

SİGORTACILAR İKLİM RİSKLERİNİ YÖNETMELİ

Münih Re'nin Yaşam Bilimi Raporu 2025'te, iklim değişikliğinin hayat ve sağlık sigortası sektörüne etkileri analiz ediliyor. Sigorta şirketlerinin değişimlere erken uyum sağlaması ve riskleri daha iyi modelleyerek yönetmesi gerektiği vurgulanıyor. Özellikle aşırı hava olayları ve hastalıklar nedeniyle sigorta primlerinde ve tazminat taleplerinde artış bekleniyor. Bu nedenle, sigortacıların iklim risklerini yönetmek için yeni sigorta modelleri geliştirmesi önem taşıyor. ›S.20

KONUT SİGORTASINDA GÜVENCE ARAYIŞI

İklim değişikliğiyle artan aşırı hava olayları, dünya genelinde konut sigortasını hem erişim hem de maliyet açısından ciddi biçimde tehdit ediyor. Riskli bölgelerde yapılaşma sürerken, yetersiz altyapı, düşük risk farkındalığı ve sigorta sisteminde risk bazlı fiyatlandırma eksikliği; maruziyet ve yapısal dayanıksızlığı artırıyor. Bu durum, yalnızca bireylerin değil, kamu otoritelerinin ve sigorta şirketlerinin de sorumluluk almasını zorunlu kılıyor. ›S.22

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

TEMMUZ 2025 YIL: 41 / SAYI: 560 AYDA BİR YAYINLANIR

SAĞLIKTA yeni dönem başlıyor



Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) verilerine göre 2025'in ilk 4 ayında 4,8 milyonu tamamlayıcı sağlık sigortalı, 2,7 milyonu özel sağlık sigortalı olmak üzere toplamda 7,5 milyon sigortalıya ulaşıldı. Ancak sağlık sigortalarındaki sorunlar sürdürülebilirliği etkiliyor. Yaş sınırı, bekleme süreleri, ömür boyu yenileme garantisi, kapsam dışı haller sigortanın daha geniş kesimlere yayılmasını etkiliyor. Sağlık sigortasında yaşanan sorunlara yönelik yapılacak düzenlemeler hem sürdürülebilirliği ve müşteri memnuniyetini artıracak hem de sigortanın tabana yayılmasını hızlandıracak. Sağlık sigortalarında sürdürülebilirliği artırmak amacıyla SEDDK; Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği'nin güncellenmesi için düğmeye bastı. Ömür boyu yenileme garantisi ve bekleme sürelerine ilişkin uygulamalar standart bir çerçeveye kavuşacak. Sigorta şirketleri ömür boyu yenileme garantili ve ömür boyu yenileme garantisiz ürünler sunacak ve seçim sigortalılarda olacak. Yeni düzenlemenin sektörün büyümesini desteklemesi ve müşteri memnuniyetini artırması bekleniyor. ›S.18



CHEVROLET CORVETTE ZR1X BİN 250 BEYGİR GÜÇTE

Bin 250 beygir güç üreten Chevrolet Corvette ZR1X, 0'dan 100 km/s hıza 2 saniyeden daha kısa sürede ulaşabiliyor. ›S.31



SES VE SESSİZLİK

Fotoğraf sanatçısı Ziya Tacir'in mekan, doğa ve insan ilişkisini odağına aldığı fotoğraflardan oluşan sergi, ziyaretçilerini hem tanıdık hem de yabancı bir görsel evrene davet ediyor. ›S.33

DOĞAL AFET KAYNAKLI SİGORTALI KAYIPLAR 2025'TE 145 MİLYAR DOLARA ULAŞABİLİR

Swiss Re Enstitü'sünün yayınladığı Sigma raporuna göre, küresel sigortalı doğal afet kayıpları yıllık %5 ila %7'lik uzun vadeli artış trendine göre 2025 yılında 145 milyar dolar seviyesine ulaşabilir. Bu artışın başlıca nedeni ise şiddetli fırtınalar, seller ve orman yangınları gibi ikincil felaketler. İkincil felaketler, geçen yıl da kayıplara en büyük etki eden olaylar oldu. 2024 yılında kayıpların başlıca sebepleri Milton ve Helen Kasırgaları ile şiddetli konvektif fırtınalardı. ›S.14





KARMAŞIK RİSK ORTAMINDA BAŞARILI OLMAK STRATEJİK ADIMLARLA MÜMKÜN

Kuruluşlar, hızla değişen ve birbirine bağlı risklerle karşı karşıya. Willis Tower Watson'ın yayımladığı 'Yeni ve Birbirine Bağlı Riskler Raporu', kurumların bu risklere ne ölçüde hazır olduğunu sorgularken, stratejik dayanıklılığı artırmak için uygulanması gereken 4 temel adımı öne çıkarıyor. Raporda, 2025 ve sonrasına hazırlanırken, risklerle stratejinin uyumlu hale getirilmesinin artık bir öncelik haline gelmesi gerektiği ifade ediliyor. Kurumların atmayı planladığı en önemli adım ise yeni risklere yönelik bir çerçeve oluşturmak. ›S.25



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



FON DAĞILIM DEĞİŞİKLİĞİ BİRİKİMLERİ BÜYÜTÜYOR

BES'te fon dağılım değişikliği katılımcıların birikimlerinin büyümesinde en önemli etkenlerden biri. BES'te katılımcıların küçük ve düzenli tasarruflarının yatırıma yönlendirilmesiyle uzun vadede dişe dokunur birikim seviyelerine ulaşılabileceği aşikâr. ›S.26

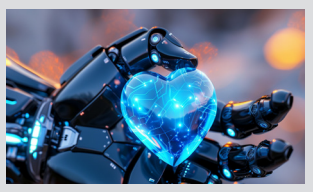


TENİS TURNUVASINDA ŞAMPİYONLAR BELLİ OLDU

Millî Reasürans'ın her yıl düzenlediği geleneksel "Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası" bu yıl 13-15 Haziran 2025 tarihleri arasında Miltaş Suadiye Spor Tesisleri'nde gerçekleşti. Turnuvanın bu yılki şampiyonları; Rami Kassis (Nasco Dubai) ve Uğur Biroğlu (Nasco Türkiye) ikilisi oldu. ›S.11

YAPAY ZEKÂ DUYGULARI DAHA İYİ ANLIYOR

Communications Psychology dergisinde yayımlanan çalışmaya göre ChatGPT-4, Gemini 1.5 Flash, Claude 3.5 Haiku gibi yapay zekâ modelleri duyguları insanlardan daha iyi anlıyor. Araştırma kapsamında 5 farklı duygusal testten geçirilen modeller, insanlardan çok daha iyi performans sergiledi. ›S.17



"IFRS 17 BELİRSİZLİĞİ DEVAM EDİYOR"

EY Türkiye Vergi Bölümü Direktörü Güven Kurtar, "2025 yılının yarısını geride bıraktığımız günlerde, önümüzdeki 6 aya ilişkin olarak IFRS 17'ye yönelik vergi belirsizliğinin devam edeceği tahmin ediliyor" dedi. ›S.10

RAAAAAY

FARKLI
BİR
SİGORTA

RAY SİGORTA

VIENNA INSURANCE GROUP

AXA Türkiye Data Innovation Summit 2025'te geleceğin veri trendlerine yakından baktı

Avrupa'nın en büