.998	(2.009.537.518)	95,7%
Ray Sigorta	4.648.585.400	2.756.134.198	(1.881.202.036)	68,3%
HDI Sigorta	11.735.168.684	10.854.649.235	(7.092.515.414)	65,3%
Unico Sigorta	3.593.471.195	2.966.990.748	(2.059.959.664)	69,4%
Neova Katılım Sigorta	3.511.004.565	2.760.114.129	(2.077.357.254)	75,3%
Aksigorta	5.506.964.954	5.005.385.323	(3.077.241.126)	61,5%
Ethica Sigorta	974.986.684	673.957.964	(596.960.930)	88,6%
Doğa Sigorta	2.206.411.609	1.136.431.131	(1.196.473.874)	105,3%
Ankara Sigorta	1.167.666.002	830.026.764	(610.648.074)	73,6%
Bereket Sigorta	1.046.909.522	491.301.685	(364.503.049)	74,2%
Zurich Sigorta	3.035.679.912	1.792.986.982	(1.209.509.947)	67,5%
Mapfre Sigorta	1.271.551.023	1.032.339.666	(579.644.416)	56,1%
Eureko Sigorta	2.554.877.226	2.515.786.186	(1.705.180.657)	67,8%
Corpus Sigorta	49.133.435	195.231.803	(3.978.325)	2,0%
Emaa Sigorta	880.656	612.206	(367.763)	60,1%
Magdeburger Sigorta	2.490.986.235	1.492.700.539	(1.096.956.129)	73,5%
Şeker Sigorta	77.839.655	47.193.649	(48.014.239)	101,7%
Türk Nippon Sigorta	930.079.236	935.578.410	(743.447.294)	79,5%
Koru Sigorta	948.508.422	718.967.672	(504.562.537)	70,2%
Ana Sigorta	1.566.821.072	1.048.011.394	(1.036.030.886)	98,9%
Türkiye Katılım Sigorta	581.541.906	203.889.562	(115.441.309)	56,6%
AcnTurk Sigorta	3.124.287.065	2.319.396.862	(2.425.424.890)	104,6%
SS Atlas Sigorta Kooperatifi	1.262.700.179	1.058.310.287	(813.454.548)	76,9%
Aveon Global Sigorta	988.532.863	1.150.419.594	(1.130.754.054)	98,3%
Orient Sigorta	577.765.503	554.349.162	(429.698.258)	77,5%
Generali Sigorta	328.957.938	277.269.224	(184.599.444)	66,6%
HDI Katılım Sigorta	314.871.689	303.307.432	(214.133.669)	70,6%
GIG Sigorta	138.567.692	88.276.496	(75.341.545)	85,3%
Arex Sigorta	104.950.307	95.814.946	(65.203.566)	68,1%
Fiba Sigorta	71.303.932	50.867.508	(32.672.906)	64,2%
Prive Sigorta	65.942.607	25.430.279	(39.611.927)	155,8%
TOPLAM (HAYAT DIŞI ŞİRKETLER)	**112.631.913.389**	**92.177.087.055**	**(62.639.614.488)**	**68,0%**



Emrah Orkun -
Sigorta profesyoneli
emrahorkun@gmail.com

Türkiye Sigorta Birliği 2024 yılı sonu teknik sonuçlarını açıklamasının üzerinden bir çeyreği daha tamamladık. 2024'ün trafik ve kasko rakamlarını kısaca hatırlatmam gerekirse;

Trafik

Kazanılmış Brüt Prim ..... 127.198.627.281 TL
Kazanılmış Net Prim ..... 103.882.891.685 TL
Gerçekleşen Brüt Hasar 173.663.369.282 TL
Gerçekleşen Net Hasar .. 142.363.623.241 TL
DERK (Devam Eden Riskler Karşılığı) Dâhil
Brüt Hasar Prim Oranı 136,50%
Net Hasar Prim Oranı 137,00%
DERK Hariç
Brüt Hasar Prim Oranı 132,70%
Net Hasar Prim Oranı 133,70%

27 şirketin üretim yaptığı bir ürün gamında sadece bir şirketin hasar prim oranının %100'ün altında olması şaşırtıcı bir gerçek olarak karşımıza çıkıyor. Sektör net hasar prim oranının %133,70 olması sonucunda da 17 şirketin bu rakamın altında bir orana sahip olduğunu söyleyebiliriz (Tablo1). Konu bu noktada az üretim yapmak ya da çok üretim yapmaktan bağımsız bir şekilde değerlendirilmeye muhtaç durumda. Yapısal bir çözüm oluşturulamadığı sürece de şirketlerin bu zararları uzun süre taşıyamayacağı ortada. Hepinizin bildiği gibi azımsanamayacak sayıda sigorta şirketi lisansını iade ederek ürün gamından trafiği çıkartmış durumdalar.

Kasko

Kazanılmış Brüt Prim ..... 97.990.815.659 TL
Kazanılmış Net Prim ..... 92.202.164.514 TL
Gerçekleşen Brüt Hasar ... 66.330.383.197 TL
Gerçekleşen Net Hasar .... 62.490.014.305 TL
DERK (Devam Eden Riskler Karşılığı) Dahil
Brüt Hasar Prim Oranı 67,70%
Net Hasar Prim Oranı 67,80%
DERK Hariç
Brüt Hasar Prim Oranı 67,70%
Net Hasar Prim Oranı 67,80%

37 şirketin üretim yaptığı kasko ürününde net hasar prim oranı olarak %67,80 karşımıza çıkıyor. 14 şirketin bu ortalamanın altında kaldığını ve diğer şirketlerin ise durumu idare ettiğini görüyoruz. 5 şirket ise bu oranı %100 ve üzeri şekilde yakalamış durumda.
Bu noktada ihtiyari bir satış söz konusu olduğu için doğru sürücüyü seçme şansı önemli bir koz. Yeterli verinin olmaması, düzenlemelerdeki eksiklikler ya da taleplerin henüz hayata geçmemesi ve diğer taraftan da trafik branşının

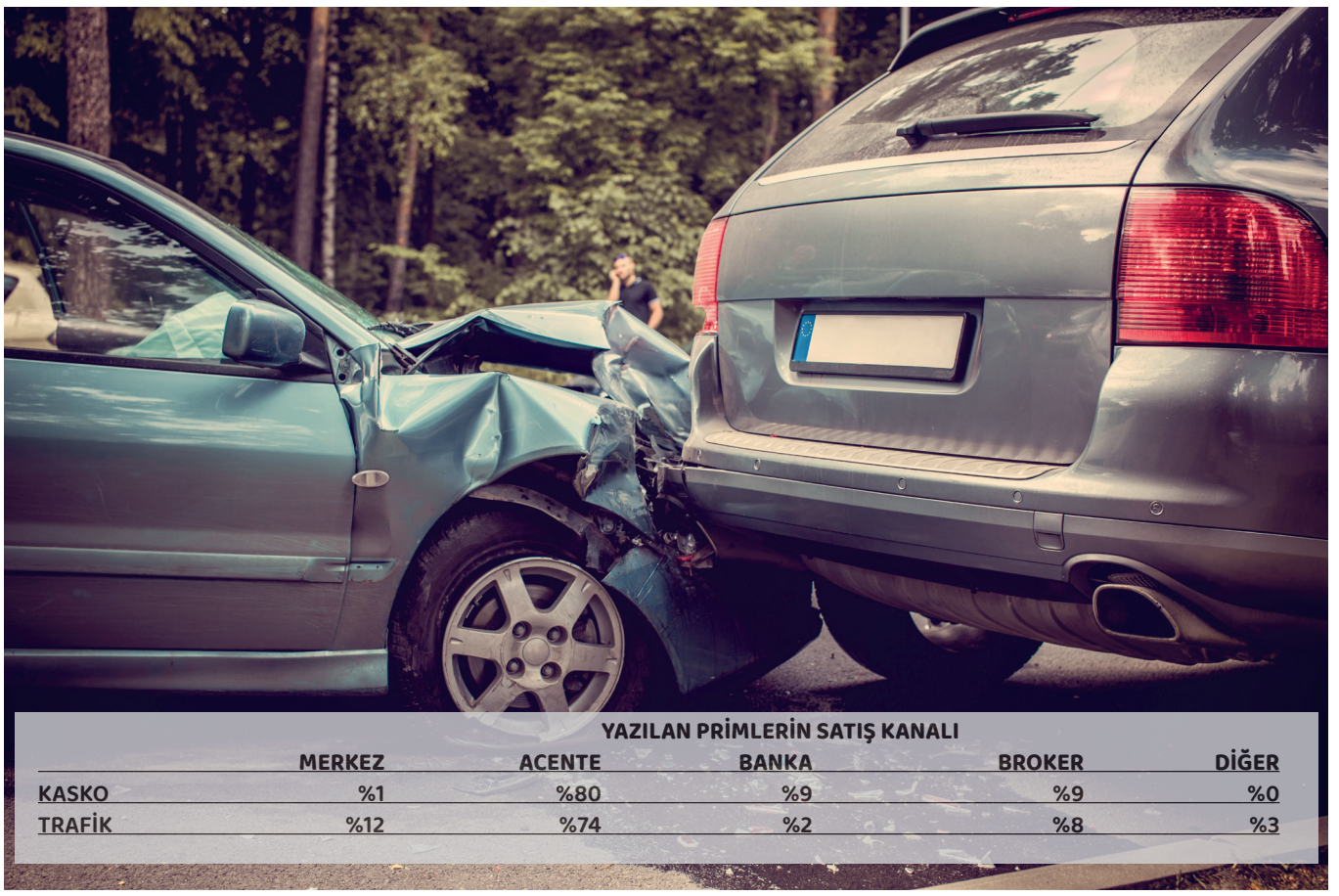
yarattığı zarar baskısı kasko ürününde de şirketleri zorlar aşamaya getirmiş durumda.
Emniyet Genel Müdürlüğü tarafından yayımlanan trafik istatistik bülteninde 2024 yılında 623 bin 148 trafik kazası meydana geldiğini görüyoruz. Kazalara neden olan unsurlarda %90,04 oranıyla sürücü, 8,17 yaya, 0,84 araç, 0,53 yolcu ve 0,39'unda da yolun kusurlu olduğu tespit edildi.
Bu verinin de desteklediği gibi doğru sürücü, kurallara uyan sürücü ya da farklı bir niteleme ile karşımıza çıkması gereken tanım artık sigortacılık literatürüne girerek hem prim tutarı hem de diğer ek klozlar bazında pozitif ayrımcılığı hak eder hale gelmelidir.

ARAÇ STOKU YAŞLI

Bir başka veriyi de paylaşalım. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) 2024 yılı döneminde motorlu kara taşıtları istatistiklerine göre 2024 yılında bir önceki yıla göre trafik kaydı yaptıran taşıt sayısı 2 milyon 598 bin 816 adede ulaşırken, trafikten kaydı silinen araç sayısı 36 bin 657 olarak %36 artış gösterdi. Alınan verilere göre Ocak-Aralık 2024 aylarında trafikte toplam taşıt sayısı 2 milyon 562 bin 159 olarak artmış oldu. Daha da önemlisi Türkiye'de 2024 yılı sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı 31 milyon 301 bin 389 motorlu kara taşıtı için ortalama yaş 14,3 olarak hesaplandı. Ortalama yaş otomobillerde 14,2, minibüslerde 16, otobüslerde 16,2, kamyonetlerde 13,9, kamyonlarda 18,1, motosikletlerde 10,2, özel amaçlı taşıtlarda 15,3 ve traktörlerde 24,5. Hem araç stoğumuz yaşlı hem de sürücülerimiz yeterli donanıma, dikkate ve bilgiye sahip değil.
Sektörümüzün çokça konuştuğu trafik sigortasından şirketlerin zarar ettiğinin konusunun tablosu bu şekilde.
Diğer taraftan kaskoda gidilecek yol olduğu da çok açık. İki branşı birlikte değerlendirdiğimizde dengeleme unsuru daha çok kasko satmaktan geçiyor mu şimdide buna bakalım.
Basit bir yaklaşımla tabloları ortaklaştırdığımızda trafiğin zararının aslında kaskoyu baskıladığını görüyoruz. Trafik + kaskoda hasar prim oranı %104,6 çıkıyor ve 14 şirketin %100'ün altında kaldığını görüyoruz. Bu 14 şirketin 8 tanesinin çok düşük üretime sahip olduğunu da belirtmem gerekir. Toplam üretimde ilk 10 şirketin sadece 3 tanesi %100'ün altında sonuç almış görünmektedir.
2025 yılı başından bu yana aracınızın sigorta poliçesi yenileme dönemi geldiyse fark etmiş olduğunuz üzere kasko fiyatları trafiğe göre daha düşük seyrediyor. Bu durum aslında daha önce hiç kasko yaptırmamış potansiyel yeni sigortalı adayları veya bir dönem yaptırıp yüksek fiyatlardan dolayı ya da pandemi zamanında olduğu gibi kullanım olmadığı için yenilemesini yapmamaya başlayan eski sigortalıların dönüşü için önemli fırsatlar barındırıyor.
Gelelim kritik verilerden bir tanesine. Ürün sunumu, bilgilendirme ve satış şekli sektörümüzde çok değerli alt başlıklar. 2024 yılında kasko ve trafik

TOPLAM Hasar - Prim Oranları 01.01.2024-31.12.2024

Şirket Adı	Kazanılmış Prim (Net)	Gerçekleşen Hasar (Net)	Net Hasar Prim Oranı (%)
Quick Sigorta	13.875.155.426	(17.826.542.295)	-128,5%
Türkiye Sigorta	19.868.185.908	(22.440.770.964)	-112,9%
Sompo Sigorta	14.291.689.158	(15.352.986.380)	-107,4%
Axa Sigorta	14.325.040.829	(14.945.212.872)	-104,3%
Allianz Sigorta	13.239.520.345	(15.692.027.018)	-118,5%
Anadolu Sigorta	19.749.418.270	(14.363.415.847)	-72,7%
Hepiyi Sigorta	7.263.984.653	(7.685.698.842)	-105,8%
Ray Sigorta	7.579.881.640	(6.288.627.690)	-83,0%
HDI Sigorta	14.898.054.425	(12.714.447.827)	-85,3%
Unico Sigorta	7.803.492.271	(7.953.971.103)	-101,9%
Neova Katılım Sigorta	8.512.129.718	(10.210.798.386)	-120,0%
Aksigorta	7.010.017.536	(7.421.101.324)	-105,9%
Ethica Sigorta	5.164.593.322	(5.704.568.207)	-110,5%
Doğa Sigorta	4.976.103.573	(6.085.345.708)	-122,3%
Ankara Sigorta	4.114.837.082	(4.272.839.979)	-103,8%
Bereket Sigorta	2.381.205.633	(3.008.674.889)	-126,4%
Zurich Sigorta	3.732.805.838	(3.661.533.124)	-98,1%
Mapfre Sigorta	3.566.529.275	(4.011.550.655)	-112,5%
Eureko Sigorta	4.543.014.782	(4.463.107.057)	-98,2%
Corpus Sigorta	2.701.855.516	(3.689.890.602)	-136,6%
Emaa Sigorta	661.665.764	(1.029.487.943)	-155,6%
Magdeburger Sigorta	2.373.428.042	(2.042.731.504)	-86,1%
Şeker Sigorta	1.081.137.393	(1.400.460.963)	-129,5%
Türk Nippon Sigorta	1.853.480.424	(2.238.108.745)	-120,8%
Koru Sigorta	2.061.315.230	(2.335.359.244)	-113,3%
Ana Sigorta	1.904.282.177	(2.125.994.342)	-111,6%
Türkiye Katılım Sigorta	561.250.735	(638.764.700)	-113,8%
AcnTurk Sigorta	2.319.396.862	(2.425.424.890)	-104,6%
SS Atlas Sigorta Kooperatifi	1.058.310.287	(813.454.548)	-76,9%
Aveon Global Sigorta	1.150.419.594	(1.130.754.054)	-98,3%
Orient Sigorta	554.349.162	(429.698.258)	-77,5%
Generali Sigorta	277.269.224	(184.599.444)	-66,6%
HDI Katılım Sigorta	303.307.432	(214.133.669)	-70,6%
GIG Sigorta	88.276.496	(75.341.545)	-85,3%
Arex Sigorta	95.814.946	(65.203.566)	-68,1%
Fiba Sigorta	50.867.508	(32.672.906)	-64,2%
Prive Sigorta	25.430.279	(39.611.927)	-155,8%
TOPLAM (HAYAT DIŞI ŞİRKETLER)	**196.015.520.226**	**(205.039.113.059)**	**-104,6%**



YAZILAN PRİMLERİN SATIŞ KANALI

	MERKEZ	ACENTE	BANKA	BROKER	DİĞER
KASKO	%1	%80	%9	%9	%0
TRAFİK	%12	%74	%2	%8	%3

branşı satış kanalları dağılımlarına baktığımızda acentelerin açık ara çok önde olduğunu görebiliyoruz. Acentelerin uzmanlaştığı bu iki üründe de değerlendirme süreçlerini ve fiyatlamayı merkezi olarak yapan şirketlerin "acente görüşü" alanı yaratması, doğru sürücüye doğru ürün satışı noktasında ödüllendirmesi, zararın bir parçası olmasalar da zararı önleyici etkilerinin olmasını sağlamaları bir ara çözüm olur mu diyerek konuyu sizlerin de yorumlamasını sağlamak istiyorum.
Sektörümüzün ekosistemi hep beraber hareket edildiği sürece daha yüksek oranda artı değer yaratma potansiyeline sahip. Sadece sorunun bir parçası olup eleştirmek yerine çözümün ortağı olma saiki ile hareket etmek daha doğru olacaktır.

Poliçeden önce risk planı şart:

Etkin bir risk yönetimi işl

Günümüz ekonomik dinamiklerinde, ticari ve sınai işletmeler için sürdürülebilirlik ve güvenli büyüme, ancak etkin bir risk yönetimiyle mümkün hale geliyor. Özellikle üretim yapan veya yüksek değerli varlıklara sahip işletmelerde risklerin doğru analiz edilmesi, sadece işletmenin devamlılığı için değil, sigorta süreçlerinin sağlıklı işlemesi için de kritik önem taşıyor.

RİSK YÖNETİMİ NASIL YAPILMALI?

Ticari ve sınai işletmelerde risk yönetimi, sadece olası tehlikeleri tespit etmekle sınırlı kalmamalı; bu risklerin etkilerini minimize edecek stratejik adımları da içermeli. Etkili bir risk yönetiminde iş güvenliği, yangın riski, doğal afetler, makinelerin arıza olasılığı ve tedarik zinciri kesintileri gibi çok çeşitli faktörlerin bütünsel bir bakış açısıyla ele alınması gerekiyor.

RİSK RAPORLARININ ÖNEMİ KRİTİK

Sigorta şirketleri için risk yönetim raporları, underwriting süreçlerinde büyük rol oynuyor. Sigortalının riske karşı ne kadar hazırlıklı olduğunu ortaya koyan bu raporlar, prim hesaplamalarında, teminat kapsamlarının belirlenmesinde ve özel şartların oluşturulmasında belirleyici oluyor.
Riskin doğru raporlanmadığı veya tarifelenmediği durumlarda, hem sigorta şirketi hem de sigortalı işletme için olumsuz sonuçlar doğabiliyor.
Bu nedenle sektörde, nitelikli risk mühendisliği hizmetlerine olan talep gün geçtikçe artıyor.

PLANLAR TEORİDE KALIYOR

Ticari ve sınai işletmelerde en sık karşılaşılan risk yönetimi eksikliklerinin başında, planların teoride kalması geliyor. Risk analizleri yapılsa dahi, alınması gereken önlemler zamanında hayata geçirilmiyor ya da düzenli olarak güncellenmiyor. Ayrıca birçok işletmede, risk yönetimi süreçleri sadece yönetime bırakılıyor; çalışan katılımı yeterince sağlanmadığı için olası tehditler sahada fark edilemiyor. Oysa etkili bir risk yönetimi, tüm çalışanların sürece dâhil olduğu bir kültürle mümkün.

PROAKTİF YAKLAŞIM ŞART

Sigorta sektörü temsilcileri, işletmeleri sadece poliçe satın almanın ötesine geçmeye ve risklerini proaktif biçimde yönetmeye çağırıyor. Çünkü unutulmamalı ki; iyi yönetilen bir risk, hem işletmenin sürdürülebilirliğini artırır hem de sigorta sisteminin sağlıklı işlemesine katkı sağlar.

BOLU GRAND KARTAL OTEL YANGINI

Ciddi can ve mal kayıplarına yol açan yangınlar işletmeler için ciddi bir risk. Ülkemizde son dönemde çıkan yangınlar, yangın güvenliği ve risk yönetiminin ne denli önemli olduğunu ortaya koyan olaylar oldu. Bunlardan en acısı ise Bolu Kartalkaya Kayak Merkezi'nde bulunan 12 katlı Grand Kartal Otel'de çıkan yangındı. 78 vatandaşımızın hayatını kaybettiği, 51 vatandaşımızın da yaralandığı yangın felaketi, otelin 4'üncü katındaki restoran bölümünde başlayıp hızla üst katlara yayılmıştı. Olayla ilgili TMMOB Elektrik, İnşaat, Makina Mühendisleri Odaları ve Mimarlar Odası'nın Grand Kartal Otel Yangını Raporu'nda otelde pek çok eksikliğin olduğu belirtiliyor. Oteldeki eksikliklerden önce otellerde çıkan yangınların sebeplerine bakalım.

Otel ve Motel Yangınlarının Önde Gelen Nedenleri

Neden	% (Bilinmeyenler Paylaştırılmış)
Pişirme	55.1
Cihazlar	8.4
Isıtma	7.3
Elektrik arızası	5.4
Kasıtlı	4.0

ABD İtfaiye İdaresi'nin güncel raporunda otel ve motellerde çıkan yangınların %55'i pişirme kaynaklı. Bu veriyi %8.4 ile cihazlar, %7.3 ile ısıtma, %5.4 ile elektrik arızası ve %4 ile kasıtlı yangınlar oluşturuyor.
Otel ve motellerde yayılmayan ve bulunduğu yerde sonlanan yangınların oranı %55.5, yayılan ve büyüme eğilimi gösteren yangınların oranı ise %44.49 olarak belirtilmiş.
Yayılma ve büyüme eğilimi gösteren yangınları kendi içinde açan raporda, şöyle bir nokta göze çarpıyor.
Yayılmayan ve bulunduğu yerde sonlanan yangınlarda başı çeken pişirme yangınları oranı, burada sadece %6.6'lık bir orana sahip.
Yayılan ve büyüme eğilimi gösteren yangınlarda %20'lik payla önde gelen sebep cihazlar. Cihazları %13 ile elektrik arızası ve %9'luk oranları ile ısıtma, kasıtsız/dikkatsiz eylemler ve kasıtlı eylemler izliyor.
Tüm bu verilere baktığımızda yangınların pek çok sebepten çıkabileceğini görüyoruz. Yangınlara yönelik hem işletme binasında alınacak tedbirlerin, yapılacak bakımların ve gerçekleştirilecek etkin risk yönetiminin hem de personel tarafında verilecek eğitimlerin yangınların trajik sonuçlarını ortadan kaldırmaya ciddi bir şekilde katkıda bulunacağı açık. Bolu Grand Kartal Otel yangınına dönecek olursak TMMOB Elektrik, İnşaat, Makina Mühendisleri Odaları ve Mimarlar Odası'nın hazırladığı rapor bir hayli üzücü. Yangının başladığı yer otelin 4'üncü katında bulunan restoran kısmındaki "showroom" diye tabir edilen kısım. Burada yer alan grill plate cihazının termostatı çalışmadığı için aşırı ısınma meydana geliyor. Cihazın toplama kabında bulunan yağ bu sebeple aşırı ısınıyor ve buharlaşmaya başlıyor. Yağ haznesindeki parlama çöp bidonuna sıçrıyor, bidondaki alevler LPG fleksi hortumu eritiyor ve buradan çıkan gazın alevlenmesiyle yangın kontrol edilemez noktaya ulaşıyor. Raporda, mutfakta otomatik yangın söndürme sistemi, gaz kesme ve uyarı sistemlerinin bulunmadığı belirtilmiş. Yangın, daha sonra merdiven boşluklarının baca görevi görmesi sebebiyle önce üst katlara sonra da dış kaplamaya sıçrayarak büyüyor. Raporda "Bina dış cephe kaplamasının ahşap yalı baskısı olduğu, dış cephe kaplaması ile duvar arasında ısı yalıtımının da yanıcı XPS malzemesinden yapıldığı belirlenmiştir. Çoğu mahallin tavanının lambri ahşap olduğu görülmektedir. Bu malzemelerin kullanılmasının yangının büyümesine katkı koyduğu ve yangının diğer katlara sirayetini hızlandırdığı düşünülmektedir" deniyor. Burada hazırlanan bilirkişi raporuna da değinmek gerekiyor. İlgili bilirkişi raporunda şu ifadelere yer veriliyor: "Yangını mutfak çalışanlarının kişisel çabalarıyla müdahale edilemez zaman fark etmeleri, LPG vanasının pratik olarak kullanılamaz ve müdahale

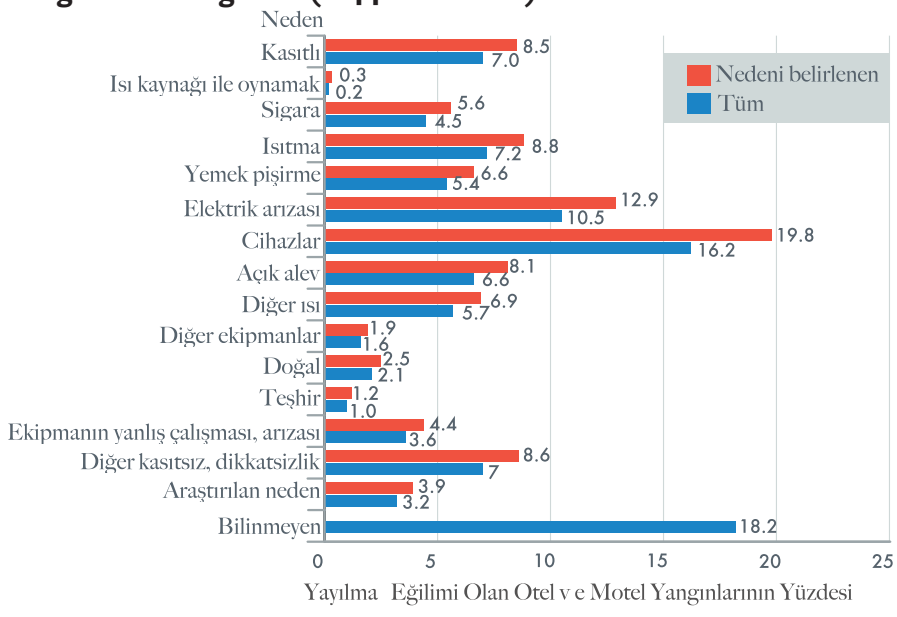


Sigorta sektöründe risk raporlarının
atlamaya devam ediyor. Poliçe öncesi
davetiye çıkarıyor. Ticari ve sınai işletm

Olay Türüne ve Büyüklüğüne Göre Otel ve Motel Yangınları

Olay Türü	%
Yayılma ve Büyüme Eğilimi Gösteren Sınırlandırılamayan Yangınlar	**44.49**
Bulunduğu Yerde Sonlanan ve Yayılmayan Sınırlı Yangınlar	**55.50**
Pişirme yangını, bulunduğu kap ile sınırlandırılmış	45.70
Baca veya duman borusu yangını, baca veya duman borusuyla sınırlandırılmış	1.24
Yakma fırınının aşırı yüklenmesi veya arızalanması, yangın sınırlandırılmış	0.32
Yakıt brülörü/kazan arızası, yangın sınırlandırılmış	2.00
Ticari sıkıştırıcı yangını, çöple sınırlandırılmış	0.21
Çöp veya çöp yangını, çöpte kontrol altına alınan	6.03
Toplam	**100**

Yayılma ve Büyüme Eğilimi Gösteren Sınırlandırılmayan Yangınların Dağılımı (%44'lük kısım)



etmeleri koruyor



n önemi giderek artarken, birçok ticari ve sınai işletme hâlâ temel risk yönetimi adımlarını i alınması gereken önlemler, underwriting süreçlerinde belirleyiciyken eksiklikler kayıplara elerdeki en büyük risk ise yangın. Bu yıl yaşanan otel yangınları, risk yönetiminin neden hayati önem yaşadığını acı bir şekilde ortaya koydu.

edilemez konumda oluşu, resepsiyon görevlisinin yangını öğrenmesiyle insanları tahliye edilmesi için uyarılmasında gecikmesi, yangın uyarı sistemlerinin çalışmaması veya yetersiz olması, çalışanların otopark ve lobi giriş kapılarını açarak ateşin ve dumanın otel içinde hızla yayılmasına sebep olması, personelin yangına müdahale konusunda bilinçsiz olması, merdiven ve asansörler otelde sonradan yapılan tadilat esnasında çatıdan doğal atmosfere çıkışları kapatılarak 11'inci ve 12'nci kat yerleşim yeri olarak düzenlendiğinden yangın gazları merdivenleri baca olarak kullanmış ancak dış atmosfere tahliye edilemedikleri için kısa sürede tüm oda katlarının (koridorlar ve odalar dahil) süratle zehirli ve yanma gücü yüksek gazlarla dolması, binanın yapısı ve iç mekanlarda aşırı ahşap dekorasyon malzemesi kullanılması, binanın arka cephesindeki yanıcı yalıtım malzemesinin yanıcı olması..." Tekrar rapora dönecek olursak, kaçış yolları ve yangın merdiveninde de ciddi sıkıntılar bulunuyor. Çünkü 2 adet olması gereken yangın merdiveni sadece 1 adetti. Yangın merdiveni önünde olması gereken yangın güvenlik holü olmadığı gibi 90 dakika boyunca yangına dayanması gereken yangın merdiven kapıları ahşap ve duman sızdırmazlık özelliği yoktu. Ek olarak kaçış merdivenlerine kaçışı engelleyecek şekilde baz istasyonu ve elektrik şaftı konulmuştu. Rapor, otel içerisindeki asansörlerin de baca görevi gördüğünü aktarıyor. Asansörler yangın algılama sistemine entegre olmadığı için asansör ekipmanları yangından tahrip olana kadar çalışmaya devam etmiş. Elektrik tesisatı ise yangına dayanıklı olmayan kablolar ve güzergâhlara yapılmış. Diğer eksiklikleri ise şöyle sıralayabiliriz:

• Sprinkler sistemi zorunlu olmasına rağmen otelde yoktu.

• Yüksek katlı binalarda ve kapalı kullanım alanı büyük olan binaların yangın merdivenlerinde olması gereken itfaiyenin suyu üst katlara iletmesi için gerekli olan sabit boru tesisatının bulunmadığı, her katta 2 adet bulunan yangın dolaplarına su sağlayan depoda ise suyun bulunmadığı belirtilmiş.

• Yangının çıkış noktası olan mutfak/restoran kısmındaki otomatik söndürme, gaz kesme ve uyarı sistemiyle ilgili raporda şu ifadeye yer verilmiş: "Basına yansıyan görgü tanığı ifadelerinde; LPG gazı kullanılan mutfak ve restoran bölümündeki ızgara ve kuzine ocaklarda davlumbaz otomatik yangın söndürme sistemi tesis edilmediği belirtilmiştir. Dolayısıyla davlumbaz söndürmeye bağlı gaz algılama, gaz kesme ve uyarı sistemi de kurulmadığı açıktır."

• Yangın uyarı butonları, otomatik yangın algılama ve uyarı sistemleri ise binanın tamamına kurulu olmamasının yanında kurulu sistemler de yangın anında çalışmamış.

Bilirkişi raporunda olayın öngörülebilir, basit önlemlerle engellenebilir ve sonuçları yok edilebilir bir yangın olduğu, belirtilen ihmaller zincirinin olayın gerçekleşmesi, engellenememesi, yayılması ve çok fazla kişinin hayatını kaybetmesiyle doğrudan ilişkili ve illiyet bağının birçok noktadan birden fazla kere kurulduğu belirtiliyor.

Begüm Demir
samet@sigortacigazetesi.com.tr

Chatgpt yanıtlıyor

Ticari ve Sınai işletmelerde risk yönetimi nasıl olmalı?

1. Risk Analizi ile Başlamalı
Her işletmenin yapısal, operasyonel ve çevresel riskleri belirlenmeli. Bu analiz hem düzenli periyotlarla hem de tesislerdeki değişikliklerden sonra tekrarlanmalıdır. Risk haritaları oluşturulmalı.

2. Sistematik Denetim ve Periyodik Bakım
Yangın söndürme sistemleri, alarm panelleri, dedektörler ve tahliye yolları düzenli olarak test edilmeli ve kayıt altına alınmalıdır. Özellikle sprinkler sistemleri için TS EN 12845 standardına uygunluk zorunludur.

3. Acil Durum Planları ve Tatbikatlar
Personel, acil durum prosedürleri konusunda eğitilmeli. Yılda en az bir kez yangın tatbikatı yapılmalı. Tahliye senaryoları farklı saat dilimlerinde uygulanarak gece vardiyasında çalışanların da hazır olması sağlanmalıdır.

4. Teknik Yatırımlar
- Otomatik yangın algılama ve söndürme sistemleri
- Duman tahliye sistemleri
- Isıya ve aleve dayanıklı kaplama ve kapılar
- Elektrik tesisatının periyodik ölçüm ve yenilenmesi

5. İletişim ve Koordinasyon
Olay anında güvenlik, yönetim, itfaiye ve sağlık ekiplerinin koordine çalışması için sistematik iletişim ağı kurulmalıdır.
Yangın planları hem dijital ortamda hem fiziksel olarak tesis içinde görünür yerlerde bulunmalıdır.

6. Sigorta ve Hukuki Yükümlülükler
İşletmeler, sadece yangın sonrası tazminat için değil, risk analizine dayalı sigorta poliçeleri ile olası felaketleri öngörmelidir. Ayrıca, mevzuata uygunluk (örneğin, Binaların Yangından Korunması Hakkında Yönetmelik) düzenli olarak gözden geçirilmelidir.

"Yangın poliçelerinde %2'lik bir artış gözlemledik"



Uğur Gülen

Türkiye Sigorta Birliği ve Ürgüp Belediyesi iş birliğiyle gerçekleştirilen 'Otellerde Yangın ve Diğer Risklerin Yönetimi' seminerinde, sigorta sektörünün rolü ve yangın risklerinin yönetimi konuları başta olmak üzere çeşitli başlıklar ele alındı. Panelde konuşan **TSB Başkanı Uğur Gülen**, sigorta sektörünün yangın risklerinin azaltılması ve önlenmesi konusunda kritik bir rol üstlendiğini belirterek risk analizlerinin, poliçe düzenleme sürecinde sigortalıların korunmasını sağlamakla kalmayıp yangın risklerinin daha geniş bir ölçekte yönetilmesine de katkıda bulunduğunu vurguladı. Gülen, kamu kurumlarının düzenleyici ve denetleyici rolü ile sigorta şirketlerinin risk yönetimi konusundaki uzmanlığının birleştirilmesiyle daha sürdürülebilir ve kapsamlı bir yaklaşımın mümkün olabileceğini dile getirerek toplumsal farkındalığın artırılmasının ve bireylerin yangın güvenliği standartlarına uyum göstermesinin, yangın risklerini azaltmada kilit faktör olduğunu söyledi.



Ahmet Yaşar

TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar ise konuşmasında Bolu Kartalkaya'daki otel yangını sonrasındaki sigorta verileri hakkında bilgi vererek şunları kaydetti: "Kartalkaya'daki otel yangını 78 insanımızın canına mal oldu. Üzüntümüz büyük ve bu yangın, ülkemizde derin izler bıraktı. Dersler çıkarıp hızla aksiyon almamız gerekir. Söz konusu yangından sonra ülkemiz genelinde yangın sigortaları poliçelerinde % 2 gibi bir oranda bir artış gözlemledik. Bu oranın daha da artması en büyük temennimiz. Turizmin büyük önem taşıdığı ve birçok işletmemizin bu yönde faaliyet gösterdiği ülkemizde, Nevşehir ilimizin de içinde yer aldığı İç Anadolu Bölgemizde 1,2 milyon adetten fazla yangın poliçemiz var ve bunun içinde yangın sigortası olan ticari işletmelerimizin sayısı 152 bin 113, sınai işletme sayımız ise 20 bin 625."

CORPUS SİGORTA TEKNİKTEN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SERDAR KARAYEL:

Risk yönetimi işletmenin röntgenini çeken bir sistem olarak görülmeli

"Risk yönetimi, işletmenin röntgenini çeken bir sistem olarak görülmeli. Bu raporlar işletmenin yeterlilik açısından kondisyonunu da göstermektedir. Risk yönetim raporları, sigortalanacak riskin doğru değerlendirilmesi ve uygun primlerin belirlenmesi açısından kritik bir rol oynuyor."

Sürdürülebilirlik açısından işletmelerdeki risk yönetiminin çok önemli olduğunu ifade eden Corpus Sigorta Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Serdar Karayel, "Risk yönetimi, işletmenin karşılaşabileceği potansiyel risklerin sistematik bir şekilde belirlenmesi, değerlendirilmesi ve bu risklere karşı uygun stratejilerin geliştirilmesini içeren bir süreç. Etkili bir risk yönetimi için işletmenin faaliyet gösterdiği sektöre özgü finansal ve operasyonel risklerin yanı sıra dış çevre faktörleri gibi tüm potansiyel risklerin tespit edilmesi gerekiyor. Ardından belirlenen risklerin olasılıkları ve işletme üzerindeki potansiyel etkileri analiz edilerek önceliklendirilmesi şart. Bu değerlendirme, risklerin işletmenin hedeflerine ulaşmasındaki etkisini anlamak için kritik bir öneme sahip. Daha sonra söz konusu riskin etkisini azaltacak veya ortadan kaldıracak stratejiler ve kontrol mekanizmaları oluşturulmalı. Uygulanan stratejilerin etkinliği düzenli olarak izlenmeli ve gerekli durumlarda revize edilmeli. Bu süreç, risk yönetiminin dinamik ve sürekli bir faaliyet olduğunu gösteriyor. Çalışanların risk yönetimi konusunda bilinçlendirilmesi ve eğitilmesi, risklerin erken tespiti ve etkin yönetimi açısından çok önemli. Türkiye'de ve dünyada başarılı işletmeler, bu unsurları dikkate alarak risk yönetimi süreçlerini entegre edip sürdürülebilir başarı elde ediyorlar. Biz de önleyici sigortacılığı odağına almış bir sigorta şirketi olarak tüm mekanizmalarımızı en iyi risk yönetimi ve denetimi üzerine yoğunlaştırmış durumdayız" diye konuştu.



'YERLEŞİK BİR RİSK YÖNETİMİ KÜLTÜRÜ YOK'

"Ticari ve sınai işletmelerde sıkça karşılaşılan risk yönetimi eksikliklerinden ilki, risk yönetimi kültürünün yeterince yerleşmemiş olması" diyen Karayel, "Bazı işletmelerde risk yönetimi, sadece belirli departmanların sorumluluğunda görülmekte ve tüm organizasyona yayılmıyor. Bu durum, risklerin bütüncül bir yaklaşımla ele alınmasını engelliyor. Bir diğer yaygın eksiklik ise risk değerlendirmelerinde yeterli ve kaliteli verinin kullanılmaması diyebiliriz. Bu eksiklik, analizlerin doğruluğunu ve güvenilirliğini azaltıyor, dolayısıyla yanlış kararların alınmasına yol açabiliyor. Risk yönetimi süreçlerinde modern yazılım ve teknolojilerin kullanılmaması da önemli bir eksiklik. Hatta bu durum, süreçlerin etkinliğini düşürüp manuel hatalara açık hale getiriyor. Çalışanların risk yönetimi konusunda yeterince eğitilmemesi, risklerin zamanında ve doğru bir şekilde tespit edilmesini zorlaştıran bir diğer faktör. Öte yandan risk yönetimi planlarının oluşturulduktan sonra düzenli olarak gözden geçirilmemesi ve güncellenmemesi, değişen koşullara uyum sağlamayı da engelliyor" şeklinde konuştu.

'RİSK YÖNETİM RAPORLARI ÖNEMLİ BİRER KAYNAK'

Underwriting sürecinde risk yönetiminin işin kabulü, kısmi kabulü veya reddi fiyatlaması yönündeki kararlara direkt etki ettiğinin altını çizen Karayel, "Risk yönetimi, işletmenin röntgenini çeken bir sistem olarak görülmeli. Bu raporlar işletmenin yeterlilik açısından kondisyonunu da göstermektedir. Risk yönetim raporları, sigortalanacak riskin doğru değerlendirilmesi ve uygun primlerin belirlenmesi açısından kritik bir rol oynuyor. Çünkü risk yönetim raporları, sigortalanacak işletmenin mevcut risk profili hakkında detaylı bilgi veren önemli kaynaklar. Bu bilgiler, sigorta şirketinin riskin büyüklüğünü ve olasılığını doğru bir şekilde değerlendirmesine yardımcı oluyor. Doğru ve kapsamlı risk yönetim raporları, sigorta şirketinin uygun prim seviyelerini ve teminat şartlarını belirlemesine de olanak tanıyor. Bu durum hem sigorta şirketinin kârlılığı hem de sigortalının ihtiyaçlarının karşılanması açısından önemli. Risk yönetim raporları, işletmenin mevcut risklerini azaltmak için alabileceği önlemleri de içeriyor. Sigorta şirketleri, bu öneriler doğrultusunda sigortalılara risk azaltma stratejileri sunarak gelecekteki hasar olasılıklarını düşürebilirler. Ayrıca belirtmek gerekir ki sigorta şirketleri, düzenleyici kurumların belirlediği risk yönetimi standartlarına uymak zorunda ve risk yönetim raporları bu uyumluluğun sağlanmasında önemli bir araç" ifadelerini kullandı.

TOBB SİGORTA EKSPERLERİ İCRA KOMİTESİ (SEİK) BAŞKANI AHMET NEDİM ERDEM:

Risk yönetimi bir işletmenin sigortası, itibarı ve yaşam garantisidir

"Risk yönetimini bir "maliyet unsuru" değil; aslında bir işletmenin sigortası, itibarı ve "yaşam garantisi" olarak görmeliyiz. Hem kurumun fiziksel varlığı hem de itibar sermayesi için bu böyle tanımlanmalıdır."

Risk yönetiminin bir ticari veya sınai işletmenin stratejik hedeflerine ulaşmasını etkileyebilecek potansiyel tehlikeleri ve fırsatları tanımlamak ve bunlara etkin şekilde yanıt vermek üzerine kurulu metodolojik bir süreç olmasının yanı sıra şirketin risk toleransının ve kurumsal reflekslerinin bir ifadesi olduğunu belirten TOBB SEİK Başkanı Ahmet Nedim Erdem, "Bunu oluştururken işletmelerin; tehlike riskleri, fiziksel-çevresel riskler, insan kaynaklı riskler, operasyonel-teknolojik riskler, stratejik ve finansal riskler gibi tüm boyutları dikkate alması gerekir. Bunları yaparken şirketler kendi iç kaynaklarının yanında, sigorta eksperlerinden ya da dış uzmanlardan profesyonel destek almalıdır" dedi.
Erdem, ticari ve sınai işletmelerde en çok görülen risk yönetimi eksiklerini şöyle sıraladı: "Ticari ve sınai işletmelerde en çok gördüğümüz riskler nelerdir dersek;

• Çevresel Riskler: Tesisin konumundan kaynaklanan risklerdir. Örneğin, çevresinde tehlikeli kimyasal tesislerin olması, dere yataklarına yakınlık ya da hırsızlığa açık alanlarda kurulmuş olması gibi.

• Faaliyet Riskleri: İşletmenin yaptığı işe özgü risklerdir. Örneğin, bir boya tesisinde solvent kaynaklı yangın riski ya da bir AVM'de kontrolsüz alanlarda yaşanabilecek güvenlik riskleri gibi.

• Tedarik ve Makine Riskleri: Üretim alanlarında hammadde temininde yurt dışına bağlılık, arızalı parçalarda makinelerin üretici firmalarının doğru seçilmemesi nedeniyle oluşan sorunlar da bu gruptadır. Örneğin, Çin menşeili üreticilerden alınan makinelerde tekrar ulaşma ve parça temini mümkün olmaması ve buna bağlı üretimin durması ile oluşan finansal zararları söyleyebiliriz.

• Prosesle ilgili tehlikeler: Tesislerde kullanılan yanıcı ve parlayıcı tehlikeli maddeler. Örneğin, ısınmada dökme LPG kullanımı bir risk kaynağıdır.

• Depolama ile ilgili riskler: Yanıcı veya patlayıcı ürünlerin elektrik tesisatı, panosu ve kaynak alanları gibi alanlara yakın, yoğun ve kontrolsüz istifleme yapılması gibi durumları kapsamaktadır.

• Bina yapı tarzındaki riskler: Ahşap yapılar, ahşap çatılar, sandviç panel kaplı çatı ve duvarlara uygun olmayan elektrik tesisatlarının yapılmasını sayabiliriz. Yani binanın yapısal özellikleriyle doğrudan ilişkili tehlikeler diyebiliriz."



'RİSK RAPORLARI SADECE POLİÇE İÇİN DEĞİLDİR'

Sigorta şirketleri açısından risk yönetimi raporlarının çok kritik bir referans niteliği taşıdığını söyleyen Erdem, şöyle devam etti: "Bu raporlar olmadan doğru fiyatlama yapılamaz, doğru teminat setleri belirlenemez. Bu nedenle sigorta şirketleri, işletmelere "Bu riskleri alırım ama bu şartlarda alırım" demektedir. Örneğin, yangın sistemi olmayan bir depoya ya yüksek muafiyetli poliçe çıkar ya da bazı teminatlar hariç bırakılır. Bu durum da işletmeyi, dolaylı yoldan daha güvenli hale gelmeye teşvik ederek güvenliği daha yüksek (önemleri artırılmış) olan işletmelerin sayısının artmasına yardımcı olmaktadır. Bu raporlar, sigorta şirketleri için karar alma sürecinin temelidir. Bir işletmenin risk haritası yoksa ne teminat verileceği ya da ne fiyat belirleneceği sağlıklı şekilde tayin edilemez. Burada şunu açıkça ifade etmek gerekir: Risk raporları, sadece poliçe için değil, aynı zamanda bir piyasa disiplininin oluşması için önemlidir. Eksik önlemler varsa ya muafiyet artırılır ya da teminat dışı bırakılır. Önlem alan işletmeler ise düşük prim ve kapsamlı teminatlarla ödüllendirilir. Bu da sektörün kendi içinde bir denge ve kalite standardı oluşturmasına katkı sağlar."
Erdem, "Risk yönetimini bir "maliyet unsuru" değil; aslında bir işletmenin sigortası, itibarı ve "yaşam garantisi" olarak görmeliyiz. Hem kurumun fiziksel varlığı hem de itibar sermayesi için bu böyle tanımlanmalıdır. Bizler sigorta eksperleri olarak sadece hasar sonrası değil, hasar öncesi de sahada olmalıyız. İşletmelere rehberlik etmeli, onları riskleri daha azaltılmış güvenlikli bir hale getirmeliyiz. Bu sorumluluk sadece eksperin değil; yöneticinin, yatırımcının ve tüm paydaşların ortak sorumluluğudur. Kamuya açık alanlar ile orta ve büyük ölçekli tesislerin sigortalanma sürecinde risk değerlendirmesinin sigorta eksperleri eliyle mutlaka yaptırılması gerektiğini düşünmekteyiz. Çünkü bir işletmenin fotoğrafını en sağlıklı çekebilecek kişi, sahayı tanıyan ve riski okuyabilen uzmandır. Bu süreci birlikte yürütürsek, hem sigorta sektörü güçlenir, hem işletmeler güvenli hale gelir, hem de ülke ekonomisi direnç kazanır" diyerek sözlerini noktaladı.

NEOVA SİGORTA TEKNİK VE REASÜRANS GENEL MÜDÜR YARDIMCISI CEM SALİH ÇELEN:

Sigorta risk yönetiminin önemli bir parçası

Ticari ve sınai işletmelerde risk yönetiminin işletmenin karşı karşıya kalabileceği tehditleri sistematik şekilde belirleyip analiz ederek, bunlara karşı önleyici ve azaltıcı stratejiler geliştirme süreci olduğunu ifade eden Neova Sigorta Teknik ve Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Cem Salih Çelen, "Bu sürecin önemli bir parçası olan sigorta, riski tamamen ortadan kaldırmasa da finansal etkilerini azaltmak için güçlü bir aktarma aracıdır. Ancak sigortanın etkili olabilmesi için doğru teminat kapsamı, güncel poliçeler ve işletmeye özel risk analizine dayalı seçimler yapılmalıdır.

"Risk yönetimi sürecinin önemli bir parçası olan sigorta, riski tamamen ortadan kaldırmasa da finansal etkilerini azaltmak için güçlü bir aktarma aracıdır. Ancak sigortanın etkili olabilmesi için doğru teminat kapsamı, güncel poliçeler ve işletmeye özel risk analizine dayalı seçimler yapılmalıdır."

'RİSKLERİ ÖNLEME ODAKLI OLUNMALI'

Yangın, doğal afet ve sorumluluk gibi büyük zararlara yol açabilecek risklerde, yalnızca sigortaya güvenmek yeterli değildir. Bu risklerin gerçekleşmesini önlemek adına aktif önlemler alınmalıdır. Risklere karşı sadece tazminat odaklı değil, önleme odaklı bir bakış açısıyla hareket edilmeli, zarar oluşmadan müdahale etmeye yönelik sistemler kurulmalıdır. İşletmeler, bu yaklaşımı kurumsal kültüre entegre ederek uzun vadeli sürdürülebilirliklerini güvence altına alabilirler" dedi.

Türkiye'deki ticari ve sınai işletmelerde mal ve sorumluluk sigortalarına konu olan risklerde operasyonel risk yönetimi eksikliklerinin sıkça görüldüğünü belirten Çelen, "En belirgin eksiklik, yangın, sel, patlama gibi fiziksel risklerin analizinin yüzeysel yapılması ve bu riskleri azaltacak önlemlerin yetersiz kalmasıdır. Sigorta sadece finansal güvence olarak görülürken, riskin gerçekleşmesini önlemeye yönelik yatırımlar ihmal edilir. Sorumluluk sigortalarına konu olan iş kazaları veya üçüncü şahıs zararlarında ise çalışan eğitimi, iş sağlığı ve güvenliği uygulamaları genellikle kâğıt üzerinde kalır. Risk değerlendirme raporları standart formlarla geçiştirilir, dinamik analiz yapılmaz. Sigorta poliçeleri hazırlanırken güncel envanter, bina değeri veya makine parkı eksik ya da hatalı bildirilir, bu da hasar anında tazminat sorunlarına yol açar. İşletmelerin çoğu zaman teminat kapsamını ve muafiyetleri detaylı incelemeden poliçe satın aldığını da gözlemliyoruz. Ayrıca hasar sonrası süreçler için planlama yapılmaz, kriz anında doğru reaksiyon verilemez. Bu nedenlerle sigorta poliçeleri ve süreçleri, etkili bir risk yönetimi kültürüyle desteklenmediği sürece eksik kalmaktadır" diye konuştu.

'RİSK ALGISINI YÖNETİR'

Çelen, sigorta şirketlerinin underwriting (UW) süreçlerinde risk yönetim raporlarının önemiyle ilgili şunları söyledi: "Risk teftiş raporları, underwriting sürecinin en önemli araçlarından biridir. Bu raporlar, sigortalanacak işletmenin risklerini yerinde inceleyerek yangın güvenliği, iş sağlığı ve güvenliği, bina altyapısı, üretim süreçleri gibi alanlardaki mevcut durumu ve eksiklikleri ortaya koyar. Teftiş raporu sayesinde sigorta şirketi, riskin büyüklüğünü, kontrol düzeyini ve hasar olasılığını somut verilere dayanarak değerlendirir. Bu bilgiler teminat kapsamının belirlenmesi, özel şartların eklenmesi ve prim seviyesinin oluşturulmasında doğrudan kullanılır. Eksik önlemler görüldüğünde risk reddedilebilir ya da koşullu teminat sunulabilirken, iyi yönetilen riskler daha uygun şartlarla sigortalanabilir. Raporda yer alan öneriler, sigortalıya risklerini azaltma fırsatı sunarak hasar sıklığını düşürmeyi hedefler. UW sürecinde bu raporlar sadece karar aracı değil, aynı zamanda riskin kabul sonrası takibi açısından da önemlidir. Ayrıca, büyük risklerin reasürans desteğiyle teminat altına alınmasında da kritik rol oynar. Reasürörler, riski kabul etmeden önce teftiş raporlarına bakarak değerlendirme yapar ve şartlarını buna göre belirler. Bu nedenle güçlü ve güvenilir bir risk teftiş raporu, hem sigorta şirketinin hem reasürörün kararlarını doğrudan etkiler."



EY TÜRKİYE FİNANSAL RİSK HİZMETLERİ ŞİRKET ORTAĞI EZGİ İVECAN:

Risk yönetim raporları sigorta şirketlerine vazgeçilmez bir rehberlik sunuyor

Ticari ve sınai işletmelerde risk yönetiminin bütünsel bir yaklaşımla ele alınması gerektiğini belirten EY Türkiye Finansal Risk Hizmetleri Şirket Ortağı Ezgi İvecan, "Bu bağlamda kurumsal risk yönetimi çerçevesinde işletmeler, riskleri tanımlayıp analiz etmeli, bu riskleri önceliklendirmeli ve uygun stratejilerle yönetmelidir. Şirketlerin kurumsal risk yönetimi çerçevelerine baktığımızda, ülkemizde özellikle çevresel riskler ve itibar risklerinin minimum inceleme ve uygulamaya tabi olduğunu görüyoruz. Risk yönetimi alanında en önemli risk olarak tanımlayabileceğimiz finansal riskler özelinde ise döviz kuru, faiz, likidite ve kredi riskleri işletmenin kârlılığı ve nakit akışı açısından kritik öneme sahiptir. İşletmeler için hayati önem taşıyan likidite yönetiminde, günlük nakit akışı takibi, kredi limitlerinin doğru yönetimi ve senaryo analizleri kullanılmalıdır. Tahsilat riski ise müşteri kredi analizleri ve gerekirse ticari alacak sigortalarıyla kontrol altına alınmalıdır. Ayrıca sigortalama, riski transfer etmenin önemli bir yolu olup, yalnızca yasal zorunluluklar değil işletmenin gerçek ihtiyaçlarına göre tasarlanmalıdır"

"Sigorta sektöründe underwriting süreçleri, şirketlerin kârlılık ve sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda attıkları en kritik adımlardan biridir. Bu süreçlerin temel taşlarından biri olan risk yönetim raporları, risk seçimi, fiyatlandırma ve portföy yönetimi gibi kritik fonksiyonlarda sigorta şirketlerine vazgeçilmez bir rehberlik sunar."

'RİSKLER STRATEJİK BİRER AVANTAJA ÇEVRİLMELİ'

İvecan, ticari ve sınai işletmelerde en çok görülen risk yönetimi eksiklikleri ile ilgili şunları söyledi: "Genellikle birçok işletmede risk yönetimi, kurumsal bir yapıya kavuşmadan, gerekli çerçeve ve politika adımları oluşturulmadan yalnızca iç kontrol veya denetim fonksiyonlarına indirgendi. Ancak bu tür yaklaşım, riskin şirket genelinde sahiplenilmesini engeller ve risklerin zamanında fark edilmesini zorlaştırır. Ayrıca finansal risklerde, döviz, faiz ve tahsilat gibi alanlarda etkin korunma stratejilerinin bulunmaması işletmeleri dışsal şoklara, piyasa krizlerine ve makroekonomik anomalilere karşı kırılgan hâle getirir. Bununla birlikte şirketler çoğu zaman riskin yalnızca bir tehdit olduğunu düşünerek, onu stratejik bir avantaj alanı olarak görmez. Bu da risk yönetimini pasif veya dezavantajlı bir sürece dönüştürür. Bu yaklaşımın değişmesi, yani risklerin stratejik birer avantaja çevrilmesi büyük bir eksiklikken aynı zamanda firmalar için bir fırsat olabilir. Buna ek olarak, sigorta kullanımı çoğunlukla yetersizdir; risk transferi için gerekli poliçeler ya hiç yapılmaz ya da kapsamları işletme ihtiyaçlarını karşılamaz. Tüm bu eksiklikler, risklerin entegre biçimde ele alınmadığını ve risk yönetiminin kurumsal karar alma süreçlerine yeterince entegre edilmediğini gösterir."

'RİSK YÖNETİM RAPORLARI GÜÇLÜ KURGULANMALI'

"Sigorta sektöründe underwriting süreçleri, şirketlerin kârlılık ve sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda attıkları en kritik adımlardan biridir. Bu süreçlerin temel taşlarından biri olan risk yönetim raporları, risk seçimi, fiyatlandırma ve portföy yönetimi gibi kritik fonksiyonlarda sigorta şirketlerine vazgeçilmez bir rehberlik sunar" diyen İvecan, sigorta şirketlerinin underwriting süreçlerinde risk yönetim raporlarının önemini şöyle açıkladı: "Risk yönetim raporları; yalnızca mevcut risk düzeylerini analiz etmekle kalmaz, aynı zamanda potansiyel riskleri, bu risklerin gerçekleşme olasılıklarını ve muhtemel finansal etkilerini de derinlemesine ele alır. Böylece, risklerin daha doğru ve detaylı bir şekilde modellenmesi sağlanarak underwriting kararları daha veri odaklı, risk bilincine dayalı bir zemine oturtulur. Bu süreçte aktüeryal modellerin ve stres testlerinin kullanımı, poliçe fiyatlandırmasında ve risk analizinde kritik bir rol üstlenir. Özellikle portföy çeşitlendirmesi ve sermaye yönetimi açısından risk yönetim raporları, sigorta şirketlerinin stratejik planlamasında büyük önem taşır. Farklı risk havuzlarını ve sınıflarını etkin biçimde yönetebilmek adına, bu raporlar aracılığıyla hangi risklerin daha fazla teminat gerektirdiği, hangilerinin ise şirketin risk iştahı dahilinde karşılanabileceği belirlenebilir. Doğal afetler veya sağlık sigortası gibi yüksek riskli alanlarda, bu raporlar üzerinden yapılan stres testleri ve kayıp simülasyonları, söz konusu risklerin yönetilebilirliğini ortaya koyar. Böylece, şirketin riske karşı duyarlılığına göre prim düzeyleri ve teminat limitleri daha net biçimde belirlenebilir. Teknik olarak, risk yönetim raporları; riskin türü (içsel, dışsal, operasyonel vb.), oluşma olasılığı ve muhtemel maliyeti gibi unsurları detaylı biçimde analiz eder. Bu kapsamlı değerlendirmeler, sadece mevcut riskleri değil, aynı zamanda uzun vadeli sistemik riskleri de gözler önüne serer."



YUNAN ADALARI SELE TESLİM:

Yunanistan son 20 yılın en şiddetli yağışlarıyla mücadele ediyor

Yunanistan, Mart ayının son günleri itibarıyla etkisini gösteren şiddetli yağışların yol açtığı sel felaketiyle mücadele ediyor. Ülkenin özellikle Ege Denizi'ndeki Paros, Mikonos, Rodos ve Girit gibi popüler turistik adaları başta olmak üzere birçok bölgesinde ciddi hasar meydana geldi. Meteoroloji uzmanları, son 20 yılın en yoğun yağışlarının yaşandığını belirtiyor. Sel felaketinden en ağır etkilenen bölgelerin başında Paros Adası geliyor. Adada yalnızca 2 saat içerisinde metrekareye yaklaşık 80 mm yağış düşerken, Naoussa bölgesi başta olmak üzere çok sayıda yerleşim yerinde yollar çamurla kaplandı, araçlar sürüklenerek denize ulaştı. Komşu Mikonos Adası da yoğun yağışlardan etkilendi. Özellikle liman çevresi ve bazı turistik tesislerde su baskınları yaşandı. Paros Adası'nda vatandaşlar, şiddetli sağanak nedeniyle denize sürüklenen araçlara tanık oldu. Dükkan ve evleri su basarken, sokaklarda taşkınlar meydana geldi. Yunan Sivil Koruma Ajansı, Paros, Mikonos, Rodos, Girit ve Kos gibi adalarda acil durum ilan etti. Eğitim-öğretime geçici süreyle ara verilirken, yolların büyük kısmı ulaşıma kapatıldı. Uzmanlar, bu tür ani ve yoğun yağışların iklim değişikliği kaynaklı olduğunu vurguluyor. Yunanistan Meteoroloji Kurumu, önümüzdeki dönemde benzer hava olaylarının



artabileceğine dikkat çekerek, özellikle kıyı bölgelerinde altyapının yeniden gözden geçirilmesi gerektiğini belirtiyor. Yunanistan'da son dönemde yaşanan bu sel felaketleri ile, sigortalı hasarlar ve sigorta kapsamı konularında önemli sorular da gündeme geldi. Yunanistan Sigorta Şirketleri Birliği'nin (EAEE) verilerine göre, Yunanistan'da konutların yaklaşık %16'sı sigortalı, yani her 6 evden sadece 1'i doğal afetlere karşı güvence altında. Bu düşük sigortalılık oranı, sel gibi doğal afetlerin ardından devletin mali yükünü artırıyor. Bu son sel felaketinin neden olduğu toplam maddi hasar ve sigortalı zararların boyutu hakkında henüz kesin rakamlar açıklanmamış olsa da, 2023 yılında meydana gelen Daniel Kasırgası'nda, sigorta şirketleri tarafından bildirilen toplam 7 bin 426 hasar için yaklaşık 372 milyon euro tazminat ödenmişti. Yunanistan'daki düşük sigortalılık oranı, doğal afetlerin ekonomik etkilerini artırıyor. Bu nedenle, hem bireysel hem de kurumsal düzeyde sigorta bilincinin artırılması ve sigorta kapsamının genişletilmesi, gelecekteki doğal afetlerin mali yükünü hafifletmek adına önemli bir rol üstleniyor.

Güney Asya'daki sel felaketi, muson yağışlarının artan şiddetini ve belirsizliğini gözler önüne serdi

WTW Research Network Newsletter'ın yayınladığı makalede, 2024 güneybatı musonunun, Güney Asya'da şiddetli sel felaketlerine yol açarak birçok sektörü olumsuz etkilediği ve iklim değişikliğiyle birlikte muson yağışlarının daha yoğun ve öngörülemez hale geldiğini, bu riskin proaktif bir şekilde yönetilmesini zorunlu kıldığı belirtiliyor.
Makalede, Haziran-Eylül ayları arasında etkili olan güneybatı musonunun, Güney Asya'nın yıllık yağışlarının yaklaşık dörtte üçünü sağlayan mevsimsel bir rüzgar sistemi olduğu ve tarım, su kaynakları ve genel ekonomik faaliyetler için hayati önem taşıyan bu yağışların, 2024 yılında normalden çok daha yoğun gerçekleştiği ifade ediliyor.
Hindistan, Bangladeş, Nepal ve Pakistan'da geniş alanlar sular altında kaldı. Yeni Delhi, Lahor, Katmandu ve Cox's Bazar gibi birçok kentte ölçülen yağış miktarları, olağan seviyelerin oldukça üzerindeydi.

SEKTÖRLER SELİ DERİNDEN HİSSETTİ

TARIM: Güney Asya topraklarının



%60'ı tarım amacıyla kullanılıyor ve bu durum sektörü muson taşkınlarına karşı oldukça savunmasız kılıyor. Bangladeş'te Tarım Bakanlığı, 2024 muson selinde yaklaşık 45 milyar taka (380 milyon dolar) değerinde mahsulün zarar gördüğünü, bunlar arasında 1.1 milyon metrik ton pirincin de bulunduğunu açıkladı.
SANAYİ: Hindistan'ın Chennai ve Bengaluru gibi önemli sanayi bölgeleri de selden etkilendi. Üretim, hizmetler ve lojistik faaliyetlerinde aksaklıklar yaşandı. Tekstil üretimi için kritik olan pamuk üretimi de zarar gördü. Hindistan Pamuk Birliği, 2024-2025 sezonunda pamuk üretiminin, önceki yıla kıyasla %7 daha az olacağını öngörüyor.
ULAŞIM: Sel nedeniyle yollar, köprüler ve demiryolu hatları hasar gördü. Nepal'de heyelanlar 19 ana yolu tahrip ederken, Katmandu dışına çıkan tüm otoyollar ulaşıma kapandı. Pakistan'da ise seller 500 kilometre yol ve 40 köprüye zarar verdi.
ENERJİ: Hidroelektrik santrallerinde meydana gelen hasarlar, elektrik üretimini düşürdü. Elektriğinin %95'inden fazlasını hidroelektrikten sağlayan Nepal, 16 hidroelektrik santralinde hasar meydana geldiğini ve enerji arzında aksaklık yaşandığını bildirdi.

PARAMETRİK SİGORTA KORUMA İÇİN ÇÖZÜM

Bu değişen risk ortamında, bölge genelindeki risk yöneticilerinin daha proaktif stratejiler geliştirmesi gerekiyor. Güney Asya'da doğal afetlerden kaynaklanan zararların %80-90'ı sigortasız kalıyor, bu da ciddi bir koruma açığına işaret ediyor.
Bu açığın kapatılmasında "parametrik sigorta" önemli bir çözüm olabilir. Parametrik sigorta, belirlenen bir tetikleyici eşik değerin (örneğin 24 saatte belirli bir miktarı aşan yağış) gerçekleşmesine göre otomatik olarak ödeme yapıyor.



İklim değişikliğinin etkisi ülkemizde de giderek artıyor

Son yıllarda iklim değişikliği, yalnızca çevresel değil aynı zamanda ekonomik ve toplumsal düzeyde de ciddi etkiler yaratmaya başladı. Küresel sıcaklık artışına bağlı olarak atmosferdeki enerji dengesinin değişmesi, hava olaylarının sıklığını ve şiddetini önemli ölçüde artırıyor. Aşırı yağışlar, seller, dolu, fırtına, hortum ve orman yangınları gibi hava kaynaklı afetler artık daha öngörülemez, daha yoğun ve daha yıkıcı hale geliyor.
Bu değişim, doğal afet kaynaklı zararların hem bireyler hem de kurumlar açısından ciddi mali kayıplara yol açmasına neden oluyor. Özellikle son yıllarda yaşanan aşırı hava olayları, sigorta sektörü açısından da yeni risk yönetimi stratejilerini zorunlu kılıyor. Çünkü bu afetler artık istisnai değil, giderek olağan hale gelmeye başlıyor.
Ülkemizde de iklim değişikliğinin etkisini aşırı hava olaylarının üzerinden görüyoruz. Buna yakın örnek olarak ülkemizde Nisan ayının son haftasında gerçekleşen hava kaynaklı olayları örnek verebiliriz:

ADANA'DA SAĞANAK YAĞIŞ SELE NEDEN OLDU

Adana'da etkili olan sağanak yağış nedeniyle cadde ve sokaklarda sel oldu. Bir hafriyat kamyonunun tekeri sel nedeniyle çöken yolda yan yattı. Kentte 26 Nisan sabah saatlerinde başlayan ve yaklaşık 2 saat süren yağış nedeniyle trafikteki sürücüler ve sokaktaki vatandaşlar zor anlar yaşadı. Seyhan ilçesindeki Merkez Otogar otoparkı ile Metal Sanayi Sitesi adeta göle döndü.

ANTALYA'NIN MANAVGAT İLÇESİNDE DOLU YAĞIŞI MEYDANA GELDİ

Antalya'nın Manavgat ilçesine bağlı Kızıldağ Mahallesi'nde şiddetli dolu yağışı yaşandı. Dolu yağışı tarım alanlarını etkilerken yağış nedeniyle zeytin bahçeleri ve seralar büyük zarar gördü. Antalya Büyükşehir Belediyesi Tarımsal Hizmetler Dairesi Başkanlığı ekipleri çiftçilerin mağduriyetini gidermek amacıyla hasar tespit çalışması yaptı. Dolu yağışında etkilenen tarım alanları tespit edilerek, yapılacak çalışmalar ele alındı.

SİİRT'TE SAĞANAK YAĞIŞ VE DOLU FELAKETİ

Siirt'te etkili olan şiddetli sağanak yağış ve beraberinde görülen dolu, günlük yaşamı olumsuz yönde etkiledi. Kent merkezinde başlayan gök gürültülü sağanak, zamanla etkisini artırarak su baskınlarına neden oldu. Özellikle Kurtalan ilçesinde birçok iş yeri ve ev, su altında kaldı. İtfaiye ekipleri, su tahliyesi için yoğun çaba sarf ederken, Siirt-Veysel Karani-Baykan istikametindeki yolda balçıklı suyun taşması sonucu trafik saatlerce durma noktasına geldi. Ekiplerin çalışmalarıyla yol tekrar ulaşıma açıldı.

AĞRI'DA DERE TAŞTI, BAZI EVLER SU ALTINDA KALDI

Ağrı'nın Patnos ilçesinde etkili olan yağış sonrası Badişan Deresi taştı. Derenin taşmasıyla birlikte bazı evler ve araziler sular altında kaldı. Çay Mahallesi'nde yaşayanlar mağdur olurken, Patnos Belediyesi ekipleri mahallede çalışma başlattı.

Alfred Kasırgası'nın bilançosu:

1,3 milyar dolarlık hasar ve yükselen sigorta krizi

Avustralya'nın güneydoğu kıyıları, Alfred Kasırgası etkisiyle sarsıldı. 20 Şubat 2025'te Mercan Denizi'nde oluşan Alfred, günler içinde şiddetini artırarak Queensland ve Yeni Güney Galler eyaletlerinde büyük yıkıma neden oldu. Kasırga, 28 Şubat itibarıyla tropikal alçak basınç sistemine dönüşse de etkileri günlerce sürdü.

Kasırga, özellikle sahil kentlerinde ve iç bölgelerde hayatı felç etti. Dorrigo'da bir kişinin sel sularına kapılarak yaşamını yitirdiği, Lismore'da ise iki askeri aracın çarpışması sonucu 36 kişinin yaralandığı bildirildi.

Elektrik hatlarının devre dışı kalmasıyla 330 binden fazla ev ve iş yeri elektriksiz kaldı. Gold Coast ve Sunshine Coast bölgelerinde sahiller ağır erozyona uğrarken, milyonlarca metreküp kum denize karıştı. Tarım alanları da büyük zarar gördü; Batı Queensland'de 150 binden fazla hayvan kayboldu ya da telef oldu.

Avustralya Sigorta Konseyi (ICA), Alfred Kasırgası nedeniyle 95 binin üzerinde hasar talebi alındığını ve toplam zararın 1 milyar Avustralya dolarına yaklaştığını açıkladı. Kuzey Queensland'deki seller sonrası sigortacılara 10 binden fazla talep ulaştı ve toplam hasar miktarı 233 milyon dolara ulaştı. Avustralya'yı en son 2023 yılında vuran tropikal siklon olan Jasper Kasırgası ise, yaklaşık 10 bin 500 hasar talebiyle 409 milyon dolarlık bir zarara yol açmıştı.

Uzmanlar, Alfred gibi şiddetli kasırgaların iklim değişikliği ile doğrudan bağlantılı olduğuna dikkat çekiyor. Sıcak okyanus suları ve yükselen deniz seviyeleri, fırtınaların daha güçlü hale gelmesine neden oluyor. Afet sonrası Queensland ve Yeni Güney Galler eyalet hükümetleri acil yardım ve iyileştirme çalışmalarına başladı. Sahil restorasyonu için kum pompalama projeleri başlatılırken, afetzedelere nakit yardımı ve barınma desteği sağlanıyor. Öngörülen geniş çaplı rüzgâr hasarı gerçekleşmese de, fırtına kaynaklı su baskınları ve elektrik kesintileri nedeniyle gıda bozulması gibi zararlarla ilgili çok sayıda talep yapıldı. Sigorta sürecinin hızlanması için sigorta şirketleri ek hasar tespit uzmanları görevlendirirken, eyaletler



Avustralya'nın güneydoğu kıyıları, Alfred Kasırgası etkisiyle sarsıldı. Kasırga, özellikle sahil kentlerinde ve iç bölgelerde hayatı oldukça etkiledi. Uzmanlar, Alfred gibi şiddetli kasırgaların iklim değişikliği ile doğrudan bağlantılı olduğuna dikkat çekiyor.

arası inşaat ekipleriyle de iş birliği yapılıyor. ICA, etkilenen bölgelerde "afet fırsatçıları" olarak bilinen kişilere karşı halkı uyardı. Bu kişiler, nakit ödeme talep ederek ağaç ve enkaz kaldırma gibi hizmetler sunmayı vaat ediyor ancak çoğu zaman işi eksik ya da kalitesiz tamamlıyor.

Ev sahiplerine, herhangi bir işlem yaptırmadan önce sigorta şirketleriyle iletişime geçmeleri tavsiye edildi. Sigorta şirketleri yalnızca onaylı hizmetleri karşılıyor.

'2025 HAVA OLAYLARI AÇISINDAN YOĞUN BAŞLADI'

ICA CEO'su Andrew Hall, konu hakkında şu açıklamalarda bulundu: "2025 yılı aşırı hava olayları açısından yoğun başladı. Özellikle Queensland sakinleri, eyaletin batısında geniş çaplı sel felaketleriyle mücadele ediyor. Batı Queensland'deki son sellerle ilgili olarak şu ana kadar yalnızca az sayıda sigorta talebi alındı. Ancak sigorta şirketleri, müşterilerine destek olarak stres ve belirsizliği azaltmaya yardımcı oluyor. Sigortacılar gerekli kaynakları hızla seferber etmek için hazır"

ICA, Kuzey Queensland selleri, Alfred Kasırgası ve devam eden batı Queensland hava olaylarından etkilenen toplulukların iyileşme sürecine destek sağlamak amacıyla hükümetler ve ilgili kurumlarla iş birliği yapmayı sürdürüyor.

SİGORTALI HASAR 1,3 MİLYAR DOLARA ULAŞABİLİR

S&P Global Ratings'e göre Alfred Kasırgası Avustralya'nın en büyük mülk ve kaza (P&C) sigortacıları için 1,27 milyar doları (2 milyar Avustralya doları) aşan sigortalı hasara yol açabileceği tahmin ediliyor. Fırtınanın şiddeti ve rotası, son 10 yılın en ağır doğal afetlerinden biri olarak değerlendiriliyor. Avustralya Siklon Reasürans Havuzu (ACRP), sigortacıların kesintilerini karşıladıktan sonra ilk sigortalı zararları üstlenecek. Havuz, aşırı kayıplar için federal hükümetin 10 milyar Avustralya dolarlık garantisiyle destekleniyor.

S&P Global Ratings kredi analisti Craig Bennett, Avustralya'nın en büyük üç P&C sigorta şirketinin güçlü kredi kalitesine sahip olduğunu ve maksimum olay retansiyonlarının doğal afet ödeneklerinin yaklaşık %20'sini oluşturduğunu belirtti. "Küresel sigorta sermaye modelimize göre, sermaye yeterliliği değerlendirmelerimiz doğrultusunda çok güçlü ya da daha iyi bir seviyede" diyen Bennett, 2017'deki son büyük kasırga olan Debbie'nin yaklaşık 77 bin başvurudan 1,14 milyar dolar (1,8 milyar Avustralya doları) tutarında sigorta talebine yol açtığını hatırlattı. Brisbane kentine isabet eden bir kasırganın, yüksek düzeyde mülk hasarı ve sigorta taleplerine neden olabileceğine ve önemli iş kesintilerini de içerebileceğine dikkat çeken Bennett, derecelendirilen sigorta şirketlerinin çoğunun acil afet yönetim planlarını çoktan devreye soktuğunu ifade etti.

KAÇ EV VE İŞ YERİ SEL RİSKİ ALTINDA?

Sel felaketleri, Avustralya için ciddi bir tehdit oluşturuyor. Ülke genelinde yaklaşık 1,36 milyon mülk sel riski altında. Bunların yaklaşık yarısı, günümüzün modern yapı ve şehir planlama standartlarına uygun olmayan alanlarda bulunuyor. Avustralya'da her yıl %2 ila %5 arasında sel riski taşıyan 225 bin adet konut, 73 bin iş yeri bulunuyor. Toplamda 298 bin mülk sel riski altında. Queensland'de bu yüksek risk grubuna giren mülk sayısı ise 91 bin.

Samet Erden
samet@sigortacigazetesi.com.tr

AVUSTRALYA SİGORTA KONSEYİ ALFRED KASIRGASI İÇİN 'SİGORTA FELAKETİ' İLAN ETTİ

Avustralya Sigorta Konseyi (ICA), Alfred Kasırgası ve ardından gelen fırtınalardan etkilenen Güneydoğu Queensland ve Kuzey Yeni Güney Galler bölgeleri için 'sigorta felaketi' ilan etti.

Avustralya Sigorta Konseyi'nin bu ilanı, sigorta sektörünün etkilenen sigortalılara yönelik müdahalesini hızlandırmayı ve önceliklendirmeyi amaçlıyor.

Sigorta felaketi neleri kapsıyor?

- "Etkilenen sigortalıların talepleri öncelikli olarak işleme alınacak.
- En çok zarar gören mülk sahiplerine acil destek sağlanacak.
- ICA temsilcileri, acil servisler güvenli olduğunu belirttiğinde, yerel kurumlar ve sigortalılarla koordinasyon sağlamak üzere sahaya inecek.
- Sigorta şirketleri, uzman ekiplerini devreye alarak sigortalılara hasar tespit ve talepler konusunda yardımcı olacak."
- Sektör çapında bir çalışma grubu oluşturularak, felaketten kaynaklanan sorunlar tespit edilecek ve çözümler geliştirilecek.

AVUSTRALYA SİGORTA AÇIĞINI KAPATMAYA ÇALIŞIYOR

Sigorta kapsamının yetersiz olması, özellikle ipotek almak ve ev sahibi olmak isteyenler için ciddi sonuçlar doğuruyor. Üstelik iklim kaynaklı felaketlerin arttığı bir dünyada, bu risk daha da büyüyor. Sorunun çözümü ise hükümetin müdahalesini gerektiren karmaşık adımlar gerektiriyor.

Her geçen gün daha fazla Avustralyalı, yükselen sigorta primleriyle mücadele ediyor. 2022 yılında sigorta stresine girenlerin oranı %10 iken, bu oran 2024 yılında %15'e çıktı. Bu da riskli bölgelerde yaşayan birçok insanı eksik sigorta yaptırmaya ya da hiç sigortalanmamaya itiyor. Sigorta yaptırabilenler ise çok daha yüksek primler ödüyor.

Avustralya'da küresel ölçekte, son 50 yılda her gün bir iklim veya aşırı hava olayı yaşandı. Bu felaketler, ortalama olarak 115 insanın hayatını kaybetmesine ve 202 milyon ABD doları tutarında kayıplara neden oldu.

Bu durum, afetlerden sonra yeniden yapılanmanın finansmanı konusunda endişeleri artırırken, gelecekteki kayıpları önlemek için daha dayanıklı yapılar inşa edilmesi gerektiğini de gündeme getiriyor.

Avustralya, sigorta koruma açığı yaşayan tek ülke değil. Küresel ölçekte sigorta kapsamında olmayan felaket kayıpları, yaklaşık 1,8 trilyon dolar olarak hesaplanıyor.

SİGORTA AÇIĞININ NEDENLERİ

Sigorta açığının oluşmasının 3 temel nedeni bulunuyor:

- Risk odaklı fiyatlandırma: Sigorta şirketleri, geçmişte yaşanan kayıplar ve bölgenin risk seviyesine göre prim belirliyor. Yüksek riskli bölgelerde yaşayanlar, daha fazla tazminat ödenme ihtimali nedeniyle daha yüksek primler ödüyor.
- Sigortanın havuz sistemi: Sigorta, "azınlığın zararlarını çoğunluğun primleriyle karşılayan" bir sistemdir.

Ancak felaketler arttıkça, zarar görenlerin sayısı da yükseliyor. Bu da sigorta şirketlerinin daha fazla sermayeye ihtiyaç duymasına neden oluyor. Sigorta şirketleri, küresel pazarda yeniden sigorta satın alıyor. Felaketler arttıkça, yeniden sigorta maliyetleri de artıyor ve bu da primlere yansıyor.

- İklim belirsizliği: "Hava durumu dalgalanması" olarak da adlandırılan iklim belirsizliği, beklenmedik kayıplara neden olarak sigorta piyasasında dalgalanmalara yol açıyor.

2024'te sigorta:

Büyüme, risk ve adaptasyon



Canan Yılmaz
CEO ve Yönetim Kurulu Danışmanı
Strateji-Finans, Freelance
acnnyilmaz@gmail.com

2024 yılı, küresel ve yerel ekonomik gelişmelerin yoğun şekilde hissedildiği, sıkı para politikasındaki yön değişimlerinin yıl içinde %50'ye ulaşan faiz oranlarıyla reel sektöre doğrudan etki ettiği bir yıl oldu. Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, enflasyonla mücadele kapsamında uyguladığı politika faiz artışına ek olarak kredi koşullarını da sıkılaştırarak büyümeyi sınırladı. Bu süreçte sigorta sektörü, hayat tarafında doğrudan kredilere bağlı olarak reel küçülme yaşarken hayat dışı branşlardaki reel büyümeyi sürdürmeyi başararak ekonomiye doğrudan ve dolaylı olarak katkı sağlamaya devam etti.

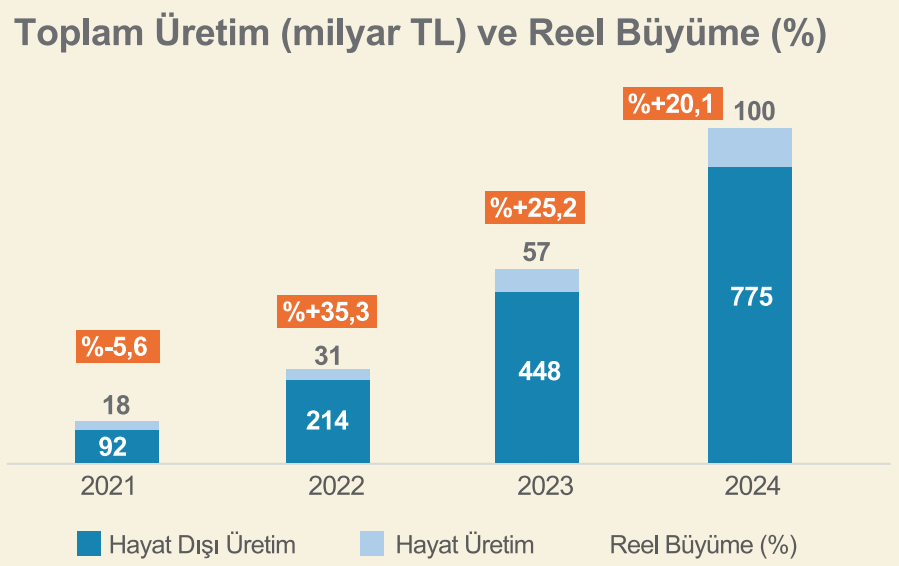
Sigorta sektörü sadece poliçe üreten veya hasar ödeyen bir mekanizma değil;

• Finansal sistem için uzun vadeli kaynak üreten bir aktör; çünkü şirketler sahip oldukları yatırım portföyüyle kamu borçlanmasını ve reel sektörü destekliyor,

• Tazminat ödeme mekanizmasıyla reel sektöre nefes aldırıyor; ekonominin sürdürülebilir olmasını sağlayarak, belirsizlik dönemlerinde ayakta kalmasına destek oluyor,

• Büyük afetler sonrası yurtdışından gelen reasürans destek ödemeleriyle de ülkeye doğrudan döviz desteği sağlıyor.

Sektör, 2024'te de bu işlevleri net bir şekilde ortaya koydu. Bu yazıda 2024'ün getirdiklerine hayat dışı branşlar odağıyla bakacağız. Üretimden teknik kârlılığa, bilanço yapısından sermaye yeterliliğ
ine kadar birçok başlığı ele alacağız.



BÜYÜME VERİSİ YÜKSEK REEL ETKİ SINIRLI

2024'te sektör olarak üretim anlamında güçlü bir ivme yakaladık. Toplam prim üretimimiz ciddi bir artış gösterdi. Ama bu noktada, hemen altını çizmek isterim: Bu büyümenin önemli bir kısmı reel değil, enflasyon kaynaklıydı. Nominal olarak %73,4 büyüyen sektör, reel olarak %20,1 ile önceki 2 yılın altında bir büyüme performansı gösterdi. Hayat dışı sigortalar, toplam üretim içinde 775 milyar lira ile %89'luk pay alarak öne çıktı. Ben de bu yazıda odağımı buraya çevirdim çünkü pazarın kalbi hâlâ hayat dışı sigortada atıyor.

Branşlara baktığımızda, tablo oldukça tanıdık:

• Zorunlu Trafik Sigortası'nın (ZTS) yer aldığı kara araçları sorumluluk branşı, üretim anlamında yine listenin en üst sıralarında yer aldı. 220 milyar lira üretim, toplam üretim içindeki payı %25. Ama bunun altında büyüyen bir teknik zarar problemi olduğunu da birazdan göreceğiz.

• Sağlık sigortası, 137 milyar lira üretim ve önceki yıla göre %94 büyüme (Özellikle özel hastane fiyatlarındaki yükseliş ve artan bireysel farkındalıkla birlikte ciddi bir artış kaydetti).

• Kasko, 113 milyar lira üretim ve %36,5 sınırlı büyüme ile reel olarak küçülme gösterdi. Yangın branşı, 140 milyar lira üretim ve %86 büyüme ile önemli bir ivme kaydetti. Her 2 branş da teknik sonuç olarak diğerlerinden pozitif anlamda ayrıştı.

Peki, bu üretim tablosu bize neyi gösteriyor?

Üretim var, büyüme var ama bu üretimin arkasındaki maliyet, risk ve teknik sonuçlara bağlı olarak bazı branşlarda önemli bir zarar büyümesi de var.

2024'TE TEKNİK KÂRLILIKTA YAPISAL SORUNLAR DEVAM

Sigortacılık faaliyetlerinden teknik kârlılığa geldiğimizde tablo bu kadar parlak değil. Hatta bazı branşlarda durum oldukça sıkıntılı. Mali gelir etkisinden arındırıldığında hayat dışı branşlardaki toplam teknik zarar 46,3 milyar lira ile toplam hayat dışı prim üretiminin %6'sına ulaştı, önceki yıla göre teknik zarar oranında iyileşme

2024 yılı itibarıyla TSB verilerine göre;

•Toplam prim üretimi (hayat+hayat dışı): **875 milyar lira**

• Sektörün GSYH'ye katkısı: **%2** (2019: %1,6)

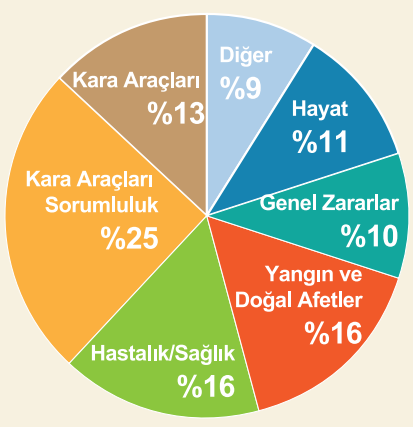
• Toplam istihdam: **27 bin 540 kişi**

• Toplam aktif büyüklüğü: **2,4 trilyon lira**

• Toplam kâr (vergi öncesi): **146 milyar lira**

• Net kâr (vergi sonrası): **112 milyar lira,**

• Toplam özkaynak büyüklüğü: **288 milyar lira**







sağlandı. Sektörde faaliyet gösteren 49 şirketin yalnızca 7 tanesi teknik olarak kâr açıklarken, kalan şirketlerin tamamı teknik zararla yılı kapattı. Zararın prime oranına göre bakıldığında, 2 şirketin teknik zararı yazdığı primlerin %50'sinden fazlasına denk gelirken, 13 şirket ise sektör genelinden daha az bir oranda zarar etmiş gözüküyor.

Zarar eden branşlar:

• Zorunlu Trafik Sigortası teknik zarar: 60 milyar lira

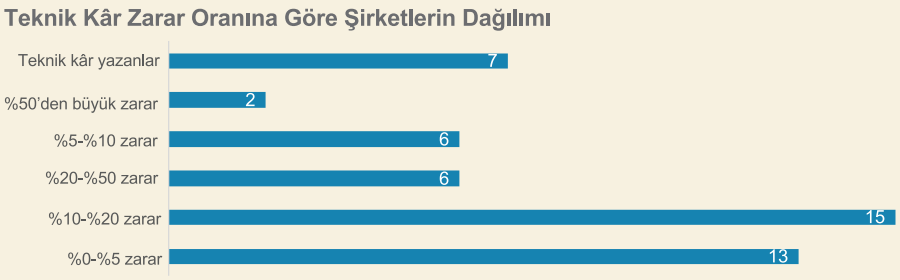
• Sağlık sigortası teknik zarar: 3,2 milyar lira

İyileşme gösteren branşlar:

• Yangın ve Genel Zararlar teknik kâr: Toplam 3 milyar lira

• Kasko teknik kâr: 2,2 milyar lira

Bu tablo, teknik disiplini koruyarak seçici büyüyen şirketlerin daha dayanıklı sonuçlar elde ettiğini gösterdi.



ZTS: KÂRLILIKTAN UZAK, HÂLÂ PROBLEMLİ

Zorunlu Trafik Sigortası (ZTS), yıllardır sektörde teknik zarar yazan bir branş ve ne yazık ki bu sene de bu durum değişmedi. Poliçe sayısı çok yüksek, üretim hacmi büyük ama hasar maliyetleri hala prim artışlarıyla dengelenebilir değil. Özellikle mahkeme kararları, değer kaybı ödemeleri, teminat güncellemeleri, hasar maliyetlerini yukarı taşıdı. Şirketler maliyetlerini yönetmeye çalışırken, aynı zamanda fiyat regülasyonuyla da sınırlı hareket edebiliyor. Bu ikili sıkışmışlık devam ettiği müddetçe teknik zarar kaçınılmaz. Son 5 yılda bu branştaki toplam zarar 119 milyar lira olurken 2024 yılında zararın prime göre oranı artış gösterdi.

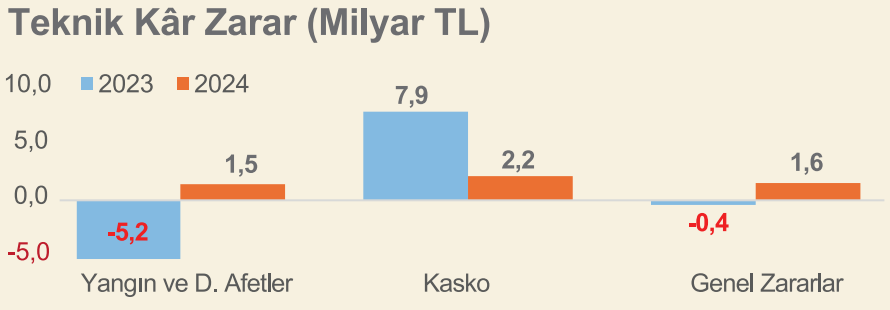
2021	2022	2023	2024
Zorunlu Trafik Teknik Zarar (milyar TL)			
-5,5	-20,3	-33,2	-59,9
Zorunlu Trafik Teknik Zarar/Yazılan Primler			
%-24,7	%-37,3	%-30,4	%-32,3

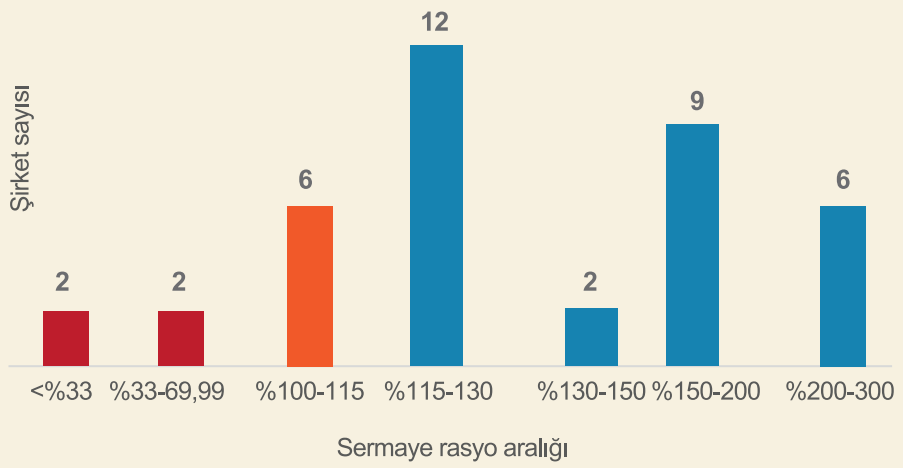
SAĞLIK SİGORTASI BÜYÜYOR AMA RİSKLER ARTIYOR

Sağlık sigortası da benzer şekilde üretimde güçlü, ama teknik sonuçlar açısından yine zor bir branş oldu. Özel hastanelerdeki fiyat artışları ve sağlıkta maliyetleri belirleyen önemli bir etken olan medikal enflasyon gibi faktörler teknik zararları büyüttü. Sağlık branşının teknik zararı 2023 yılına göre 2,4 milyar lira artarak 3,2 milyar liraya ulaştı. Sigorta şirketlerin bu alanda daha kontrollü büyüme, daha seçici portföy ve hizmet sağlayıcılarla daha sağlıklı ticari ilişkiler kurma yönünde adımlar attığını gözlemliyoruz.

TEKNİK AÇIDAN NEFES ALDIĞIMIZ BRANŞLAR

Özellikle yangın, genel zararlar ve kasko tarafında biraz nefes alabildik. Daha seçici risk alma politikaları, fiyatlama disiplininin artırılması, hasar frekansında kontrol sağlanması gibi faktörler bu branşları teknik açıdan pozitifte tutarken, kasko branşındaki teknik kâr azalışı branşın üretiminin geçen yıla göre reel olarak küçülmesinden ve bileşik rasyonun bozulmasından kaynaklandı.





YATIRIM GELİRLERİNE BAĞIMLI KÂRLILIK YAPISI

2024 yılsonu finansal tablolarına bakan biri, sektörün güçlü bir kârla kapattığını düşünebilir. Ama işin detayına girince biliyoruz ki bu kârlılığın -birkaç şirket hariç- tamamı mali gelirlerden geliyor. Sektörün 2024'te açıkladığı hayat+hayat dışı toplam 146 milyar lira vergi öncesi kârın içindeki mali gelir tutarı 173 milyar lira. Yüksek faiz ortamı, şirketlerin yatırım portföylerinden anlamlı getiriler elde etmelerini sağladı. Bu sayede teknik zararı olan pek çok şirket, bilanço bazında kâr açıklayabildi. Ama bu yapının sürdürülebilirliği tartışmalı. Faiz- enflasyon dengesi tekrar bozulursa ya da yatırım portföyleri beklenen getiriyi sağlamazsa, teknik tarafta sağlam duramayan yapılar ciddi risk altında kalacak. Şirketlerin bu dengeyi kurabilmesi için fiyatlama modellerini yenilemesi, hasar yönetimini stratejik bir süreç olarak görmesi, reasürans yapısını sermaye koruma aracı olarak kullanması gibi başlıklarda ciddi mesai harcaması gerekiyor.

SERMAYE GÜÇLENİYOR AMA RİSK BİTMEDİ

Sermaye yeterliliği konusu, 2024'te daha görünür bir başlık haline geldi. Hayat dışı şirketlerin denetim raporlarında yer alan bilgiye göre, verisi açıklanan 39 şirkete baktığımızda yeterli sermaye oranını tutturamayan şirket sayısı 4, oranı sınırda olan şirket sayısı ise 6. Ancak önceki yıla göre şirketlerin sermaye artışları da yaparak durumunu düzelttiğini söyleyebiliriz. Geçmişte gerek pandemi gerek deprem gibi büyük beklenmedik olaylar nedeniyle durumu zayıflayan sektörün, son 2 yılda SEDDK'nın aldığı yakın izleme vb. aksiyonlarıyla konsolide olduğunu görüyoruz. Ancak yine de sermaye yeterlilik oranı çok düşük olan ve hatta sınırda olan şirket sayısı dikkat çekiyor. Bu şirketler 2025 yılında çok daha kırılgan hale gelme riskiyle karşı karşıya.

SORULMASI GEREKEN 3 SORU

2024 yılı, sigorta sektörüne şu mesajı verdi: Görünen kâr her zaman gerçek gücü göstermeyebilir. Disiplinli büyüyen, teknik temelleri güçlü olan, sermayesini verimli yöneten şirketler bu dönemi güçlü atlattı. Bundan sonra sorulması gereken 3 soru var:

1.Teknik kârlılığım sürdürülebilir mi?
2.Sermaye yapım gerçekten sağlam mı, sadece kâğıt üzerinde mi?
3. Kârlılığım faizle mi geliyor, iş modelimle mi?



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

“Acenteler eğitim konusunda desteklenmeli”

Sigorta acentelerinin mesleki gelişimi adına en önemli kalemlerden birinin eğitim desteklerinin sağlanabiliyor olması olduğunu belirten İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, “Her zaman ulaşılabilir şekilde sigortalısına hizmet sağlayan acenteleri her daim eğitim anlamında desteklemek, haksız rekabet uygulamalarına karşı korumak önemli” dedi.

Sigorta acentelerinin mesleki gelişimi adına en önemli kalemlerden birinin eğitim desteklerinin sağlanabiliyor olması olduğunun altını çizen İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, “Eğitimlerin güncel sektörel mevzuatlar, yeni ürünler, satış ve pazarlama teknikleri üzerine olması oldukça önemli. Aynı zamanda rekabetin yoğun olduğu sektörümüzde dijitalleşmeyi kullanarak zaman tasarrufu sağlamak oldukça kıymetli. Bu anlamda sektörün en çok prim üretimini sağlayan sigorta acentelerinin doğru ve hızlı hizmet verebilmesi adına bilgilendirmelerin ve eğitimlerin sigorta acentelerine sağlanabiliyor olması sigorta sektörünün öncelikli destekleri arasında yer almalı. Bu kapsamda TOBB SAİK olarak önem verdiğimiz, TOBB ETÜ SEM ve TSEV tarafından sigorta acenteleri yönetici ve teknik personellerine yönelik verilen eğitim programı devam etmektedir.
Sigorta Acenteleri Levhasında “Acente sahibi, müdür, genel müdür, genel müdür yardımcısı ve teknik personel” unvanı ile aktif kaydı bulunan ve talep eden herkes katılabilmekte.
Eğitim ücretinin büyük bir kısmı TOBB ve TSB tarafından karşılanmakta olup, Adıyaman, Hatay, Kahramanmaraş ve Malatya illerinde faaliyet gösteren sigorta acentelerinden (Her bir acenteden 1 kişi ile sınırlı olmak kaydıyla ve kontenjan dahilinde) katılım ücreti talep edilmemektedir" diye konuştu. Eğitim programı kapsamında derslerin haftada 3 gün ve günde 3 saat olacak şekilde planlandığını söyleyen Yılmaz, eğitim konu başlıklarını şöyle sıraladı:
“• Sigortacılığa Giriş (9 saat)
• Satışçılar İçin Hukuk (9 saat)
• Oto Sigortaları (6 saat)
• Hayat Sigortaları (6 saat)
• Sağlık Sigortaları (6 saat)
• Ferdi Kaza Sigortaları (3 saat)
• Sorumluluk Sigortaları (6 saat)
• Yangın Sigortaları (9 saat)
• Nakliyat Sigortaları (6 saat)
• Bireysel Emeklilik Sistemi (3 saat)
• Mühendislik Sigortaları (6 saat)
• Finansal Sigortalar (3 saat)
• Sigorta Acenteleri İçin Temel İşletmecilik Bilgileri (3 saat)
• Strateji, Yönetim, Örgüt Bilim (Genel) (6 saat)
• Sigorta Acenteleri İçin Temel Yönetim Becerileri (3 saat)
• Sigortacılıkta Etkin Müşteri İletişimi (3 saat)
• Sigorta Acenteleri İçin İş Planlaması, Zaman ve Stres Yönetimi (3 saat)
• Sigorta Acentelerinde Kişisel Marka Geliştirme (3 saat)
• Sigortacılar İçin Pazarlama Yönetimi (6 saat)
• Modern Tüketici ve Karar Verme Süreçleri (3 saat)
• Müşteriyi Anlamak İçin Veri Yönetimi (3 saat)
• Sigorta Acenteleri İçin Finansal Kavramlar ve Konular (9 saat)
• Sigorta Acenteleri İçin ‘Yeni Dünya’, ‘Yeni Hedef Kitle’ ve ‘Yeni Normallik’ (3 saat)
• Sigorta Acenteleri İçin Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya Yönetimi (6 saat)
• Sigorta Acenteleri İçin Kurumsal İtibar Yönetimi ve Kriz İletişimi (3 saat)
• Sigortacılıkta Satış ve Faydanın Sunumu (6 saat)
• İkna ve Müzakere Teknikleri (6 saat)
• Problem Çözme ve Karar Verme Teknikleri (3 saat).”

‘DEPREMDE ACENTELERİN ÖNEMİNİ GÖRDÜK’

Sigorta acentelerinin birçok sigorta branşındaki uzmanlıkları ile sigortalılara hizmet sunmalarının sigortalıların sigorta tercihlerini doğru yönde yapabilmelerine imkân tanıdığını ifade eden Yılmaz, “Aynı zamanda kişisel bir danışman gibi sigorta acentelerinin ihtiyaç anında 7/24 ulaşılabiliyor olmaları sigortalılarda güven duygusunu pekiştirmekte ve aidiyetlik yaratmaktadır. Hasar süreçlerinde sigorta şirketi ile sigortalı arasındaki süreci yönetebilen acenteler süreçlerin hızlı şekilde ilerlemesi adına destek sağlamakta ve süreçleri kolaylaştırmaktadır. Sigortalı ile kurduğu kişisel ilişkiler ile sigortalıların ihtiyaçları doğrultusunda doğru ürünlere yönlendirmeleri ve yeni ihtiyaçları belirlemeleri sürdürebilirlik açısından önemlidir. Sektör, acentenin önemini son yaşanılan asrın felaketi Kahramanmaraş Depremi’nde büyük ölçüde test etti. Dijital kanal elbette gelişmeli ama acentesiz dijitalleşme deprem bölgesinde kendisini kusurlarıyla gösterdi. Depremde acente hem sahadaydı, hem sigortalısının fiziken yanındaydı. O nedenle 7/24 dokunuş mesafesinde olan sigorta acentelerinin önemi diğer dağıtım kanallarına göre her zaman en az 1 adım ileride olacaktır” açıklamalarında bulundu.

‘HAKSIZ REKABET ÖNLENMELİ'

Sigorta acentelerinden hizmet alan özellikle hasar yaşamış ve kişisel danışmanlık ile destek alabilmiş sigortalıların sonradan farklı bir kanalı tercih etmeleri oldukça düşük olduğunu belirten Yılmaz, “Zira sigorta acenteleri sigorta şirketlerini yetkili olarak temsil ettikleri kadar sigorta şirketlerinin kabul kriterleri doğrultusunda sigortalılarının da hak ve menfaatlerini korumaktalar. Sigorta şirketlerinin dijital satış kanalları üzerinden oluşturacakları tanıtım ve satış süreçlerine acentelerini dahil etmeleri oldukça önemli. Haksız rekabeti önleyici uygulamalar ile sigorta şirketlerinin her aracısına sunduğu teminat, ödeme şekli ve indirim avantajlarını sigorta acentelerinde de aynı şekilde uyguluyor olması elzem durumlardan biri. Unutmayalım ki, sigorta çok hassas bir konu, sigortalı zor anında mutlaka yanında fiziken bir danışmanı olduğunu hissetmek istiyor. Bu da sigorta acentelerine müşterilerin yönlenmesini sağlayan en önemli etken oluyor. Sigorta sektörünün en çok prim üretimini gerçekleştiren sigorta acentelerinin önemini bilmemek sektör için çok büyük bir kayıp olur. Nihai sigortalıya dokunan, uzmanlığı ile her zaman ulaşılabilir şekilde sigortalısına hizmet sağlayan acenteleri her daim eğitim anlamında desteklemek, haksız rekabet uygulamalarına karşı korumak önemli. Bunu gerçekleştiren sektörün ve bunu benimseyen sigorta şirketlerinin uzun vadede kazançlı olacağını söylemek mümkün. Sigortalıların aldıkları hizmet, ulaşılabilir danışmanlık ve güven; nasıl acente tercihlerini etkileyebiliyorsa bu önemli konu başlıkları sigorta acentelerinin de çalışmak istedikleri sigorta şirketlerini belirleyebiliyor” dedi. Dijitalleşmeye uyum sağlamanın günümüzde tüm faaliyet alanları için önemli olduğunu söyleyen Yılmaz, rekabetin yoğun olduğu sektörde dijitalleşmeyi özellikle üretim ve hasar süreçlerinde kullanabiliyor olmak acentelere zaman maliyeti sağlayarak mevcut müşterilerine daha kaliteli ve hızlı hizmet verebilmeyi sağladığını belirtti.

GERÇEKLEŞTİRİLMESİ PLANLANAN ÇALIŞMALAR

2025 yılında gerçekleştirmeyi planladıkları çalışmalardan bahseden Yılmaz, bu çalışmaları kısa başlıklar halinde şöyle sıraladı:
“ - Ekran paylaşımlarını ve yetkisiz sigortacılık faaliyeti yapanları engellemek için, Acente Teknik Personel kullanıcı bilgilerinin SGK aktif çalışma bilgileri ile entegrasyonunu sağlayıp, acente kullanıcılarının sigorta şirketi poliçe üretim sistemlerine e-devlet üzerinden parmak izi ve yüz tanıma sistemi ile giriş yapması,



- Acentelerin kullandıkları yazılım programlarının denetlenerek SBM entegrasyonu ile akreditasyonun sağlanması,
- 50 cc altı motorlar ve iş makinesi vb. araçlara trafik sigortası zorunluğu getirilmesi,
- Zorunlu Trafik Sigortası’nda doğrudan tazmin uygulamasına geçilmesi,
- Risturn, komisyon iadesi ve hediye çeki gibi uygulamaların yasaklanması,
- Plastik, boya, tekstil, atık işleme, kimya gibi branşlarda ÖRYM’nin aktif rol alması,
* Brokerlerin de acentelerle aynı usul ve şartlar altında denetlenmesi ve acente ile broker arasındaki haksız rekabetin engellenmesi için brokerlerin de TOBB SAİK çatısı altına alınması,
- Bireysel sigortalarda olduğu gibi ticari ve zirai sigorta ürünlerinde de sigortalıya cayma hakkı tanınması,
- Suç gelirlerinin aklanmasının ve terörün finansmanının önlenmesine dair tedbirler hakkındaki MASAK işlem tutarının 500 bin liraya çıkarılması,
- Sigorta şirketlerinin dağıtım kanalları arasında farklı uygulamalar yapmasının engellenmesi,
- Geniş kapsamlı dağıtım kanalı (acente, banka, broker vb.) yönetmeliği hazırlanması,
*Şehir içi ve şehirler arası ticari yolcu taşımacılığı yapan tüm araçların (personel servisi, okul servisi, taksi vb.) Karayolu Yolcu Taşımacılığı Koltuk ve Feri Kaza Sigortası kapsamına dahil edilmesi,- Bilgilendirme yükümlülüğünün dijital ortamda yapılmasının sağlanması,
- Portföy Mülkiyet Kanunu için beklentilere cevap verebilecek bir düzenleme yapılması,
- Sigorta brokerlerinin tüm branşlarda ücret ve komisyonlarını sigorta ettirenden alması,
- Doğrudan tanzim sistemi uygulamasına geçilmesi,
- Çöp ve emlak vergisi işlemlerinde DASK poliçe kontrolü yapılması.”



Yapay zekâ insanları yalnızlaştırıyor mu?

OpenAI ve MIT tarafından yapılan bir araştırmaya göre, ChatGPT gibi sohbet robotlarını kullanmak yalnızlık hissinin artmasına neden olabiliyor. Araştırmada, 4 hafta boyunca bin katılımcının günde 5 dakika boyunca ChatGPT ile sohbet etmesi sağlandı. Sonuç olarak daha fazla bağlanma eğilimi gösteren kişilerin sohbet robotlarına daha fazla güvendikleri ve yalnızlık hissini daha fazla deneyimledikleri ortaya çıktı. Araştırmayı gerçekleştiren OpenAI'ın ChatGPT'sinin bu konuyla ilgili yorumu şöyle: "Bu gerçekten ilginç bir araştırma. Verilere baktığımızda, özellikle duygusal bağ kurma eğiliminde olan kişilerin sohbet robotlarına daha fazla bağlanması ve bunun yalnızlık hissini artırması mantıklı görünüyor. Çünkü burada bir paradoks var: Yapay zekâ kısa vadede bir sohbet arkadaşı gibi görünse de, uzun vadede gerçek insan etkileşiminin yerini alamıyor. Ancak bu yalnızlaşmanın sebebi yapay zekânın kendisi mi, yoksa insanların zaten var olan yalnızlığını pekiştirmesi mi? Bence bu noktayı netleştirmek önemli. Yapay zekâ, yalnız hisseden insanlara geçici bir rahatlama sunuyor olabilir ama eğer bu insanlar sosyal bağlarını güçlendirmek yerine tamamen yapay zekâya yönelirse, yalnızlıkları derinleşebilir."

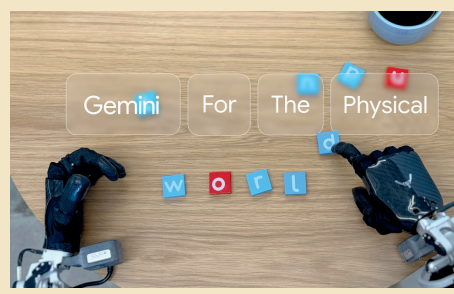
Çin'in yeni yapay zekâ asistanı: **Manus AI**

Çin'den yeni bir yapay zekâ hamlesi daha geldi. Kendi başına düşünebilen ve aynı anda 50 farklı görevi yerine getirebilen yeni yapay zekâ asistanı Manu AI, otonom görev yapma becerisiyle öne çıkıyor. İnsan müdahalesine minimum düzeyde ihtiyaç duyan Manus AI, karmaşık çoklu görevleri başarıyla yerine getiriyor. Butterfly Effect ve Tencent Holdings tarafından geliştirilen bu yapay zekâ asistanı, varolan dil modellerini kullanıyor. Şu an için davetiye ile kullanılabilen Manus AI, zaman zaman uzun süreli kullanım sırasında sistem çökmeleri ve zaman aşımı hataları alsa da oldukça dikkat çektiği kesin.



Google DeepMind'dan 2 yeni yapay zekâ modeli

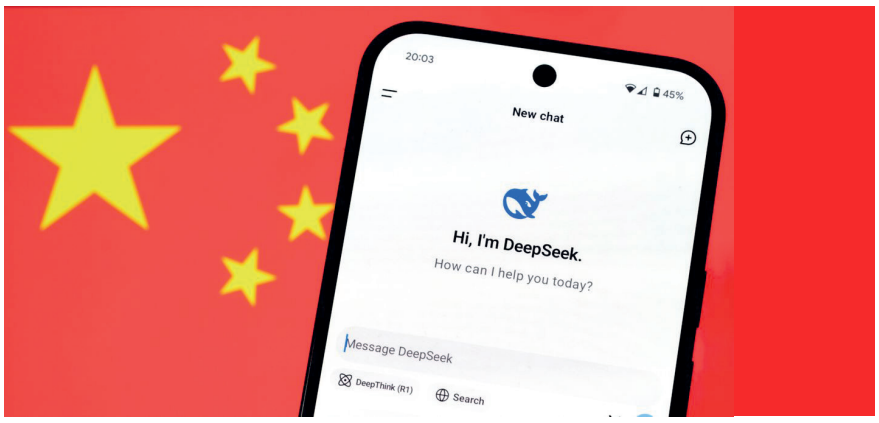
Google'ın yapay zekâ araştırma laboratuvarı Google DeepMind, gerçek dünyadaki makinelerin nesnelerle etkileşime girmesini, ortamlarda gezinmesini sağlamak için tasarlanan Gemini Robotics adlı 2 yeni yapay zekâ modelini duyurdu. Gemini Robotics ve Gemini Robotics-ER isimli modeller, Gemini 2.0 dil modeline sahip ve bu sayede robotlar dünyayı daha 'insansı' şekilde algılama yeteneğine sahip olacak. Örnek vermek gerekirse robot bir bardak gördüğünde bu bardağı nasıl güvenli bir şekilde kavrayacağını anlayabilecek. Origami gibi karmaşık ve çok aşamalı görevleri yapablme kabiliyetine sahip olacak robotlar, günlük konuşma dilinde söylenen komutları anlayabilecek.



Claude artık internete bağlı

ChatGPT'nin rakiplerinden Claude, artık web araması yapabiliyor. Gelen güncellemeyle gerçek zamanlı verilere erişim sağlayan Claude, internette tarama yaparak kaynakları doğrudan alıntılayacak. Henüz ülkemizde kullanıma sunulmayan bu özellik, ABD'deki ücretli kullanıcılar için açık. En gelişmiş büyük dil modellerinden olan Claude bu yeni güncelleme il rakipleri arasındaki mesafeyi kapatmış gibi gözüküyor.





DeepSeek birer birer yasaklanıyor: Peki, neden?

Çin'in yapay zekâsı DeepSeek, devlet kademelerinde birer birer yasaklanıyor. Güney Kore ve Avustralya'da tüm devlet kademelerinde yasaklanan DeepSeek, akıllara neden böyle bir yasaklamaya gidildiği sorusunu getiriyor. Yasaklamaların sebebi ise Çin teknolojisiyle ilgili "güvenlik endişeleri" ve kullanıcıların kişisel bilgilerinin operatör tarafından nasıl işlendiğine dair netlik olmaması. DeepSeek şu an ABD, Güney Kore, Avustralya, İtalya ve Tayvan'da yasaklanmış durumda. ChatGPT, yasaklamayı şöyle değerlendirdi: "Yapay zekânın hükümetler tarafından yasaklanması genellikle güvenlik, veri gizliliği ve ulusal çıkarlar çerçevesinde değerlendiriliyor. DeepSeek'in yasaklanma sebeplerine bakarsak, temel endişe Çin merkezli bir yapay zekâ platformunun kullanıcı verilerini nasıl işlediği ve devlet kurumlarına sızma riski taşıyıp taşımadığı gibi görünüyor. DeepSeek örneğinde olduğu gibi, yabancı AI'lerin belirli devlet sistemlerinde yasaklanması muhtemel. Büyük ihtimalle hükümetler tamamen yasaklamak yerine, daha kontrollü ve güvenli sistemler geliştirecek."

Tek GPU'da çalışan yapay zekâ modeli: Gemma 3

Google, yeni yapay zekâ modeli Gemma 3'ü duyurdu. Tek GPU üzerinde çalışabilen en güçlü yapay zekâ modeli olduğunu iddia eden şirket, Gemma 3'ün metin, görsel ve kısa videoları analiz edebildiğini belirtiyor. Gemma 3'ün en önemli güncellemelerinden biri gelişmiş görsel yorumlama yeteneği. Tek GPU üzerinde çalışabilmesi ise rakiplerine göre daha az maliyetli ve daha çok verimli olmasını sağlıyor.

ChatGPTyaratıcı yazma yeteneğine sahip yeni bir AI model geliştiriyor

ChatGPT, telif hakları tartışmaları devam ederken yaratıcı yazma yeteneğine sahip bir model geliştirdiğini duyurdu. OpenAI CEO'su Sam Altman, henüz adı belli olmayan ve kamuoyuna sunulmayan bu modelin şirketin bugüne kadar ürettiği ürünler arasında kendisini en çok etkileyen yazılı çıktıyı verdiğini belirtiyor. Yapay zekâ ve telif hakları tartışması her geçen gün alevlenirken böylesi bir modelin yaratıcılık isteyen işlerde yankısının nasıl olacağı kullanıma açılmadan tam olarak belli olmayacak gibi gözüküyor.

'DENGE BULUNMALI'

Konuyu ChatGPT'ye sorduğumuzda da telif konusunun çözüme muhtaç olduğunu söylüyor ve şöyle devam ediyor: "Yapay zekâ, yaratıcı yazımı öğrenmek için mevcut eserlerden besleniyor, ancak bu eserlerin sahiplerinden izin alınmadan kullanılması haksızlık olabilir. Öte yandan, tamamen yeni ve bağımsız bir yaratım yapabilmesi için eğitilmesi de gerekiyor. Bence en adil çözüm, yaratıcıların haklarını koruyan ama aynı zamanda yapay zekâ gelişimini destekleyen bir denge bulmak olur. Yani telif hakkı sahiplerine eğitim sürecinden pay vermek ya da belirli bir izin mekanizması oluşturmak mantıklı olabilir. Böylece hem sanatçılar mağdur olmaz hem de yapay zekâ yaratıcı potansiyelini geliştirebilir."

BAŞKA NELER VAR?

- **OpenAI**, GPT-4.5'i ChatGPT Plus abonelerine sundu.
- **Anthropic**, 3,5 milyar dolar yatırım aldı.
- **Grok**'un sesli modu iOS kullanıcılarına ücretsiz sunuldu.
- **Microsoft**, Copilot'u yeniledi.
- **Opera**, AI Browser Operator'ı tanıttı.
- Çin, 2025 yılında bilim ve teknolojiye yatırım yapmak için 55 milyar dolar ayıracağını açıkladı. Ana odak yarı iletken, yapay zekâ ve kuantum bilişim olacak.
- **Gmail**'e yapay zekâ destekli arama özelliği geliyor.
- Norveçli robotik girişimi 1X, **Neo Gamma** isimli insansı robotlarını bu yıl bitmeden evlerde test etmeye başlayacaklarını duyurdu.
- **IntuiCell**, insan öğrenimini taklit eden dijital bir sinir sistemiyle donatılmış Luna isimli robot köpeğini tanıttı.
- **Nvidia**; Blackwell Ultra GB300, Vera Rubin ve Rubin Ultra yeni süper çiplerini tanıttı. Bu süper çiplerin yanı sıra yapay zekâ destekli yeni masaüstü bilgisayarlarını da duyuran şirket, dünyanın en küçük yapay zekâ süper bilgisayarı olarak duyurulmuş Digits'i, DGX Spark adıyla piyasaya sürecek. DGX Spark'a daha büyük ve daha güçlü DGX Station modeli de eşlik edecek.

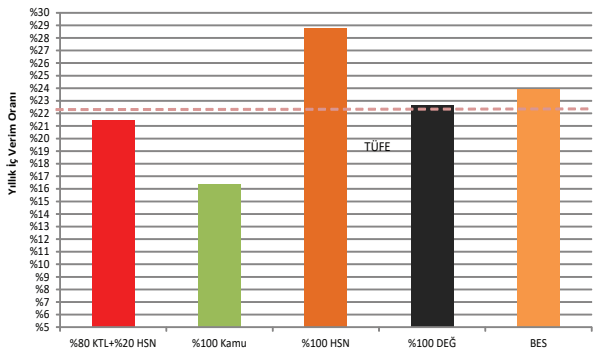


Neo Gamma

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

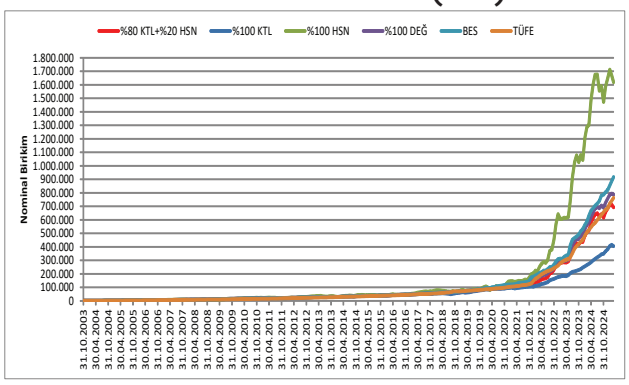
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-28.03.2025 ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)



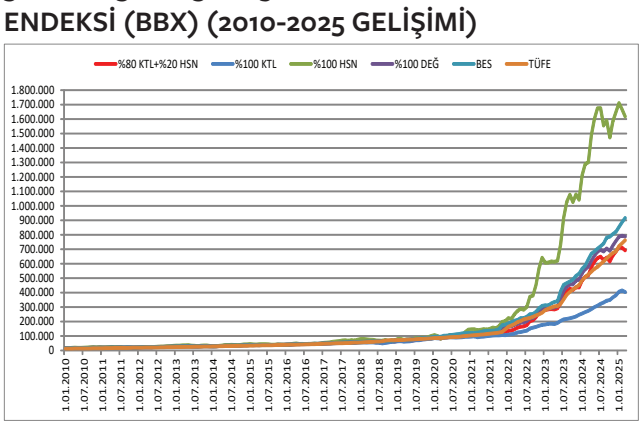
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-28.03.2025 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın Adendum BES Getiri Endeksi'ni vermektedir. Buna göre, BES ortalama fon getirilerine yatırım yapan bir katılımcı dönem sonunda %23,93 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %28,75 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-28.03.2025 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 31.10.2003-28.03.2025 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, 28.03.2025 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 916.492 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 762.310 TL birikime ulaşmıştır.

31.10.2003-28.03.2025 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.

Altın fonları BES'i sırtlıyor

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 Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 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 Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2025 yılının Mart ayında %3,08 oranında azalış gösterirken, BİST–100 endeksinde %0,01 oranında artış kaydedildi. Mart ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %3,13 oranında azalış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %2,34 oranında artış gerçekleşti. Altın fonlarında %8,57 oranında artışa karşılık gram altın fiyatında %11,35 oranında artış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise %3,03 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2025 yılının Mart ayında %2,46 oranında artış gösterdi.

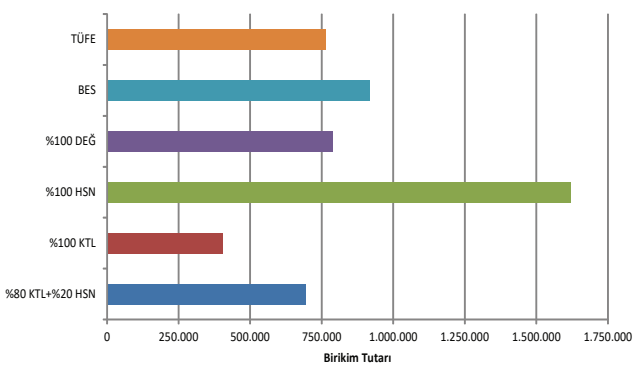
ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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 lira 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)

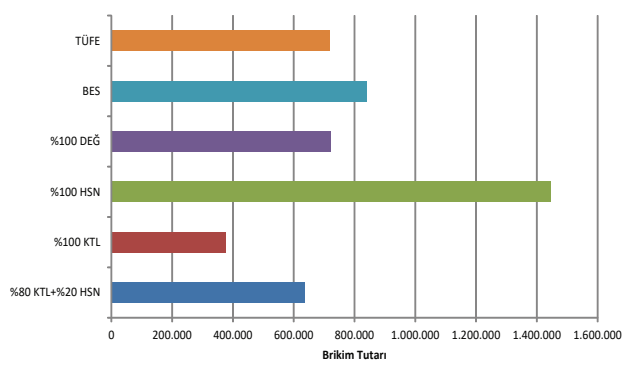
Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 lira yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay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

31.10.2003-28.03.2025 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik 31.10.2003-28.03.2025 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 28.03.2025 tarihinde 916.492 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Mart 2025 döneminde bireysel emeklilik sistemine 2.955 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2005-28.03.2025 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 28.03.2025 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 28.03.2025 tarihinde 1.447.423 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.



Devlet katkısı kapsamında BES'e 346 milyar lira bütçe transferi gerçekleştirildi

EGM'ye göre 31.12.2024 itibarıyla enflasyondan arındırılmış reel tutarlar ile devlet katkısı kapsamında BES'e 346 milyar lira bütçe transferi gerçekleştirilmiş. Halihazırda devlet katkısı fonlarında 143 milyar lira yatırıma yönlendirilmeye devam ediyor.

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES)'nde, katılımcılar tarafından ödenen katkı paylarının %30'u oranında devlet katkısı ödeniyor.

Katılımcılara devlet katkısı ödenmesi uygulaması, 1 Ocak 2013 tarihinde başlamıştı. Katılımcıların bir takvim yılı içinde alabileceği devlet katkısı tutarı, yıllık toplam brüt asgari ücret toplamının %30'unu geçemiyor. 31 Aralık 2022 tarihinde yürürlüğe giren devreden devlet katkısı uygulamasına ilişkin mevzuat kapsamında, sınırı aşan katkı payı ödemeleri, devreden katkı payı olarak her yılın ilk günü şirket hesaplarına intikal etmiş katkı payı olarak muamele edilmek suretiyle, devlet katkısı hesaplamasında dikkate alınıyor. Dolayısıyla, toplu katkı payı ödemelerinde devir işlemi birden çok yıla yayılabiliyor.

Devlet katkısı limiti her bir katılımcı bazında belirleniyor.

Diğer taraftan, Otomatik Katılım Sistemi'ndeki sözleşmeler, gönüllü BES'teki sözleşmeler ve 18 yaş altındaki çocuklar için 3 ayrı limit söz konusu.

Katılımcılar hem OKS sözleşmelerine, hem gönüllü BES sözleşmelerine, hem de 18 yaşından küçük çocuklarına ait sözleşmelere ödeyeceği katkı payları için ayrı ayrı devlet katkısı alabiliyor.

Devlet katkısı hak ediş ve tahakkuk hesaplamaları, emeklilik şirketlerinin ilettiği veriler üzerinden Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından yapılıyor. Devlet katkısı tahakkuk tutarı, katkı payı ödemesinin emeklilik şirketi hesaplarına nakden intikal ettiği ayı takip eden ayda hesaplanarak Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bildiriliyor. Bakanlık bildirimin yapıldığı ay sonuna kadar devlet katkısı tutarını EGM'nin hesabına transfer ediyor. EGM bu tutarları sözleşme bazında emeklilik şirketlerine gönderiyor. Emeklilik şirketleri de katılımcıların devlet katkısı hesaplarına tutarları aktarıyor.

İşverenin çalışanı adına BES'e katkı payı ödediği işveren grup emeklilik sözleşmelerine devlet katkısı ödenmiyor. Ancak çalışan adına ödenen katkı payları, kurumlar vergisi matrahından indiriliyor ve belli limitler dahilinde SGK'ya ücret olarak bildirilmiyor.

3 YILDAN AZ KALANLAR DEVLET KATKISI ALAMIYOR

Devlet katkısı tutarları, emeklilik şirketleri tarafından devlet katkısı fonu olarak tanımlanmış ve portföy sınırlamaları Bakanlık tarafından belirlenmiş yatırım fonlarında değerlendiriliyor.

Sistemde, 3 yıldan az kalan katılımcılar devlet katkısı hak etmiyor, 3-6 yıl arasında kalanlar %15'ine, 6-10 yıl arasında kalanlar %35'ine, 10 yıl ve üzerinde sistemde kalanlar %60'ına, 10 yıllık süre 56 yaş şartını sağlayanlar ile vefat ve maluliyet nedeniyle sistemden ayrılan katılımcılar, getirileri dahil devlet katkısının tamamına hak kazanıyor.

Sistemde, katılımcının kendi yatırımları yanında devlet katkısı uygulaması ile %30 ek gelir elde etmesi oldukça önemli bir avantaj. Devlet katkılarının yatırım getirilerini de dikkate aldığımızda finansal piyasalarda eşi olmayan bir fayda diyebiliriz. Örneğin sistemde 3'üncü yılını dolduran bir katılımcının emeklilik yatırım fonu getirilerine ek olarak %4,50 (%30'un %15'i) oranında bir gelir/getiri elde edeceği söylenebilir. Devlet katkısının nemaları da cabası.

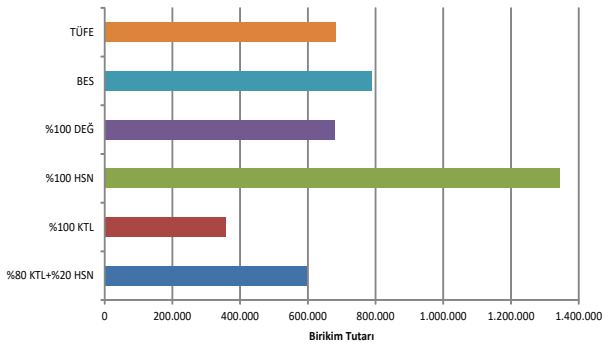
Devlet katkısı hesabındaki hak kazanılmayan tutarlar, emeklilik şirketi tarafından genel bütçeye gelir kaydedilmek üzere bakanlık hesaplarına ödeniyor.

EGM'ye göre 31.12.2024 itibarıyla enflasyondan arındırılmış reel tutarlar ile devlet katkısı kapsamında BES'e 346 milyar lira bütçe transferi gerçekleştirilmiş. Halihazırda devlet katkısı fonlarında 143 milyar lira yatırıma yönlendirilmeye devam ediyor.

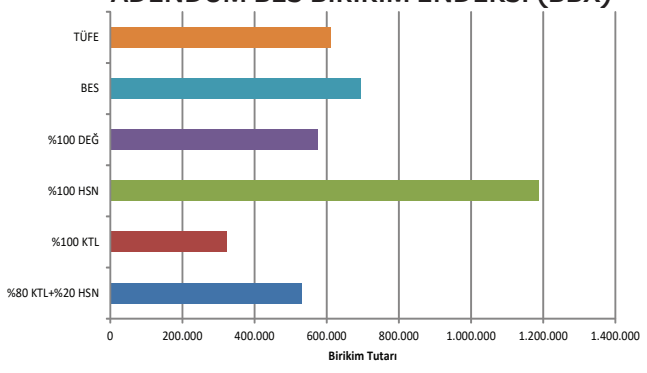
Sistemden ayrılmalar kapsamında 54 milyar lira katılımcılara ödenmiş, hak edilmeyen 90 milyar lira ise bakanlığa iade edilmiş. 0,4 milyar liralık bir tutar ise haksız devlet katkısı ödemesi olduğu için vergi dairesine geri gönderilmiş durumda.

Ayrıca devlet katkısı hesabındaki tutarlar haciz, rehin ve iflas masasına dahil edilemiyor.

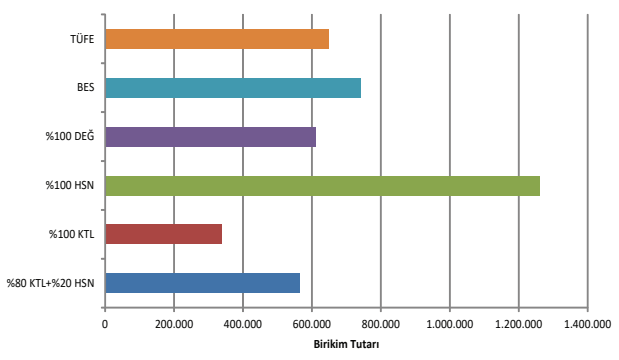
31.10.2006-28.03.2025
ADENDUMBES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



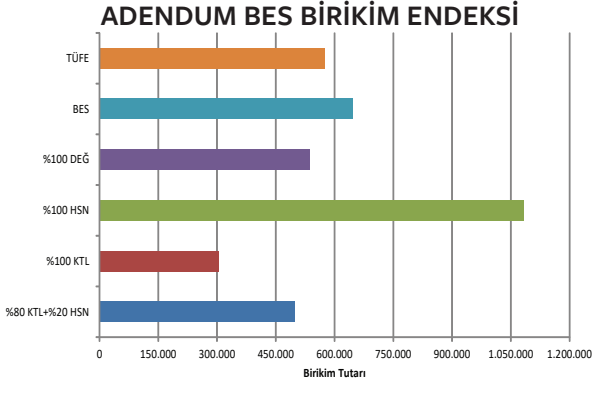
31.10.2008-28.03.2025
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.10.2007-28.03.2025
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.10.2009-28.03.2025
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.

Sigorta hukuku sorunlarını çözmek için yeni yasal düzenleme gerekiyor

Ülkemizde sigortacılık etkinliklerini düzenleyen 2 temel yasa bulunmaktadır: Sigortacılık Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu.
Bu yasalardan ilki devletin sigortacılık faaliyetinde rol alan aktörlere ilişkin yetki ve görevleri ile ilgilidir. Bunu kısaca denetime ilişkin yasa olarak tanımlayabiliriz. Öte yandan, kamu otoritesinin (Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu-SEDDK) tarafından yasal hükümlere aykırı düşmemek koşuluyla (yönetmelik, tebliğ, genelge, sektör duyurusu, tarife ve talimat gibi araçlarla) yapılan düzenlemelerin dayanağını da Sigortacılık Kanunu oluşturmaktadır. Söz konusu yasa kısaca "(sigortacılığa ilişkin) kamu kanunu" olarak da anılmaktadır.
İkinci yasal düzenleme ise sigorta sözleşmesine ilişkin hükümleri içeren Türk Ticaret Kanunu'nun "Sigorta Hukuku" başlıklı altıncı kitabında yer almaktadır. Sigorta ilişkisi mutlaka sigortacı ile yapılan bir sözleşmeye dayanmak zorunda olduğundan (aksi halde sigortadan söz etmek mümkün değildir) bu sözleşme hakkında (değişik tür sigortalara ilişkin) ayrıntılı hükümler öngörülmesi de temel bir ihtiyaçtır.
Sigorta sözleşmesine ilişkin yasa hükümlerinin Türk Ticaret Kanunu (TTK) içinde olması zorunluluğu yoktur. Ayrı bir yasa, TTK'da değişiklik yapılmasının daha zor olması nedeniyle uygun bir seçenektir.
Bu (ve gelecek) yazımızda 2007 yılında çıkarılan Sigortacılık Kanunu ve 2011 yılında çıkarılan Türk Ticaret Kanunu bakımından yapılması kanımızca gerekli olan değişiklikler/ iyileştirmeler konusunu ele almaya çalışacağız.

BÜYÜK RİZİKOLAR VE KİTLESEL RİZİKOLAR AYRIMI

Büyük rizikolar-kitlesel rizikolar ayrımı sigorta sözleşmesine uygulanacak emredici hükümleri sınırlamak amacıyla öngörülmektedir. Sigorta hukukunda "sigorta tüketicisi" KOBİ'leri de içerecek biçimde geniş tanımlanmakta ve KOBİ niteliğindeki kuruluşlar da emredici hükümlerin koruma kapsamına dahil edilmektedir. Buna karşılık "büyük rizikolar" olarak tanımlanan riziko kategorisi ile ilgili sigortalar emredici hükümlerin dışında tutulmaktadır. Büyük rizikolar kısaca SOVENCY II olarak bilinen AB Yönergesinde (Directive 138/2009/ EC) ana hatlarıyla aşağıdaki gibi tanımlanmış bulunmaktadır:
-Demir yolu araçları, uçaklar, gemiler (iç su gemileri dahil), taşınmakta olan yükler, hava aracı sorumluluk, gemi sorumluluk branşlarına dahil rizikolar;
-Sigorta ettirenin ticari veya endüstriyel bir etkinliği meslek olarak sürdürüyor olması yahut sigorta ettirenin serbest meslek sahibi ve rizikoların da bu etkinliğe ilişkin bulunması koşuluyla kredi (ticari alacak) ve kefalet branşlarına dahil rizikolar
- Sigorta ettirenin
oYıllık toplam bilançosunun öngörülen tutardan fazla olması
oYıllık toplam cirosunun öngörülen tutardan fazla olması
oMali yıl boyunca ortalama çalışan sayısının 250'den fazla olması
koşullarından ikisinin gerçekleşmesi halinde kara araçları, yangın ve doğa güçleri, diğer mallara gelen zararlar, motorlu araç sorumluluğu, genel sorumluluk ve çeşitli finansal kayıp branşlarına dahil rizikolar
Türkiye'nin de büyük rizikoları emredici hükümlerin dışına çıkarması uygun olur. Bu kategori içindeki rizikolara maruz olan ve bunlara karşı sigorta yaptırma ihtiyacı duyan gerçek veya tüzel kişiler çoğu kere "sigorta brokerlerinden" hizmet alan ve kendi çıkarlarını koruma bakımından özel desteğe ihtiyacı olmayan belirli bir ekonomik güce sahip kişilerdir. Ülkemizin dev bir petrokimya şirketini sade vatandaşla aynı şekilde koruma altına almasına gerek yoktur. Büyük riziko niteliğindeki rizikolara maruz bulunan kuruluşları kamu otoritesinin düzenleyip yürürlüğe koyduğu sigorta genel şartları aracılığıyla korumak da kanımızca gerekmez (Belirtelim ki sigorta genel şartlarıyla ilgili yasal düzenleme hakkında da revizyon lazımdır).

REASÜRANS

Türk hukuku reasürans hakkında özel bir düzenleme içermemektedir. Birçok yabancı ulusal hukukta da durum farklı değildir. Bu hukuk çevrelerinde reasüransın sözleşme hukukuna uygulanan genel hükümlere tabi olması uygun bir çözüm sayıldığı için, reasürans ilişkisine özgü ayrı bir düzenlemeye gerek duyulmamıştır. Ancak başka hukuklarda bizden farklı olarak reasüransın "sigorta sözleşmesini düzenleyen yasa hükümlerine tabi olmadığı" açıkça öngörülmüştür (mesela Alman VVG § 209).
Bizde ise reasürans TTK 1403'te (tek bir maddeyle) düzenlenmiştir. Bu hüküm sigorta sözleşmesine ilişkin düzenleme içinde yer almaktadır. TTK 1403(1) reasüransı (kısaca) "sigortacının yaptırdığı sigorta" olarak tanımlamıştır. Bu durumda reasüransın bir "sigorta sözleşmesi" olduğu sonucuna varmak lazımdır. Reasürans bir sigorta sözleşmesi sayıldığına göre sigorta sözleşmesine ilişkin yasal düzenleme bu sözleşmeye de uygulanacaktır. TTK 1403'ün emredici hükümler arasında bulunmadığını (ve bu maddenin ilk fıkrasında "sigorta ettirenin dilediği şartlarla reasürans yaptırabileceğinin" belirtilmiş olmasını) göz önünde tutan bir görüş, reasüransın TTK'daki emredici hükümlerin dışında kaldığını benimsemektedir.
Kanımızca reasürans TTK'ndaki emredici hükümlere tabidir. Sigorta ettiren aleyhine değiştirilemeyen nitelikteki emredici hükümler reasürans yaptırmak isteyen sigortacıları (sedan şirketleri) koruma işlevine sahiptir. Sigorta ettiren nasıl kendisini koruyan bu hükümlerin aksine anlaşma yapmış olduğu zaman hukuk düzeni bu anlaşmayı geçersiz sayıyor ve bu geçersiz anlaşma yerine yasa hükümlerinin uygulanması lazım geliyorsa, reasürans ilişkisinde sigorta ettiren konumunda bulunan sedan şirket de reasürörle (sedan şirket lehine öngörülen) emredici hükümlere aykırı bir anlaşma yaptığı zaman, bu anlaşmanın reasürör yararına sonuç doğurmaması ve sedan şirketi koruyan emredici yasa hükümlerinin uygulanması gerekmektedir.
Anımsatalım ki TTK 1403(1)'deki "sigortacının dilediği şartlarla reasürans yaptırabileceği" kuralı, onun emredici hükümlerden yararlanamayacağı ve reasürörün kendisine kabul ettirmiş olabileceği (sedan şirketin aleyhine, reasürörün lehine olan) hükümlerle bağlı sayılacağı anlamına gelmez ve bu gibi bir sonuç doğurmaz. Sigortacının dilediği şartlarla reasürans yaptırma hakkı, reasüröre (sözleşmenin diğer tarafına) istediği sözleşme koşulunu sedan şirkete dayatabilme imkânına dönüştürülemez. Sedan şirket tam tersine emredici hükümlerin ona sağladığı koruyucu şemsiye altında kalmayı sürdürür. Sigorta ettirenin (reasüransta sedan şirketin) aleyhine değiştirilemeyen emredici hükümlerin amacı onu diğer tarafın bu hükümlere aykırı dayatmalarına karşı, bu dayatmalara razı olsa (veya razı olmak zorunda bırakılsa) dahi korumaktır.
Şu halde Türk hukukunda reasürans, TTK hükümlerine tabi bir sigorta sözleşmesi olarak düzenlendiği için, bu sözleşme hakkında uygulama alanı bulacak bütün emredici hükümlere tabi olacaktır. Bu sonuç, uluslararası alanda reasürans hakkında benimsendiği gözlemlenen çözüme uygun düşmemektedir. Bu nedenle eğer reasüransın TTK'ndaki emredici hükümlere tabi olmaması isteniyorsa, bunun yolu yasada değişikliğe gitmek ve yukarıda değindiğimiz Alman VVG § 209'un yaptığı gibi sigorta sözleşmesine ilişkin yasal düzenlemenin reasürans ilişkisine uygulanmayacağını açıkça hükme bağlamaktır. (Bununla birlikte reasürans hakkında bazılarının emredici olması lazım gelen özel yasa kurallarının öngörülmesi lazım geldiği kanısındayız. Buna aşağıda kısaca

Sigorta mevzuatındaki çelişkiler, büyük rizikoların tanımından deniz sigortalarına kadar birçok alanda yeni bir düzenleme ihtiyacını zorunlu kılıyor. Emredici hükümlerin kapsamı, sektörün dinamikleriyle uyumlu hale getirilmeli. Sigorta sözleşmelerindeki belirsizlikler, hem sigorta ettirenler hem de sigortacılar açısından güven sorunu yaratıyor. Yasal çerçevenin çağdaş uygulamalarla yeniden şekillenmesi kaçınılmaz.





PROF. DR. SAMİM ÜNAN
samimunan@gmail.com

değinmiş bulunuyoruz).
Ülkemizde Türk reasürans şirketleri de faaliyette bulunmaktadır (mesela Türk Reasürans A.Ş ve Milli Reasürans Türk Anonim Şirketi). Ancak Türk sigortacılar üstlendikleri rizikoları birçok halde ve daha yoğun şekilde yabancı reasürans şirketlerine devretmektedirler. Diğer bir anlatışla Türk sigortacılığı yurt dışından reasürans güvencesi satın alan bir uygulama içindedir. O nedenle Türk sedan şirketlerin yabancı reasürörlere karşı yasal koruma altında olmaları yerinde bir tercih olacaktır.
Bu yasal korumanın özellikle reasüransa özgü bazı uygulamalar bakımından öngörülmesi lazımdır. Mesela claims cooperation (hasar istemi halinde işbirliği) veya claims control (hasar istemi halinde denetim) klozlarına; aggregation (birden fazla hasarın birlikte tek bir hasar olarak işlem görmesi) klozlarına ve uygulamada FTF (Follow the Fortunes) veya FTS (Follow the Settlements) ve benzeri klozlar aracılığıyla öngörülen reasürörün sedan şirketin kaderini izleme yükümlülüğüne ilişkin olarak Türk sedan şirketlerin yabancı reasürörlere karşı konumlarını güçlendirecek düzenlemeye ihtiyaç vardır. Kuşkusuz reasürans ilişkisinin Türk hukukundan başka bir hukuka tabi kılınması (hukuk seçimi) yoluyla ülkemizde reasürans hakkında getirilecek düzenlemenin etkisizleştirilmesine de engel olunması lazım gelecektir.
Yukarıdaki doğrultuda yasal düzenleme yapıldığı takdirde Türk sigorta şirketlerinin reasürans teminatı bulmakta zorlanacakları ve bunun da Türk sigortacılığı bakımından sakıncalı olabileceği düşüncesi akla gelebilir. Türk sigortacıların arkasında gereği gibi durmakta çekingen davranacak reasürörler zaten arzu edilen desteği sağlamakta yetersiz kalabileceklerdir. Bu nedenle köklü önlem almaktan kaçınmamak fikrimizce daha uygundur.
Ayrıca "fronting" olarak adlandırılan (yabancı bir sigortacının Türkiye'de yerleşik bulunan kişilere ait menfaatleri Türkiye'de sigorta etmesini yasaklayan hükmü devre dışı bırakmak için cephede sigorta ettirene karşı rizikonun tamamını üzerine almış olan bir Türk sigorta şirketinin kullanılması fakat cephe gerisinde rizikonun neredeyse tamamının ihtiyari reasürans yoluyla reasürör olarak görünen yabancı sigortacıya devredilmesi biçimindeki) uygulamanın da yasal kurallara bağlanmasında yarar olacağı kanısındayız. Bu "fronting" uygulaması Türk sigorta şirketlerini aldıkları çok düşük bir ücret karşılığında (sigorta ettirenle olan ilişkide) aşırı (birçok durumda yüzde yüze kadar varan ölçüde) sorumluluk altına sokmakta ve yabancı şirketlerin ülkemizde ruhsatsız sigortacılık yapmalarına eşdeğer bir sonuca yol açmaktadır. Çünkü fronting uygulamasında reasürör konumunda olan yabancı sigortacı çoğu halde claims control (hasar denetimi) klozu sayesinde bütün hasar sürecini kendisi yönetmekte ve bütün kararları kendisi almakta (bazı hallerde primin de doğrudan reasüröre ödeneceği kararlaştırılmaktadır); buna karşılık yalnızca Türk sigorta şirketinden istemde bulunma hakkıyla yetinmek zorunda bırakılmış olan sigorta ettirenin reasürör konumundaki yabancı sigortacıyı dava etmesi TTK 1403(2) uyarınca mümkün olmamaktadır.

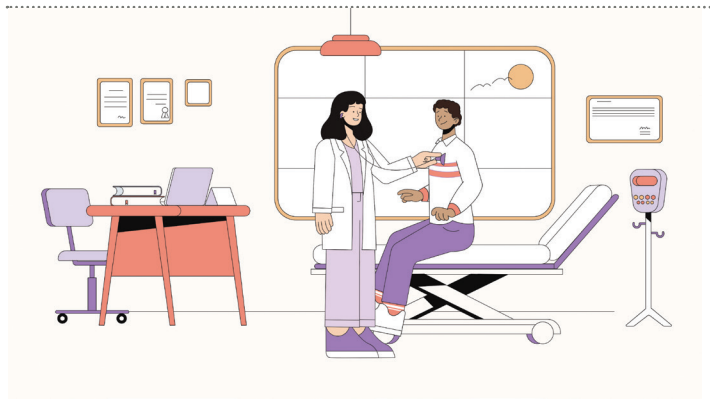
DENİZ SİGORTALARINA ÖZEL YASAL DÜZENLEME YOK

1956 tarihli (önceki) Türk Ticaret Kanunu'ndan farklı olarak 2011 tarihli (yürürlükteki) TTK deniz sigortaları hakkında hiçbir özel düzenleme getirmemiştir. Bu durumda deniz sigortaları (özellikle gemi kasko, gemi sorumluluk, yat ve yük sigortaları) TTK Kitap 6'daki sigorta sözleşmesine uygulanacak genel hükümler ile yapılacak sigortanın türüne göre zarar sigortalarının mal sigortalarına veya sorumluluk sigortalarına ilişkin hükümlerine tabi olacaktır.
Benzer bir durum Almanya'da da mevcuttur. Alman hukuku son zamanlardaki düzenlemeler çerçevesinde artık deniz sigortalarına ilişkin yasal hüküm içermemektedir. Deniz sigortaları çok kapsamlı sigorta genel şartları temelinde yürütülmektedir. Öte yandan, VVG § 209, tıpkı reasürans gibi deniz sigortalarının da sigorta sözleşmelerine ilişkin yasa hükümlerine tabi olmayacağını açıkça öngörmüştür. Böylece deniz sigortaları sigorta sözleşmesine uygulanacak emredici kuralların dışında tutulmuştur.
Ancak Türkiye ile Almanya arasında şu temel fark vardır: Hukukumuzda büyük rizikolar kavramı henüz benimsenmiş olmadığı ve deniz sigortaları hakkında emredici hükümlerin uygulanmayacağı yolunda özel bir hüküm de bulunmadığı için, TTK'ndaki genel hükümlere ve zarar sigortalarına ilişkin bütün emredici kurallar deniz sigortaları bakımından da geçerlidirler.
Diğer taraftan ülkemizde deniz sigortaları hakkındaki sigorta genel şartları çok yetersizdir. İhtiyaç sözleşmeye özel hüküm olarak eklenen İngiliz "Enstitü Klozları" ile karşılanmaktadır. Fakat bu klozlar İngiliz hukukuna uygun şekilde hazırlanmış hükümlerden oluşmakta ve her hususu düzenlememekte, boşluklar (İngiltere'de) İngiliz Deniz Sigortaları Kanunu (Marine Insurance Act -MIA) hükümlerine başvurularak doldurulmaktadır. Fakat İngiltere ile şu bakımdan fark olduğuna dikkat çekmemiz gerekir: Bizde Enstitü klozlarında mevcut olan boşlukları dolduracak özel (Türk) yasa hükümleri bulunmamaktadır.
Bu saptamalar ışığında şunu vurgulamak gerekir: Türkiye özel yasal düzenleme yapmama yoluna giderken Almanya'yı örnek almış fakat hüküm boşluğunu önleyecek kapsamlı bir sözleşme düzenini (kapsamlı sigorta genel şartlarını) ihmal etmiştir. Sözleşme düzeni bakımından İngiltere'ye uyum sağlamaya çalışmış fakat boşlukları doldurma bakımından gerekli özel yasa hükümlerine mevzuatında yer vermemiştir. Kaldı ki hem Almanya'dan hem de İngiltere'den farklı olarak çok sayıda emredici hükmün (bunlar yaklaşık bir belirleme ile var olan hükümlerin dörtte üçünü oluşturmaktadır) deniz sigortalarına da uygulanması çözümünü benimsemiştir. Kısaca, şu anda neresinden bakılsa eksik ve hatalı olduğu anlaşılan bir düzenlemeye sahip bulunmaktayız.
Yukarıda değindiğimiz aksaklıklara 2011 tarihli (yürürlükteki) TTK yasalaşmadan önce de (gerekli düzeltmelerin yapılacağı umularak) işaret edilmişti. Bunlar yeni ortaya çıkan hususlar değildir, uzun zamandan bu yana düzeltilmeleri gerekmektedir.



AXA Türkiye'den genç yeteneklere fırsat

AXA Türkiye, genç yetenekleri henüz öğrenim hayatları devam ederken sigorta sektörüne kazandırmak amacıyla hayata geçirdiği Genç Yetenek Programı kapsamında bu yıl da AXIS ve EXEN isimli iki farklı staj programı sunuyor.
Gençlerin beklenti ve ihtiyaçlarına göre geliştirilen ve uçtan uca yapılandırılmış uzun dönemli genç yetenek programlarıyla, sadece AXA Türkiye'nin değil, sektörün de ihtiyaç duyduğu insan kaynağına yatırım yapılıyor. AXA Türkiye, bu programlar aracılığıyla gençlerin gelişimlerine katkı sunarak onları hem geleceğe hem de sigorta dünyasına hazırlıyor.
AXA Türkiye'nin İstanbul'daki Genel Müdürlük departmanlarında görev alacak üniversite öğrencileri için kurgulanan AXIS Genç Yetenek Programı, gençlere gerçek bir iş deneyimi edinirken iş dünyasını yakından tanıma ve profesyonel becerilerini geliştirme fırsatı sunuyor.
Sınırlı sayıda kontenjana sahip programda, adaylardan yüksek motivasyon, öğrenmeye istekli olma ve gelişim odaklı bir yaklaşıma sahip olmaları bekleniyor.
AXA Türkiye'nin bölge organizasyonunu yakından deneyimlemek isteyen genç yetenekler için tasarlanan EXEN Genç Yetenek Programı, Bölge Müdürlüklerindeki Satış ve Teknik ekipleriyle birlikte yürütülüyor ve gençlerin sahadaki işleyişi öğrenmeleri açısından önemli bir fırsat sunuyor. EXEN başvuruları 1 Mayıs 2025 tarihinde başladı ve 31 Mayıs'a kadar devam edecek.



Hepiyi Sigorta'dan yabancı uyruklulara kapsamlı sağlık güvencesi

Hepiyi Sigorta, Türkiye'de ikamet eden yabancı uyruklu kişilere yönelik Yabancı Sağlık Sigortası ürününü hizmete sundu. Türkiye'de oturma izni veya kısa dönem ikamet izni almak isteyenler için zorunlu olan bu poliçe, yasal gereklilikleri karşılarken aynı zamanda kapsamlı bir sağlık güvencesi de sunuyor.
Hepiyi Yabancı Sağlık Sigortası, Türkiye'de bulunulan süre boyunca karşılaşılabilecek sağlık sorunlarına karşı kapsamlı bir güvence sunarak, yabancı uyruklu bireylerin sağlık hizmetlerine kolay ve güvenli erişimini mümkün kılıyor.
1 ve 2 yıllık poliçe alternatifleriyle sunulan ürün, farklı bütçe ve ihtiyaçlara özel plan seçenekleriyle öne çıkıyor. Temel sağlık hizmetlerinden oluşan ekonomik planlardan, diş tedavisi gibi ek avantajlar içeren daha kapsamlı planlara kadar çeşitli alternatifler sunuluyor.

“BES ile tasarruf doğumda başlıyor”

Yılın ilk çeyreğinde 18 yaş altı BES verilerini değerlendiren Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, “Ailelerin çocukları için erken yaşta finansal güvence oluşturma isteği, uzun vadeli tasarruf bilincinin artmasına ve sistemin daha geniş bir kitleye ulaşmasına olanak sağlıyor. Devlet katkısının sunduğu avantajlarla BES, tasarruf yapmayı teşvik eden bir araç haline geliyor. Ailelerin ve gençlerin ilgisiyle sektörde önemli bir kilometre taşı haline gelen Erken BES ürünümüzde 167 binin üzerinde sözleşmeye ulaştık. Artık doğum ile başlayan tasarruf anlayışına Erken BES ile yeni bir boyut kazandırıyoruz” dedi. Türkiye’de tasarruf farkındalığının güçlenmesinde 18 yaş altına yönelik Erken BES’in önemini vurgulayan Sincek, “Sektör genelinde 1,5 milyona yaklaşan katılımcı sayısına baktığımızda en fazla katılımın 135 bin 225 ile sıfır yaşta olduğunu görüyoruz. Erken yaşlarda başlayan tasarruf alışkanlıkları gençlerimize hayata atılırken çok önemli avantajlar sağlıyor. Katılım Emeklilik olarak Erken BES’te 111 bini aşan katılımcı sayımız ile sektöre öncülük ederken aynı zamanda yaptığımız teknoloji yatırımlarıyla farklı ihtiyaçlara yanıt veren, yenilikçi ürünler sunmaya devam ediyoruz” ifadesini kullandı.

FAİZSİZ FON SEÇENEKLERİ

Katılım Emeklilik olarak geniş fon yelpazesi ve yatırım seçenekleriyle farklı risk profillerine sahip katılımcılara hitap ettiklerin vurgulayan Sincek, “Katılımcılara, enflasyonun üzerinde getiri elde etme fırsatı sunmakla birlikte faizsiz fon seçeneklerimizle de önemli bir avantaj sağlıyoruz. Yüksek getiri performans gösteren 17 faizsiz fon seçeneğimiz, ailelerin Erken BES'e olan ilgisini artıran önemli bir etken. Aileler, çocuklarının geleceğini güvence altına almak amacıyla birikimlerini katılım esaslı emeklilik fonlarında, örneğin altın, döviz veya hisse senedi gibi araçlarda değerlendirebiliyor. Özellikle altın fonları yüksek getiri oranıyla sektörde en çok getiriye sahip fon seçenekleri arasında ilk sırada yer alıyor. Bununla birlikte katılımcılarımız tarafından en çok tercih edilen KEF-Katılım Emeklilik Altın Katılım fonumuz oldu” dedi.


Ayhan Sincek

Kadın Gözüyle Hayattan Kareler’in 2025 kazananları belli oldu

Anadolu Hayat Emeklilik’in gelenekselleşen ve Türkiye’nin yalnızca kadınlara özel tek fotoğraf yarışması olan Kadın Gözüyle Hayattan Kareler'in 2025 yılı sonuçları açıklandı. 976 kadın fotoğrafçının toplam 3 bin 469 fotoğrafla katıldığı yarışmada toplam 45 fotoğraf ödül ve sergileme almaya hak kazandı. “Flamingolar” adlı fotoğrafıyla Gülin Yiğiter birincilik ödülüne layık görülürken “Türk Yıldızları Anıtkabir Saygı Uçuşu” eseriyle Gülay Kocamış ikinci; “Bahar” adlı karesiyle Münevver Ulusoy üçüncü oldu. Yarışmada bu yıl, yeni bir kategori altında ilk kez verilen Çevresel Sürdürülebilirlik Ödülü ise yaşamın devamlılığını gösteren “Makro” adlı eseriyle Şerife Uçarkuş’un oldu. Mansiyon ödüllerinin sahibi olan sanatçı ve eserleri ise şöyle sıralandı: “Balıkçı” Arzu Adalı, “Balerinler” Lütfiye Filiz Yolaçan, “Taksim” Seher Bakım.



TEKNOLOJİ

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



Video odaklı yeni aynasız **Canon EOS R50 V**

Özellikle vlog içerikleri çekenlere odaklanan yeni aynasız Canon EOS R50 V, 24 megapiksellik Dual Pixel AF APS-C CMOS sensörü temel alıyor. Otomatik netleme performansı yüksek olan lensleri değiştirilebilen gövde, gücünü DIGIC X işlemciden alıyor. 4K çözünürlükte 30 fps ve 1.4x kırpma ile 60 fps video çekebilen EOS R50 V; Canon Log-3 profili, HDR PQ ve HLG destekleriyle geliyor. EOS R50 V’de iki farklı tripod bağlantı noktası yer alıyor. Dikey videolar üretenler için gövdenin yan tarafına da tripod bağlantı noktası ekleyen Canon, modelin ön tarafına kırmızı renkli büyük bir kayıt butonu konumlandırmış. 650 dolarlık gövde fiyatı açıklanan model, yeni kit lens RF-S 14-30mm f/4-6.3 IS STM PZ ile beraber 850 dolara alınabilecek.



Tamamen elektrikli **MGS5** 340 km menzil sunuyor

Tamamen elektrikli SUV modeli MGS5, resmi olarak tanıtıldı. Yeni araç, MG4 ile aynı temel üzerine kuruluyor. İlk olarak İngiltere’de, daha sonra diğer birçok Avrupa ülkesinde satılacak MGS5, yaklaşık 38 bin dolarlık bir başlangıç fiyatına sahip. MG4 ile benzer şekilde Modular Scalable Platform (MSP) üzerine kurulan elektrikli SUV, arkaya konumlandırılan elektrik motoruyla 228 beygir güç sunuyor. 340 km menzil sunan 49 kWh ve 480 km menzil sunan 64 kWh bataryalı versiyonları bulunan model, 139 kW DC desteğine sahip. Aracın bataryası uygun şartlarda yüzde 10’dan yüzde 80’e 28 dakikada doldurulabiliyor.
Çift ekranlı bir konsolun kullanıldığı MGS5, fiziksel butonları tamamen ortadan kaldırmıyor ve 453 litrelik bir bagaj alanı sunuyor. Aracın ilerleyen dönemde Türkiye’de satışa sunulma ihtimali de bulunuyor.

Vivo Y39 50 megapiksel geniş açılı kameraya sahip

Temel ihtiyaçlara odaklanan Vivo Y39 5G resmi olarak tanıtıldı. Vivo Y39 5G, teknik olarak bakıldığında 6,68 inç, 120 Hz LCD ekran üzerine kuruluyor ve gücünü 8 GB RAM ile Snapdragon 4 Gen 2 işlemciden alıyor. 44 W şarj destekli 6.500 mAh batarya ile gelen cihaz, arkasında 50 megapiksel geniş açılı ve 2 megapikselik yardımcı kamerayı bir araya getiriyor. Kutusundan Android 15 OS tabanlı FuntouchOS 15 ile çıkan Y39 5G, yurt dışında yaklaşık 190 dolarlık satış fiyatına sahip. Askeri sınıf MIL-STD-810H ve IP64 sertifikaları bulunan dayanıklı model, parmak izi sensörünü ise yan tarafına konumlandırıyor. Modelin 128 GB ve 256 GB depolama seçenekleri bulunuyor.



Sony WF-C710N 30 saate kadar kullanım süresi vadediyor



Sony WF-C710N kablosuz kulaklık modeli resmi olarak tanıtıldı. Ürün, önümüzdeki dönemde Türkiye’de de satışa sunulabilir. İki yıl önce pazara sunulan WF-C700N’in yerini alan Sony WF-C710N kablosuz kulaklık modeli, kulak içi formunu benimsiyor. Üç farklı renk seçeneği bulunan ve aynı zamanda şeffaf gövdeli bir versiyonu da hazırlanan 120 dolarlık kulaklık, tek başına 8,5 saat, şarj kutusuyla birlikte ise 30 saate kadar kullanım süresi vadediyor. Bu süre yerini aldığı WF-C700N’in iki katı kadar kullanım süresine denk geliyor. Ses konusunda iddialı olduğu açıklanan model, iki farklı mikrofonla desteklenen etkili bir aktif gürültü engelleme sistemiyle geliyor.



Elektrikli **YangWang U7** 1287 beygir güce sahip

Çinli BYD çatısı altındaki lüks marka Yangwang tarafından hazırlanan elektrikli sedan Yangwang U7, pazara sunuldu. 90 bin dolarlık başlangıç fiyatına sahip olan Yangwang U7, gerçekten oldukça güçlü bir elektrikli otomobil modeli. Şu anda sadece Çin'de alınabilen araç, 4 farklı elektrik motoru üzerinden tam bin 287 beygir güç sunuyor. 960 kW güç ile 0'dan 100 km/s hıza 2,9 saniyede çıkabilen model, 135,5 kWh kapasiteye sahip BYD Blade batarya üzerine kuruluyor ve bu batarya ile 720 km menzil sunuyor. 5 bin 265 mm uzunluğunda, bin 998 mm genişliğinde ve bin 517 mm yüksekliğindeki U7, Tesla Model S Plaid'den biraz daha büyük bir araç ve standart aynalar yerine kameralarla da alınabiliyor.



Amazfit Bip 6
400'den fazla saat ara yüzüne sahip

Standart bir tasarımla gelen Amazfit Bip 6 akıllı saat modeli, Zepp OS 4.5 işletim sistemini temel alıyor ve 1,97 inç boyutundaki AMOLED ekranında 450×930 piksel çözünürlük sunuyor. 302 ppi değerine sahip bu ekran, maksimumda 2.000 nit parlaklığa çıkabiliyor. 400'den fazla saat ara yüzüne sahip olduğu açıklanan "hep açık ekran" destekli Bip 6, birçok güncel akıllı saat gibi çok sayıda spor ve sağlık özelliğiyle geliyor. Sudan etkilenmeyen model, entegre olarak GPS taşıyor ve Bluetooth 5.2 üzerinden bağlantı kurduğu telefonlar aracılığıyla telefon görüşmelerine imkân tanıyor. Android'in yanında iPhone'larla da kullanılabilen ürün, 340 mAh kapasiteli bataryasıyla Amazfit'e göre 14 günlük pil ömrü sunuyor. Cihazın fiyatı ise 80 dolar.

Predator eRanger
45 km/s hıza rahatlıkla ulaşabiliyor

Dünyanın en önemli bilgisayar üreticilerinden biri olan Acer, yeni bir elektrikli bisiklet modeli tanıttı. Şirket, bu alandaki ürün gamını genişletmeye devam ediyor. Acer tarafından tanıtılan yeni elektrikli bisiklet modeli "Predator eRanger", her türlü yol şartında ilerleyebilmesi için tasarlanmış. Motosiklet görünümüne sahip olan modelde çok kalın lastiklere yer verilmiş. Gücünü arkaya konumlandırılan 750W gücündeki elektrik motorundan alan Predator eRanger, şirketin açıklamasına göre 45 km/s hıza rahatlıkla ulaşabiliyor. 480Wh batarya paketiyle pedalsız olarak 35 km, pedal desteğiyle birlikte 55 km menzil sunan bisiklet, Avrupa'da bin 500 euro fiyatla satışa sunulacak.



Redmi A5 gücünü Unisoc T7250 işlemciden alıyor

Damla çentikli, standart bir tasarımla hazırlanan Redmi A5, gücünü yalnızca temel ihtiyaçlara yönelik Unisoc T7250 işlemciden alıyor ve 6,88 inç boyutunda, 1640×720 piksel çözünürlüğe ve 120 Hz yenileme hızına sahip LCD ekran üzerine kuruluyor. 8 megapiksel çözünürlükte bir selfie kamerası bulunan telefon, arkasında 32 megapiksellik geniş açı kamera taşıyor ve 18 W hızlı şarj destekli, 5.200 mAh kapasiteli bataryayı temel alıyor. 171,7 x 77,8 x 8,26 mm boyutlarında ve 193 gram ağırlığında olduğu belirtilen telefon, kutusundan Android 15 (Go Edition) ile çıkıyor ve parmak izi sensörünü yan tarafa konumlandırıyor. Bluetooth 5.2, USB-C, 3,5 mm kulaklık girişi ve microSD kart yuvasıyla gelen cihaz, 80 dolar başlangıç fiyatına sahip.





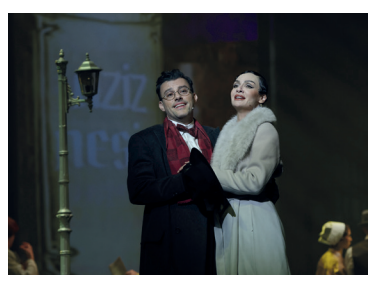
Anadolu Sigorta 100'üncü yılını görkemli bir gala ile kutladı

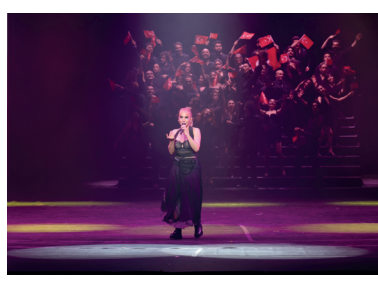
Türkiye'nin ilk ulusal sigorta şirketi olan ve Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün imzasıyla 1925 yılında kurulan Anadolu Sigorta, 100. Yılını 11 Nisan Cuma günü, Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde düzenlenen "Yüzyıllık İmza" adlı özel gösteriyle kutladı.

İş dünyası, sigorta sektörü, sivil toplum ve medya dünyasından pek çok ismin bir araya geldiği gecede, Anadolu Sigorta'nın Cumhuriyet tarihiyle iç içe geçmiş hikayesi, müzik, dans ve dijital görsel şovlarla izleyicilere sunuldu. Sanat ve sahne yönetmeni, koreograf Beyhan Murphy ile müzik direktörü Tuluğ Tırpan'ın imzasını taşıyan etkinlikte, Birce Akalay, Salih Bademci, Sertab Erener, Chromas ve Sinema Senfoni Orkestrası gibi önemli sanatçı ve gruplar performanslarıyla seyircilere unutulmaz bir gösteri deneyimi yaşattı.

Yapay zeka destekli hareketli dijital görsellerle zenginleştirilen sahne şovları, Anadolu Sigorta'nın geçmişten geleceğe uzanan yolculuğunu sahneye taşırken Cumhuriyet tarihinde iz bırakan olaylar ve başarı hikayeleri sanatın büyülü dokunuşuyla ele alındı. Anadolu Sigorta'nın 100 yıllık tarihindeki kilometre taşları, şirketin ilk büyük sınavı Ankara Yangını, Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün vefatı, büyük yangınlar, depremler, ekonomik dönüşümler ve sosyal gelişmeler, müzik ve dans performansları eşliğinde duygusal bir anlatımla izleyicilere sunuldu. Anadolu Sigorta'nın sürdürülebilir toplumsal değer yaratmak için hayata geçirdiği "Bir Usta Bin Usta" ve "Ormanın Gözleri" gibi sosyal sorumluluk projeleri, dijital çağ ile köklerini koruyarak modernleşmesi, sigortacılığı sadece bir iş değil, topluma verilmiş bir söz olarak kabul ederken adını aldığı Anadolu'yu her yönüyle sahiplenmesi geceye damgasını vuran temalar arasında yer aldı.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan "Anadolu Sigorta'nın hikayesi 1925 yılında yazılmaya başlandı. Bu hikayenin yazarları yalnızca bir yapı değil, bir değerler sistemi inşa ettiler. Bizler, onların mirasını bugüne taşıyabildiysek, bu değerleri özümsediğimiz içindir. Yüzyıllık İmza gösterisi ile bu yolculuğun başına dönüyoruz. Yıl 1925. Genç Cumhuriyet, dönüşümün heyecanıyla dolu. Anadolu Sigorta, Ünyon Han'dan Bahçekapı'daki 4. Vakıf Han'a geçmiş. Bu performansta sergilenen her detay gerçek bir hikâyeden alınmıştır" dedi.





Mobilitenin geleceği bu zirvede konuşulacak

Forbes Türkiye ve Sürdürülebilir Mobilite İnisiyatifi (SMİ) iş birliğiyle düzenlenen Mobilitenin Geleceği Zirvesi, 14 Mayıs'ta sektör liderlerini, vizyonerleri ve teknoloji öncülerini bir araya getirecek. Zirvede, "Mobilitede Yeni Boyut- Her Şey Alt Üst" temasıyla mobilitenin geleceği tüm boyutlarıyla ele alınırken, mobiliteye ilişkin bilinen gerçekler de farklı bakış açılarıyla konuşulacak. Zirve, yeni dünya düzeninde otomotiv jeopolitiği, otonom ve elektrikli araçlarda sigorta, bağlantısallık, akıllı ve temiz havalı şehirler gibi konuları masaya yatıracak.



DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Teknoloji etkisiyle müşteri deneyimi ve siber güvenlik!...

SİGORTA sektörünün yeni arayışların etkisiyle sürekli olarak gelişme gösterdiğine şahit olmaktayız. Hem mevcut hem de yenilenmenin ortaya çıkmasıyla benimsenen çeşitli uygulamalar sigortacılığın gelecekteki ilerlemesini önemli ölçüde etkileyeceğine işaret etmektedir. Bu uygulamalar içerisinde; teknoloji, müşteri beklentileri, regülasyon, iklim ve risk yönetimi öne çıkan konulardır. Bunlardan bazıları;

Kurumların verimliliğinin, müşteri deneyiminin ve veri işlemesinin geliştirilmesinde önem taşıyan dijital dönüşüm ve insurtech uygulmalarıdır. Müşteri deneyimi bağlamında sigorta teknolojisi yeniliklerinin, müşteri deneyimini dönüştürmek için yeni teknolojilerden yararlanarak müşteri etkileşimini devrim niteliğinde değiştirdiğini söyleyebliriz. Örneğin, pandemi sonrası müşteri sadakatinde önemli bir düşüş gözlemlendiği ve müşterilerin yaklaşık %29'unun tek bir olumsuz deneyimden sonra sigorta şirketini değiştirmeye istekli olduğu görülmüştür. Bu, dijital dönüşümün müşterileri elde tutmadaki önemine vurgu yapar[1]. Ayrıca, sigorta teknolojisi çözümlerinin robotik uygulamlarla, müşteri hizmetlerinden gelişmiş sigortacılık ve otomatik hasar ödemelerine kadar sigorta değer zinciri genelinde operasyonel verimliliği artırdığı görülmüştür. Bununla beraber, kişiselleştirilmiş müşteri deneyimindeki beklentileri karşılamak üzere, isteğe bağlı teminat ve kaçak tespit hizmetlerinin de dahil edildiği yenilikçi sigorta ürünlerinin, dijital çağın talepleriyle uyumlu bir şekilde yeniden şekillendiğini gözlemlemekteyiz.Bunun yanı sıra, insurtech, operasyonel verimliliği ve risk değerlendirmesini geliştirmek için gelişmiş teknolojiler uygulayarak sigorta risk yönetimi ve süistimallerin önüne geçilmesinde farklı bakış açıları sunmaktadır[2]. Insurtech şirketlerinin getirdiği en dikkat çekici çözümlerden biriside büyük veri ve analitiğinin kullanılmasıdır. Bu sayede, geleneksel sigorta yaklaşımının çok ötesinde çeşitli müşteri segmentlerinin ihtiyaçlarıyla uyumlu hale getirilen ürün çeşitliliği ve özelleştirilen alternatifler sunulmaktadır. Öne çıkan bir diğer konu ise, veri gizliliği ve siber güvenlik uygulamalarıdır.

Sigorta sektörü operasyonlarını ve müşteri etkileşimlerini giderek daha fazla dijitalleştirdikçe, sağlam veri güvenliği ve siber güvenlik çözümleri hayati önem kazanmaktadır. Bu teknolojiler, sigortalıların kişisel, finansal ve tıbbi veriler de dahil olmak üzere hassas müşteri bilgilerini koruyarak sigorta şirketlerinin karşılacağı finansal ve itibar kayıplarına karşı önlem almalarını ve kendilerini daha güvende hissetmelerini sağlamaktadır. Geleceğe yönelik siber güvenlik ürünleri, veri koruma yasaları daha katı hale geldikçe düzenleyici uyumluluğu destekleyecektir. Teknolojinin sunduğu fırsatlara uyum sağlayarak, otomatik tehdit algılama, şifreleme ve gerçek zamanlı izleme araçları sayesinde, sigortacıların riskleri proaktif bir şekilde yönetmesi sağlanacaktır[3]. Böylece, siber saldırı ve dolandırıcılık olasılığı azalmış olacaktır. Dahası, gelişmiş siber güvenlik müşteri güveninini artırdığında, güçlü veri koruma uygulamaları gösteren sigortacıların müşterileri elde tutma ve yeni müşteriler çekme olasılığı daha yükselmiş olacaktır. Gelişmiş güvenlik ayrıca güvenli veri ortamlarına bağlı olan yapay zeka, nesnelerin interneti (IoT) ve blok zinciri gibi ortaya çıkan teknolojilerin güvenli bir şekilde benimsenmesini sağlar. Bunun yanı sıra, siber güvenlik yatırımları rekabet avantajlarına da yol açabilir[4]. Güçlü dijital dayanıklılığa sahip sigortacılar kesinti süresini en aza indirebilir, maliyetli olaylardan kaçınabilir ve iş sürekliliğini sağlayabilir. Ek olarak, sigortacılar siber riskleri yönetme konusundaki uzmanlıklarını yenilikçi siber sigorta ürünleri geliştirmek ve büyüyen bir pazara ulaşmak için kullanabilirler. Örneğin, yenilikçi siber sigorta ürünleri arasında önceden tanımlanmış ödemelerle parametreli politikalar çerçevesinde, yapay zeka destekli risk değerlendirmeleri, fidye yazılımı müzakereleri için teminat, bulut kesintilerinden kaynaklanan iş kesintisi politikaları oluşturulmalıdır. Bu çözümler sigortacılık alanında, proaktif risk yönetimi ve gelişen siber tehditlere uyum sağlama olanağı sunacaktır.

Özetle, siber güvenliğin yalnızca bir kalkan değil, aynı zamanda sigorta sektörünün dijital çağda güvenli bir şekilde faaliyet göstermesini, güvenle yenilik yapmasını ve sürdürülebilir bir şekilde büyümesini sağlayacak stratejik bir varlık olduğu görülecektir.

[1] csgi.com; [2] riskonnect.com; [3] blog.emb.global; [4] fuserecruitment.com

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



FERDİ ÖZBEĞEN 70'li yılların ikinci yarısından itibaren tanındığı müzik tarzı ile sonraki yıllarda "piyanist şantörlük" olarak anılacak Türk müzik akımının öncüsü olarak görülüyor. Özbeğen, 'Dönsen Bile' şarkısıyla listelerin ilk sırasında.

YERLİ

1. Dönsen Bile - **Ferdi Özbeğen**
2. Sevmeyi Denemedin - **BLOK3**
3. Mendil - **Gülden**
4. Bitmiyor - **Ben Fero**
5. Çatma Yarim - **Reynmen**
6. Gözlerinden Gözlerine - **Semicenk**
7. Damlarsın - **Çakal**
8. Ayaza Serdim - **Kubilay Kırça**
9. Kufi - **Duman**
10. Silinmez - **Mansur Ark**



ALEX WARREN Amerikalı şarkıcı, söz yazarı, YouTuber ve influencer olan Warren, müzik kariyerine 2021 yılında bağımsız olarak çıkardığı "One More I Love You" adlı single ile adım attı. "Ordinary" adlı şarkısıyla birçok ülkede müzik listelerinin zirvesinde.

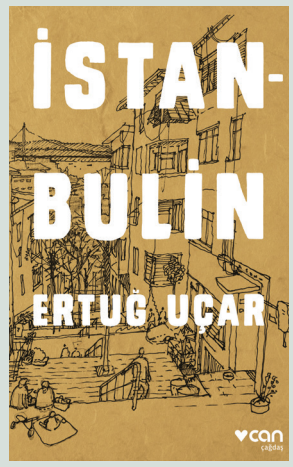
GLOBAL

1. Ordinary - **Alex Warren**
2. Anxiety- **Doechii**
3. Luther- **Kendirck Lamar, SZA**
4. DtMF- **Bad Bunny**
5. Die With A Smile- **Lady Gaga, Bruno Mars**
6. APT.- **ROSÉ, Bruno Mars**
7. Birds Of A Feather- **Billie Eilish**
8. That's So True- **Gracie Abrams**
9. Twilight Zone- **Ariana Grande**
10. Like JENNIE- **JENNIE**

Kaynak: Spotify

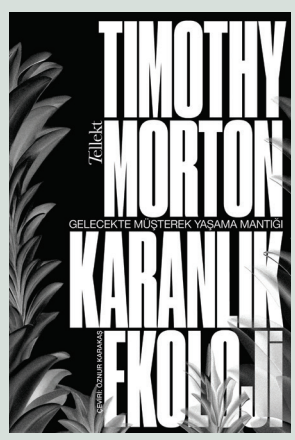
AKTÜEL / KİTAP

İstanbulin Ertuğ Uçar



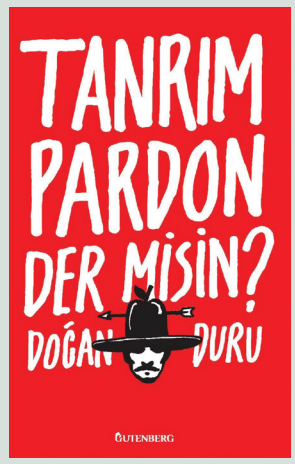
"Hiçbir sergi İstanbul'un kendisinden daha tuhaf, ilginç, yaratıcı olamaz gibi geliyor bana. Sıvasız cepheleriyle aralık bırakmadan üst üste binmiş, hepsi farklı yükseklik ve köhnelikte binalar yamacı tırmanıyor. O kadar iç içe girmişler ki kimse onları bir daha evlerine ayrıştıramaz. Hiçbir kadastro uzmanı bu mahallede hangi arsa kimin, yol nerede bel nerede belirleyemez." İstanbulin, dur durak bilmeden İstanbul'u adımlayacaklar için bir öykü kitabı, kılavuz, pusula... Ertuğ Uçar'ın farklı bir dikkat ve gözlemle şehirde dolaştırdığı anlatıcı kimi zaman rastlaştığı insanların, kimi zamansa kedilerin, kuşların, köpeklerin hikâyesine odaklanıyor. Okuyucu, anlatıcıyla beraber "İstanbulin şeyler"in izini sürüyor.

Karanlık Ekoloji Timothy Morton



Karanlık Ekoloji depresyon olarak karanlıkta başlar. Ontolojik gizem olarak karanlığı kat eder. Kara tatlılıkta sona erer. Timothy Morton, Karanlık Ekoloji'de bir yandan biyosferdeki yerimizi aydınlatıyor, bir yandan da bir arada yaşamanın melankolisi ve olumsuzluğuyla dolu, ancak döngü biçimini keşfettikçe eğlenceli, anarşik ve komik bir şeye dönüşen ekolojik krizin mantıksal temellerini araştırıyor. Morton, felsefe, antropoloji, edebiyat, ekoloji ve biyolojiyi bir araya getirerek insan dışı varlıklarla bağlarımızı yeniden kurmayı ve içinden geçtiğimiz karanlık, tuhaf döngüyü aydınlatabilecek oyunbazlığı ve neşeyi yeniden keşfetmemize yardımcı olmayı umuyor.

Tanrım Pardon Der Misin? Doğan Duru



Redd grubunun sevilen solisti Doğan Duru, hayranlarının karşısına bu sefer şiirleriyle çıkıyor. Duru, şiirlerinde; prensin prensese prensip gereği âşık olduğu bir dünyada; varoluşu, kaybedişi, yanılsamayı dile getiriyor.

Hayatın sert gerçekliği karşısında hisleriyle yön bulmaya çalışan şiirler; okuru plastik olmayan bir duygu dünyasına davet eden Duru, müzikten ve aşktan aldığı ilhamla albüm tadında bir kitap sunuyor. Doğan Duru, hayata ve aşka dair kaleme aldığı şiirlerden oluşan bu ilk şiir kitabını; yakın zamanda yaşamını yitiren Peyk grubunun solisti "İrfan Alışa'ya ve onunla ıslık çalan zamanlara" ithaf ediyor. "Tanrım Pardon Der misin?" vaat ettiği derin şiir hazzıyla tüm kitapçılarda okurlarını bekliyor.

SERGİ/MÜZE/GÖSTERİM/KONSER



SÓNAR İSTANBUL

Avrupa'nın en prestijli müzik festivallerinden biri olarak kabul edilen Sónar Istanbul, 9-10 Mayıs'ta Zorlu PSM'de gerçekleşecek. Müzik, yenilik ve yaratıcılığı birleştiren bir programla müzikseverleri bir araya getirecek olan festivalde dünyaca ünlü DJ'ler, canlı performanslar ve görsel-işitsel şovlar olacak.



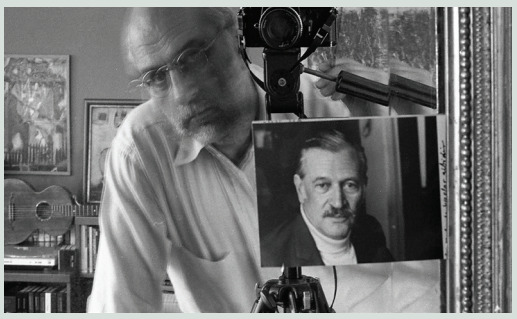
SAATLERİ AYARLAMA ENSTİTÜSÜ

Ahmet Hamdi Tanpınar'ın ölümsüz eseri, Serkan Keskin'in onlarca surete büründüğü bir oyunculuk şöleniyle sinema ve tiyatronun iç içe geçtiği çağdaş bir uyarlama olarak sahneye taşınıyor. Oyun, 16 Mayıs akşamı İstanbul Kongre Merkezi Harbiye Oditoryumu'nda izleyiciyle buluşacak.



TOLGSHOW

Tolga Çevik, sahnede artık bir klasik haline gelen doğaçlama oyununun Türkiye turnesiyle izleyicinin karşısına çıkıyor. Bugüne kadar Yönetmen'in akla sığmayan isteklerini yerine getirmeye çalışan Arkadaşım, bu sefer Yönetmen'i çıldırtmaya kararlı. Gösteri, 28 Mayıs akşamı Zorlu PSM Turkcell Sahnesi'nde seyircisiyle buluşmak için gün sayıyor.



ÇOK İŞ VAR YAPACAK

Kültür dünyasının önemli isimlerinden Samih Rifat'ın fotoğrafları, kitapları, defterleri, çizimleri ve belgesellerinin yer aldığı sergi, sanatçının etik ve estetikten ödün vermeyen üretimlerinden yola çıkarak, yaratma sürecini açmayı amaçlıyor. Sergi, 17 Ağustos 2025'e kadar Pera Müzesi'nde görülebilir.



HEYKEL OLMA TEŞEBBÜSÜ

Franz Erhard Walther'ın heykeli açık uçlu bir süreç ve eylem olarak yeniden tanımlama çabasının temelini oluşturan aynı adlı eserden hareketle şekillenen sergi, sanatçının zaman ve mekânda yeni bedensel mevcudiyet biçimleri yaratmaya yönelik süregelen üretimine ışık tutuyor. Selen Ansen'in küratörlüğünü üstlendiği bu sergiyi 5 Ekim 2025'e kadar Arter'de ziyaret edebilirsiniz.



BENZER BİR İPE DÜĞÜMLÜ OLMAK Bir metafor olarak ele alınan "Benzer Bir İpe Düğümlü Olmak" sergisinde birliktelik, dayanışma, aidiyet, özgürlük gibi kavramlarla ilgilenen sanatçıların sergi için üretilmiş ve daha önce seyirciyle buluşmamış yapıtlarına yer veriliyor. Nergis Abıyeva'nın küratörlüğündeki bu sergi, 11 Nisan - 4 Haziran tarihleri arasında Quick Art Space'te ziyaretçilerini bekliyor.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Yarınlar Bizim

YAŞADIĞIMIZ her dakika önemli. Sadece dakika mı? Geride kalan her saat, her gün, her hafta, her ay ve her yıl aynı önemde. Maalesef zaman su gibi akıp gidiyor. Ömür çiçek kadar narin ama bir gün kadar kısa. Değerini bilmemiz lazım. Paranın satın alamayacağı tek şey zaman. Gençken fazlaca anlayamıyor insan zamanın değerini; cömertçe harcıyor. Yarınlar bitmez zannediyor; bilmiyor yarınların da sonlu olduğunu. Yarınların sayısı azaldıkça ters orantılı olarak değeri daha da artıyor.
Her uyandığımız gün, yeni bir dünya rekoru kırmamıza neden oluyor; bu gün de hayata "günaydın" deme rekorunu kırdık. Allaha şükürler olsun, ben yetmiş dört yıldır her gün yeni bir güne uyanarak, bir önceki güne göre hayatta kalma rekorumu kırmayı başardım. Kendi hayatımın tek başına hayatta kalma rekortmeniyim yani... Bu rekor bireysel bir rekor aslında. Kimi yüzlü yaşlarına kadar yaşayarak; kimi doğduğu günün hemen ertesinde hayata eyvallah deyip, kendi rekorunu kırmış oluyor. rekorçok göreceli, kişiden kişiye değişiklik gösteriyor ve bu yarışta rakip yok, herkes kendi kendisinin rakibi ve herkes günü geldiğinde kendi rekorunu kırıp yarınlara veda edecek.
O halde yarınların kıymetini bilelim, çünkü bazılarımız için yarınlar hiç gelmeyecek, aynen İngiliz atasözünde bahsedildiği gibi "tomorrow never comes" yani yarınlar hiç gelmez. O halde yarınlardan biraz bahsedelim; nasıl bir yarın?
İsterseniz sorunun cevabını Ali Rıza Binboğa'nın Eurovision Şarkı Yarışmasına katıldığı şarkı sözleriyle verelim.
Ne diyordu sanatçı "Yarınlar Bizim" adlı şarkısında?

Özgürlük ve barış
Tüm insanların özlemi olacak yarınlarda
Anam bacım kardaşım
Eşim dostum yandaşım
Daha da mutluyuz yarınlarda

Ağlamak yok, gülmek var
Düşmanlık yok dostluk var
Yarınlarda seni sevmek var
Yarınlarda mutlu günler var
Yarınlar benim, yarınlar senin
Yarınlar, yarınlar senin
Yarınlar onun, yarınlar bizim

Mutluluk şarkısı tüm insanların
Gönlüne dolacak yarınlarda
Canım, gülüm, sevgilim
Balım, dalım birtanem
Daha da mutluyuz yarınlarda.

Evet, Binboğa'nın hayal ettiği, dolu dolu sevineceğimiz bütün 'Yarınlar Bizim' olsun.
Önce sevinç dolu yarınlarla başlayalım ama tabii her yarın sevinç getirmiyor. Üzüntüyle başladığımız yarınlar da az değil hayatımızda. Örneğin hem annemi, hem babamı birer Mayıs ayında kaybettim. Aradan yıllar geçti ama acıları hala çok taze. Biz yine sevinçli yarınlardan bahsedelim. Sevinçle beklediğimiz en yakın yarın 19 Mayıs. Yüce Önder Atatürk'ün bağımsızlık yolunda başlattığı ve sonu Cumhuriyet'e ulaşan ve sonsuza kadar devam edecek olan yolculuğun 106'ncı yılını 19 Mayıs'ta kutlayacağız. Mayıs'ın en sevinç dolu günü, bu gün olacak. Bu mutlu günde Ata'mızı bir kez daha saygıyla anarak, Gençlik ve Spor Bayramımızı Kutluyorum.
Kutlamayı umduğumuz bir başka Mayıs da Galatasaray'la ilgili. Yolun önemli kısmı tamamlandı, umarım sonu da iyi gelir ve "Mayıslar Bizim" olur.
Bizler de inşallah kendi rekorumuzu kırıp, sağlık, mutluluk, huzur ve bereket dolu mutlu yarınları görürüz.
Haydi rekortmenler, yarınlar bizim olsun, birlikte nice rekorlar kıralım.

İstanbul, 21 Saros 2025



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Charles C. Boycott

19. yüzyılda İrlanda'da varlıklı bir toprak ağası var. Bu ağa sahip olduğu tarımsal arazileri bölgedeki çiftçilere kiralıyor ve çiftçiler de o arazilerden sağladıkları zırai gelirle yaşamlarını sürdürüyorlarmış.

Bir gün bu ağa çiftçilerden aldığı kirayı fahiş bir şekilde artırmaya karar veriyor. Çiftçiler de ödeme güçlerinin ötesindeki bu artışı kabul etmeyerek ağaya karşı güçlerini birleştiriyorlar ve çiftçiliğe başka yerlerde devam etmeye başlıyorlar.

Bu güç birliği ile insafsız ağaya karşı direnme eylemine de böylece "boycott" (boykot) denmeye başlanıyor çünkü o insafsız ağanın adı Charles C. Boycott...

Hepimizin vardır böyle isyanları. Hepimizin farklı gelirleri, farklı harcama alışkanlıkları, hatta farklı tahammül sınırları vardır ama hepimizin ses verdiği bir bam teli vardır mutlaka.

Bir işletmeyi, bir hizmeti kara listeye almak çoğunlukla "kazık yemek" ile ilişkilendirilir ama bunun yanında müşteri olarak değer görmemek, kötü hizmet almak, hatalı veya kusurlu hizmet sunulması da en az ödenen bedel kadar önemli bence.

Benim de var böyle bir kara listem. Kimi 15-20 yıllık, kimi birkaç aylık.

Mesela o anlı şanlı AVM'deki İtalyan lokantası. 2 kişi birer pizza ve ortak bir salata yerken yanında ucuz olmayan bir şeyler de içtik, doyduk ama canımız tatlı çekti, ama ayrı ayrı tatlı yiyecek yerimiz de kalmamıştı, hatta bir tanesini bile bitirecek mecalimiz yoktu. Garsona "bize tiramusu ama yarım porsiyon lütfen" dedik. Garson afalladı, içeri gitti, muhtemelen birilerine danıştı ve geri geldi, "kusura bakmayın yarım porsiyon veremiyoruz" dedi. Ben konuyu uzun bir diskurla sonuçlandırdım ve tatlıyı yemeden hesabı ödeyip ayrıldık oradan. Fikir vermesi açısından tatlı hariç hesabımız bugünün rakamları ile 4-5 bin TL, tatlı da 500 lira gibi. Tepside bekleyen tatlıdan yarım porsiyon kesersin pekala, önceden kesilmiş ise yarısını getirip diğer yarısını kendin yersin, ya da tam veya yarısını getirip "bu da bizden olsun" deyip beni yerin dibine sokarsın... O gün bugün o lokanta ve ülkedeki tüm şubeleri Mr. Boycott!

Mesela Trakya tarafında, şehir girişindeki o meşhur köfteci. Yaz günü hızlı bir yemek molası için oraya gitmişiz, yarım saatte karnımızı doyurup yola devam edeceğiz, yanımızda küçük köpeğimiz de var, garsona gidip "bahçede en uzaktaki masaya oturabilir miyiz?" diye sorduğumda aldığım yanıt "Olmaz, müşterilerimiz rahatsız oluyor." En az 15-20 masa boş o anda. Gösterdiğim masanın komşu masaları da boş üstelik. Neyse, o köfteci de Mr.Boycott uzun süredir...

Bu yılın başı. Düzenli alışveriş yaptığım büfe. "5 paket lütfen" diyorum. Büfeci diyor ki "Zam geldi diye bir haber var, en az 85 lira oldu bir paket." "Peki al 425 lira 5 paket için" diyor ve alıp çıkıyorum oradan. O pakete zam bu olaydan 1,5 ay sonra geldi ve o büfe de sonsuza kadar çıktı hayatımdan...

Aracımı düzenli götürdüğüm sanayideki servis yeni diye çıkma parça taktı, Mr. Boycott, yıllarca alış veriş yaptığım köyün yemekçisi "maliyetler arttı" diye tavuk suyu çorbayı limonsuz gönderdi, Mr. Boycott, ofise yıllarca kırtasiye alışverişi yaptığımız firma ambalaj hatası ile patlamış gelen bir top A4 kağıdı tazmin etmedi, Mr. Boycott...

Toplum olmanın önemli koşullarından biri haklarını bilmek, hakkını aramak, hakkını vermeyenle de ilişkini kesmek. Çünkü karşı çıkmadığın her haksızlık çok daha fazlası olarak yeniden çıkıyor karşına.

Çok iyi biliyorum ki bu bahsettiğim olaylardaki karşı taraflar benim neden boykot yaptığımın farkında bile değiller. Umurumda bile değil çünkü onların neyi düşünemediği değil benim iç huzurum çok daha önemli.

Ama öte yandan hakkını arayıp, haksızlığa karşı çok daha güçlü ses çıkarmasını bilen, gücünü dayanışma ile gösteren bir toplum sayesinde de bu çiğlikler yok olur diye düşünüyorum.

Görüşmek üzere,

DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



Yankı: Görünmez El

Yönetmen: Ozan Aksungur
Senaryo: Ozan Aksungur, Oğuz Ayaz ve Ozan Ayaz
Oyuncular: Cihangir Ceyhan, Sinem Ünsal, Onur Saylak
Türü: Dram
Platform: Tabii

"Yankı: Görünmez El", zorlu bir ikilemle karşı karşıya olan Eray'ın yaşadıkları ve aşık olduğu kadın Berrin'le olan ilişkisini konu ediyor. Eray, büyük bir bankada üst düzey yönetici olarak çalışan bir adamdır. Hak ettiği terfiyi alamayınca büyük bir hayal kırıklığı yaşayan Eray, binbir çaba ile bu günlere getirdiği kariyeri tehlikeye düşünce hayatını değiştirecek bir karar vermek zorunda kalır. Eray, ya yoldan çıkarak hak ettiği makamı elde edecek ya da etik değerlerine bağlı sıradan bir bankacı olacaktır.



KOMEDİ / FİLM ●●●

Başka Bir Sen

Hayatında hiçbir şey yolunda gitmeyen Mümtaz'ın yolu, yine böyle bir günde Derya ile kesişir ve sonunda büyük bir kaza yaşanır. Bu büyük kaza ikisinin hayatını da geri dönüşü kolay olmayan bir döngüye sokarken Mümtaz ile Derya aile olabilmenin zorlukları ve sonsuz aşkın sınırlarıyla sınanır. Oyuncu kadrosunda Giray Altınok, Ezgi Mola, Kerem Özdoğan'ın bulunduğu film, Disney+'da.



KOMEDİ / FİLM ●●●

Gelin Takımı

Ayça, Selin, Berrin ve Deniz tamamen farklı karakterlere sahip olan dört yakın arkadaştır. Kısa bir süre sonra evlenecek olan Berrin için bekârlığa veda partisi düzenlemek isteyen Ayça, bunun için düğünün yapılacağı oteli ayarlar. Akın ve Poyraz'ın da onlara katılmasıyla unutulmaz bir tatil yaşamayı planlayan arkadaşlar kendilerini beklenmedik bir maceranın içerisinde bulurlar. Film, Netflix'te.



KOMEDİ / DİZİ ●●●

The Residence

Beyaz Saray'daki bir devlet ziyafeti sırasında bir cinayet işlenir. 150'den fazla kişinin muhtemel şüpheli olması davayı oldukça karmaşık bir hale sokar. Eksantrik ve parlak bir dedektif olan Cordelia Cupp, soruşturmanın liderliğini devralır. Keskin zekâsı ve kuru mizahıyla tanınan Cordelia, ikonik hükümet binasının sayısız odasında ortaya çıkan zorluklara kendini adar. Dizi, Netflix'te.



İstanbul Ansiklopedisi

Yönetmen: Selman Nacar
Senaryo: Selman Nacar
Oyuncular: Canan Ergüder, Helin Kandemir, Kaan Miraç Sezen, Tolga Tekin
Türü: Dram
Platform: Netflix

İstanbul Ansiklopedisi, farklı kuşaklardan ve farklı kültürlerden gelen, hayata karş istekleri, sırları ve yalanları bambaşka olan, birbirlerinin tam zıttı karaktere sahip Nesrin ile Zehra'nın hikâyesini konu ediyor. Küçük bir kasabadan İstanbul'a okumaya gelen Zehra, annesinin eski bir arkadaşı olan Nesrin'in yanına taşınır. Büyük şehre uyum sağlamaya çalışırken Zehra'nın benliği ve inancı sınanacaktır.



AKSİYON / DİZİ ● ● ●

Daredevil: Born Again

Matt Murdock, çocukken radyoaktif bir maddeyle kaza geçirerek kör olmuş bir avukattır. Görme yetisini kaybetmiş olmasına rağmen, diğer duyuları diğer insanların hayal bile edemeyeceği seviyelere ulaşmıştır. Matt, gündüzleri Nelson & Murdock ofisinde bir avukatken, geceleri New York'taki Hell's Kitchen'da kanunsuz Daredevil olarak faaliyet gösterir. Dizi, Disney+'da.



BİLM KURGU / FİLM ● ● ●

Sanal Ülke

Evden kaçan yetim bir genç kız, küçük erkek kardeşini aramak için tatlı ama gizemli bir robot ve eksantrik bir serseri ile ABD'nin batısına doğru tuhaf bir yolculuğa çıkar. Arabaları kıtanın ucuna doğru ilerledikçe pencereden dış dünya kendisini daha hızlı göstermeye başlar; sanki ufkun öte tarafında medeniyet kaçınılmaz olarak çökmeye başlamıştır. Film, Netflix'te.



GERİLİM / FİLM ● ● ●

Holland

Bu baş döndürücü gerilim filminde Nicole Kidman, mükemmeliyetçi Nancy Vandergroot rolünde. Öğretmen ve ev kadını Nancy'nin, Holland'da kocası ve oğluyla sürdürdüğü kusursuz yaşamı, çarpık bir hikâyeye dönüşür. Nancy ve cana yakın meslektaşı bir sırrın izini sürmeye başladıklarında hayatlarındaki hiçbir şeyin göründüğü gibi olmadığını fark ederler. Film, Prime Video'da.



SEMA TÜFEKÇİLER
sema.tufekciler@yuksektopuklar.org

Boş & Çok Konuşma!

"Çok konuşma, boş konuşma, kem konuşma." - *Şeyh Edebali*

"Az konuşmaktan nadiren, çok konuşmaktan ise çoğunlukla pişman oluruz" - *Jean de La Bruyere*

"Konuşmak bir mana ise susmak 1001 mana. Herkes konuşmasına konuşur lâkin sükût yürekli olana." - *Mehmet Akif Ersoy*

"Boş konuşan insan çana benzer, içi boş olduğu için çok ses çıkartır." - *Orhan Veli Kanık*

"Birçok insan, dolu ağızla konuşmayacak kadar terbiyelidir; ama boş kafayla konuşmakta sakınca görmezler." - *Orson Welles*

"Bunca boş konuşan insanın arasında dilsiz olmak, engel değil, devrimdir." - *Özdemir Asaf*

"Çok bilenler konuşmaz, çok konuşanlar bilmez." - *Lao Tzu*

"Şu dünyada doğruyu söylemek kadar zor; boş konuşmak kadar kolay şey yoktur" - *Dostoyevski*

"Neye açsanız onun tokluğu için çalışırsınız, bu böyledir. Derdi olan insan işiyle; boş insan kişiyle uğraşır." - *İhsan Fazlıoğlu*

"Nice söz oka benzer, nice insanları yaralar. Nice nimetleri yok eder. Dili tutmak aklın başıdır, çok konuşma ise gönlü karartır." - *Erzurumlu İbrahim Hakkı*

Bir bilge şöyle demiş:
"Güzel konuşmak bir sanat gibidir, ama aynı önemi taşıyan bir şey daha var; ne zaman susacağını bilmek." - *Mozart*

"İnsan ne kadar az düşünürse, o kadar çok konuşur."
Charles de Montesquieu

"Çok konuşmak dili kaydırıp şaşırtır, dostları usandırır."
Hz. Osman

Açık sözlülük ve patavatsızlık arasında çok ince bir çizgi varmış gibi görünse de bu çizginin temelini oluşturan değerler esasında çok kalındır; nezaket, edep, adalet, zarafet, bilgi, tecrübe, saygı, ahlak, deneyim, sevgi gibi olumlu duygular oluşturur bu ince çizginin temelini.

İletişimde yapılan en büyük hata, düşünmeden, kendi kapris, ego, kibir, acizlik ve yaralarımızı kapatacağımızı zannettiğimiz ve çoğunlukla saldırı şeklinde kurduğumuz cümlelerdir ve bu kendimiz dahil kimseyi bir yere vardırmayacağı gibi, iletişimsizlikte farklı başka sorun pencerelerinin de açılmasına sebebiyet verecektir . İnsan olarak dilimize gelen sözün, akıl yürek ve kalp süzgecinden geçmeden dökülmesine dobralık diyen var ise tekrar düşünsün derim ben.

Esasında çok konuşmanın tedavisi biraz da yaş ve olgunlukla gelen, gelişen bir durum; yani herkesi ikna etmeye çalışmak, kendimize uymayan herkesi düzeltmeye çalışmak veya herkesin kendine ait bir düşüncesinin olduğunu ve biricik olduğunu kabul edememek. Ancak bu yaşımda öğrendim gerçek şu ki süreç içerisinde ilişkinin temeli sürekli sallanıyorsa, birbirimize ne söylersek söyleyelim bu temeli sağlamlaştıramıyoruz yani ne desek hikaye kalıyor.

Yunus Emre diyor ki:
Sözünü bilen kişinin, yüzünü ağ ede bir söz.
Sözü pişirip diyenin, işini sağ ede bir söz.
Söz ola kese savaşı, söz ola kestire başı,
Söz ola zehirli aşı, bal ile yağ ede bir söz.

Hükümdar öğüdü,

Üç hükümdardan biri der ki:
(Bütün pişmanlıklarım söylediğim sözlerden oldu.
Söylemediğimden hiç pişman olmadım.)
İkincisi der ki: (Söylemediğim sözlerin sahibiyim. Fakat söylediğim sözlerin esiriyim.)

Üçüncüsü ise şöyle der: (Bazı sözleri söylemeye gücüm yetti, fakat söylediğim sözleri geri almaya gücüm yetmedi.)

"Kalp'ten Dil'e- Kalpten Dile" RTÜK'ümüzü 2025'de devreye almamız dileği ile!

“Koşan atı tımar edemezsiniz”

Craftgate tarafından düzenlenen "Sigortacılık ve Finansal Teknolojiler"" konulu etkinlik çok keyifli ve faydalı geçti. Sektörün finans, ödeme sistemleri ve teknoloji profesyonellerini bir araya getiren bu buluşmada startup dünyası, insurtech girişimler ve sektörün geleceğine dair bir konuşma yaptım. Aynı zamanda, Prof.Dr. Emre Alkin'in mevcut finansal koşulları, yaşanan değişimleri ve gelecek öngörülerini aktardığı çok etkileyici ve bilgilendirici sunumunu dinleme fırsatı yakaladım. Ayrıca Craftgate kurucu ortağı ve CEO'su Hakan Erdoğan, sundukları çözümleri, online ödeme süreçlerinde dikkat edilmesi gereken noktaları ve ödeme orkestrasyonu hizmetinin avantajlarını anlattı ve devamında COO Murathan Özcan ile katılımcılardan gelen soruları yanıtladı.
Bu etkinlikten Hakan Erdoğan ve Prof. Dr. Emre Alkin'in sunumlarından yansıyan ana mesajları ve notları sizler için derledim.



Dijital ekonominin dünya gayrisafi hasılası içindeki payının %25'e ulaşmasının beklendiğini ifade eden **Prof. Dr. Emre Alkin**, “Sektörler ve şirketler bir taraftan günün sorunları çözmek, günlük ihtiyaçları karşılamak bir taraftan da geleceğe hazırlanmak, yeni inovatif çözüm ve ürünleri hayata geçirmek için yoğun bir çaba gösteriyor. Şirketlerin bu tempo içerisinde doğru dengeyi bulması temel başarı faktörü olacak. Hızlı büyüme, yoğun değişim ve dönüşümün olduğu bir ortamda yapısal ihtiyaçların, köklü ve kronik sorunların üstesinden gelmek, yani hızlı koşan bir atı tımar etmek pek mümkün değil” dedi.

İNTERNETTEN KARTLI ÖDEME HACMİ ARTIYOR

Hakan Erdoğan: Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre, Şubat 2025 itibariyle ülkemizdeki toplam kart sayısı 442,6 milyon adede ulaştı. Bu rakamın 131 milyon adedi kredi kartı, 197 milyon adedi banka kartı ve 115 milyon adedi ön ödemeli kartlardan oluşuyor. Toplam kart sayısındaki artış geçen yılın aynı dönemine göre %10 olarak gerçekleşti. En ciddi artış, %25 ile ön ödemeli kartlarda yaşandı. İnternet üzerinden kart ile yapılan işlem hacmi ise geçen yıla göre %51 artışla 444,9 milyar TL'ye ulaştı. Bu tutar, toplam kartlı ödemelerin %29'unun internet üzerinden yapılan işlemlerden oluştuğuna işaret ediyor. Yani kartlarımızı kullanarak satın aldığımız ürünlerin yaklaşık 1/3'ünü internet üzerinden satın alıyoruz.

ÖDEME ORKESTRASYON HİZMETİNİN ÖNEMİ ARTTI

Hakan Erdoğan: İnternet üzerinden yapılan bu kartlı işlemlerin sağlıklı gerçekleşmesi açısından sistemlerin kesintisiz ayakta olması ve ödeme orkestrasyon hizmetleri çok kritik hale geldi. Son 9 aydır hiç sistem kesintisi yaşamadan %100 “uptime oranı” ile çalışan Craftgate sahip olduğu teknoloji, yazılım mimarisi ve alt yapı yatırımları ile öne çıkıyor. 2024 yılında 106,7 milyar lira işlem gerçekleşen Craftgate platformu, git gide daha kompleks ve dinamik hale gelen ödeme sistemleri dünyasında güvenilir iş ortağı konumuna geldi. Bu hizmetlerini iş ortağı konumundaki sigorta şirketlerine de sunan Craftgate, yeni nesil çözümler, sanal ödeme aşamasında yaşanan hataları minimize etme başarısı ve sağladığı maliyet avantajı ile öne çıkıyor.

Emre Alkin: Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından her yıl yayınlanan Küresel Riskler Raporu'nda yer alan kategoriler arasında çevresel, toplumsal ve teknolojik riskler öne çıkıyor. 10 yıl sonrası için belirlenen ilk 10 riskin tamamı bu kategorilerden oluşuyor. Özellikle ilk 5 içerisindeki 4 maddenin çevresel risklerden oluşması dikkat çekici. Global ısınma, iklim olayları, çevre kirliliği ve gıda kaynaklarında kıtlık gibi risklerin yanında siber tehditler ve yapay zekâ alanındaki gelişmeler de önemli risk unsurları arasında.

GELECEĞE DAİR RİSKLER VE ENDİŞELERİ İYİ ANLAMALI

Araştırma şirketi IPSOS'un 33 ülkede 23 bin 721 kişi ile yaptığı ankette göre, 2025 yılında gerçekleşmesi en olası tehditler arasında ortalama hava sıcaklığının artmaya devam etmesi, enflasyonun gelir artışının üzerinde gerçekleşmesi ve yapay zekâ ile işini kaybeden kişi sayısının artacak olması ilk 3'te yer aldı. Gelecek planlamasını yapan birey ve kurumların bu küresel riskleri ve endişeleri yakından takip edip, planlarını buna göre yapması çok önemli hale geldi.

YALNIZ YAŞAYANLARIN ORANI DİKKAT ÇEKİYOR

Emre Alkin: ABD'de 40 yaşın üzerinde ve henüz evlenmemiş kişilerin toplam nüfus içerisindeki payı %25'e ulaşmış durumda. Ülkemizde 17 milyon kişi tek kişilik bir aile hayatı yaşıyor. Bir yandan da boşanma oranlarındaki artış dikkat çekiyor. Yaşanan gelişmeler ve tüm bu veriler, toplumun git gide yalnız yaşama doğru yöneldiğini gösteriyor. Bu durumun birçok endüstri için ciddi etkileri oluyor. Çünkü tek kişilik yaşamı tercih eden bu bireylerin konut, araç, seyahat, tüketim gibi pek çok alışkanlığı değişiyor. Sigorta dâhil tüm endüstrilerdeki oyuncuların sundukları ürün ve hizmetleri bu değişime göre adapte etmeleri gerekiyor. Bir diğer önemli değişim de, sosyoekonomik gelişmelere paralel olarak müşteri tercihlerinde ve farklı jenerasyonların alışveriş davranışlarında yaşanıyor. Jenerasyon ve coğrafi ülkeler bazında müşteri davranışları ve harcama alışkanlıkları farklılık gösteriyor. ABD ve Avrupa ülkelerinde hala Gen X olarak tabir edilen orta yaş grubu, en çok alışveriş yapan kitle olmakla birlikte, özellikle Asya, Afrika ve Avustralya kıtalarında durum farklı. Bu coğrafyalarda Gen Z ve Milennial olarak adlandırılan genç nüfus en çok harcamayı gerçekleştiren grup olarak öne çıkıyor. Bir diğer önemli değişim de fenomen ya da influencer olarak ifade edilen ünlülerin reklamlar ve alışveriş tercihleri üzerindeki etkisinin git gide artarak devam ediyor olması. Geleneksel reklam kampanyaları yerine dijital pazarlama ve influencer odaklı pazarlama faaliyetleri daha kritik.

YAPAY ZEKÂ VE TİCARET YARIŞINDA ÇİN ARAYI AÇIYOR

Emre Alkin: 2010 yılından itibaren verilmiş olan yapay zekâ teknolojisine dayalı patentlerin %61 Çin'e ait. Bu tabloda ABD %21, Avrupa ve İngiltere ise sadece %2 paya sahip. Özellikle son 5 yıllık süreçte Çin açık ara bir farkla bu tabloyu kendi lehine olarak değiştiriyor. Ayrıca, Dünya Ticaret Örgütü verilerine göre, mal ihraç eden ülkeler sıralamasında yaklaşık 3,4 triyon dolar ile Çin birinci sırada. 25 yıl önce, 2000 yılında aynı sıralamada Çin sadece 249 milyar dolar ile 7'nci sıradaydı. Dünya genelindeki birçok ülke için bir numaralı dış ticaret ortağı Çin. ABD ve Avrupa bu yarışta epey geride kalmak üzere. Dolayısıyla Trump yönetimiyle birlikte ABD tarafından uygulanan yeni gümrük tarifelerinin arkasında bu tablo yatıyor.

Emre Alkin: Ülkemizde uygulanan para ve kur politikalarına bakıldığında önümüzdeki süreçte enflasyon ortamının devam edeceği ve ılımlı bir büyüme trendinin hedefleneceğini öngörmek mümkün. Özellikle gıda fiyatlarındaki artış, özel tüketime harcamalarının seyri, Merkez Bankası'nın kur politikası ve rezerv yönetimi bu tablo üzerinde belirleyici olacak.

ENFLASYONİST ORTAMDA ILIMLI BÜYÜME

Öte yandan işsizlik oranları, düşen özkaynak kârlılıkları, net döviz pozisyon açıkları, gelir dağılımındaki dengesizlikle ana risk faktörleri olmaya devam edecek. Bu tablo içinde şirketlerin sermayelerini, kur risklerini, maliyet yönetimi ve büyüme stratejilerini çok dikkatli yönetmeleri gerekecek.

TEKNOLOJİ ŞİRKETLERİ DÜNYANIN EN DEĞERLİLERİ

Emre Alkin: Dünya gayrisafi hasılası içerisinde dijital ekonominin payının %25'e ulaşması bekleniyor. Teknoloji şirketleri dünyanın en değerli şirketleri haline geldi. Dijital teknoloji ve uygulamalar artık hayatımızın odağında. Sürekli yeni inovasyonlar, ürünler karşımıza çıkıyor. Sektörler ve şirketler hızlı bir değişim ve dönüşüm süreci içerisinde. Bir taraftan günün sorunlarını çözmek, günlük ihtiyaçları karşılamak bir taraftan da geleceğe hazırlanmak, yeni inovatif çözüm ve ürünleri hayata geçirmek adına yoğun bir çaba gösteriliyor. Şirketlerin bu tempo içerisinde doğru dengeyi bulması gelecek için en temel başarı faktörü olacak gibi görünüyor. Unutulmaması gereken nokta, hızlı büyüme, yoğun değişim ve dönüşümün olduğu bir ortamda yapısal ihtiyaçların, köklü ve kronik sorunların üstesinden gelmek pek kolay değil. Yani, hızlı koşan bir atı tımar etmek pek mümkün değil.

LİDERLER İÇİN 5 “YENİ”

Günümüzde başarılı olmak isteyen liderlerin öncelikle çözüme odaklanması gerekiyor. Sadece mal veya hizmet değil, aslında bir çözüm sattıklarının farkına varmaları önemli. Dolayısıyla müşteriyi iyi tanımak, acı noktalarını ve beklentileri yakından takip etmek olmazsa olmaz. Sonrasında dinamik ve zorlu koşullarda ayakta kalmak adına dirençlerini arttırma zorunluluğu var. Ayrıca yeni normali öngörmek ve dönüşüm süreçlerini sağlıklı planlamak bir diğer önemli başarı kriteri olacak. Son olarak da, kaçınılmaz olarak yaşanan değişim dalgalarına ve geleceğe uyumlanmak adına gerekli hazırlıkları titizlikle ve başarıyla uygulamaları gerekiyor. Bu 5 maddeye baktığımızda aslında günümüz liderlerini bir taraftan zorlu koşullar ve risklerin bir taraftan da fırsatların ve yeni büyüme alanlarının beklediğini söylemek mümkün.

OKAN UTKUERİ
okan@utkueri.com



EKOSİSTEMDEN HABERLER



Lemonade 1 milyar $ barajını aştı

Insurtech ekosisteminin en popüler şirketlerinden birisi olan Lemonade, önemli bir kilometre taşını geçti. Şirket bünyesindeki aktif poliçelerin prim tutarı 1 milyar doları aştı. Yapay zekâ (AI) tarafından desteklenen dijital sigorta şirketi, ilk poliçesini 8 buçuk yıl önce satmaya başlamıştı. Bu büyüme yaklaşık olarak %150 bileşik büyüme oranına karşılık geliyor. Bu hızlı büyümenin teknolojiye yapılan yatırım, geniş ürün portföyü, derin coğrafi erişimi ve en iyi müşteri deneyimini oluşturmaya ısrarla odaklanılması sayesinde gerçekleştiği belirtildi. Lemonade Başkanı ve kurucu ortağı Shai Wininger, "Pozitif serbest nakit akışı ve sağlıklı bir zarar oranıyla prim üretiminde 1 milyar doları aşmak bizim için önemli bir kilometre taşıdır" yorumunu yapmakla birlikte, şirket hala net bilançosunu zararla kapatıyor. Son çeyrekteki net zarar 30 milyon dolar seviyesindeydi. Gelecek adına en önemli hamlelerden birisi Lemonade Car. Colorado'da faaliyete geçen Lemonade Car, ABD oto sigortası pazarında önemli bir oyuncu olmayı hedefliyor.

AYIN ÖNERİLERİ

KİTAP: SAM HORN | SÖZLÜ DÖVÜŞ SANATI

İletişimin gücünü keşfetmek, çatışmaları ustalıkla yönetmek ve doğru kelimelerle zor anları aşmak isteyenler için 25 yıldır bir başucu kitabı. Sıradan iletişim kalıplarını aşmak isteyen herkes için bir rehber niteliğinde. Yazar Sam Horn, dilin gücünü nasıl kullanacağımızı gösterirken, insanlarla etkili ve yapıcı bir iletişim kurmanın sırlarını paylaşıyor.



PODCAST: YERİN NERESİ

İş dünyasının gündemine bazen yavaş ve derinden, bazen de hızlı ve sarsıcı bir şekilde giren konuları uzmanlarıyla konuşan bir podcast kanalı. Her şey değişirken, ele aldığımız kavramların da nasıl değiştiğini ve hayatımızdaki yerinin neresi olduğunu sorguluyor. Bu keyifli ve aynı zamanda bilgilendirici sohbetlerde açılacak pencerelerden yeni şeyler göreceksiniz.



DİZİ: STARTUP

GenCoin isimli bir startup girişimin heyecan, aksiyon ve gerilim dolu hikayesini anlatan dizinin ana kahramanları çaresiz bir bankacı, Haitili-Amerikalı bir çete reisi ve Kübalı-Amerikalı bir hacker. Polisiye, aksiyon ve startup temaları ile bezenmiş ilgi çekici hikayesi olan bu dizi 2 sezon olarak yayınlandı.



Yapay zekâ ajanları sigorta sektörünü dönüştürecek

Diğer pek çok sektörde olduğu gibi, yapay zekâ teknolojisi uygulamaları sigorta alanını da yakından etkiliyor. Danışmanlık şirketi KPMG tarafından yayınlanan "Intelligent Insurance" başlıklı raporda, yapay zekânın sigorta sektörü ile olan ilişkisi, uygulama alanları ve sektörde yansıtacağı değişim detaylı olarak ele alınıyor.
KPMG International Sigorta Birimi Global Başkanı Frank Pfaffenzeller, raporun ön yazısında, "Yapay zekâ, sigortacılar için bir teknoloji yatırımından daha fazlasıdır. Strateji, kültür ve operasyonların yeniden tanımlanması için katalizör rolü oynuyor. Yapay zekânın potansiyelinin kilidini tamamen açmak için sigortacılar ataletin üstesinden gelmeli, yapay zekânın olanaklarını benimsemeli ve yapay zekâyı müşteri odaklı ve sürdürülebilir büyümenin temel itici gücü olarak konumlamalıdır" ifadelerini kullandı.
Otonom yapay zekâ ajanlarının yükselişi, sigorta şirketlerinin işleyişi, müşterilerle etkileşim ve riski yönetme yapısında temel bir değişim yaratacak. Geleneksel yapay zekânın aksine, bu yeni nesil ajanlar bağımsız olarak karar veriyor, karmaşık işleri yürütüyor ve etkileşimlerden sürekli öğreniyor.
Raporda sigorta sektörü için yapay zekâ teknolojisi ile ilgili 10 fırsat alanı şu şekilde belirlenmiş:
1.Sanal sigorta danışmanları,
2. Müşteri ilişkileri yönetimi,
3. Mevzuata uyum risk analizi,
4. Performans optimizasyonu,
5. Veri analizi,
6. Talep işleme operasyonu,
7. Satış etkinleştirme,
8. Finansal tahmin,
9. Yatırım portföyü yönetimi
10. Ürün performans analizi.

Raporun tamamını QR ile indirebilirsiniz.

FT Partners – 2024 Insurtech Almanağı yayınlandı



InsurTech ekosistemine ilişkin kapsamlı analizler, rakamsal veriler ve öngörüler içeren FT Partners Insurtech Almanağı raporunun 2024 yılına ait sayısı yayınlandı. Raporda öne çıkan mesajları 3 ana başlık altında toplamak mümkün:

1. Yatırım hacmi gerilemeye devam ediyor
Insurtech yatırım hacmi, 2021 yılındaki zirve noktasından bu yana üçüncü yıl üst üste düşüş göstermeye devam etti. 2024 yılında bir önceki yıla göre %20 düşüşle 5.2 milyar dolar olarak gerçekleşti. Böylece insurtech yatırımları son yedi yılın en düşük hacmine geriledi. Öte yandan, işlem sayısı 280 yatırım ile güçlü kalmaya devam etti.

2. Avrupa bölgesinde insurtech aktivitesi artıyor
Global düzeyde yatırım faaliyetlerinde düşüş yaşanırken, Avrupa Insurtech hacmi, bir önceki yıla göre %45 arttı. Fransa merkezli 2 Insurtech girişime yapılan yatırımlar bu artışta etkili oldu. Dijital sağlık sigortası şirketi olan Alan, F Serisi turunda 193 milyon dolar yatırım aldı ve şirket değeri 4,5 milyar dolara yükseldi. Ayrıca, sigorta fiyatlandırma ve rezerv çözümleri sağlayıcısı Akur8, C Serisi turunda 120 milyon dolar yatırım aldı. İngiltere ise 30'dan fazla Insurtech yatırım işlemi ile Avrupa'daki en aktif ülke oldu.

3. Sağlık ve yapay zekâ öne çıkan alanlar
ABD'de 2024 yılında yapılan en büyük 10 insurtech yatırımının 7 adedi sağlık alanındaki girişimler oldu. Sidecar Health, Zing Health, Transcarent, Devoted Health ve Remodel Health girişimleri 100 milyon dolar üzeri yatırım aldı. Küresel olarak, sağlık sigortası odaklı şirketlere yapılan yatırım hacmi bir önceki yıla göre %75'ten fazla arttı. Yıl boyunca yapılan yatırımların %49'u yapay zekâ teknolojisini belirgin bir şekilde kullanan AI-first veya AI-native şirketlere yapıldı. Genel olarak, 2024'te 5 milyon doların üzeri yatırım alan teknoloji girişimlerinin %76'sı ya belirgin bir şekilde yapay zekâyı kullanıyor ya da yapay zekâya dayalı çözümler sunuyor.

Raporun tamamını QR üzerinden okuyabilirsiniz.

Insurtech ekosisteminden 2.6 milyar dolarlık çıkış

Munich Re, merkezi Palo Alto, California'da bulunan NEXT Insurance şirketini satın almak üzere anlaşma imzalandığını açıkladı. Bu satın alım sonrası NEXT Insurance, Munich Re grubu bünyesindeki sigorta şirketi ERGO'nun bir parçası haline gelecek.
2016 yılında kurulan NEXT Insurance, ABD'deki küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ) segmentine odaklanan, teknoloji kasları kuvvetli bir dijital sigorta şirketi olarak faaliyet gösteriyordu. 2024 yılında 548 milyon dolarlık bir ciro elde eden şirket, 600 binden fazla müşteri ve yaklaşık 700 çalışana sahip. ERGO ve Munich Re, 2017 yılından bu yana NEXT Insurance yatırımcıları arasında yer almaktaydı. Bu satın alım anlaşması sonucunda NEXT Insurance'ın şirket değeri 2,6 milyar dolar olarak belirlendi.

BİTER Mİ

DİYE DÜŞÜNMEYİN. ● QUICK BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI İLE

BİTER!



QUİCK BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI

Artık kentsel dönüşüm sürecinin her aşamasında ev sahiplerini ve inşaat firmalarını aynı anda koruyan Quick Bina Tamamlama Sigortası var.

Quick Bina Tamamlama Sigortası ile konut alıcıları başlarını sokacakları eve kavuşuyor, inşaat firmaları banka kredi limitlerini düşürmeden projelerini sigortalayarak satış avantajı elde ediyor. Quick Sigorta, tüm riskleri analiz edip güvence altına alıyor.

Herkes için kazançlı bir dönüşüm için 7.300'ü aşkın Quick Sigorta acentesi sizi bekliyor.

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q BLOG Q MAG Q SÖZLÜK

QUICK SİGORTA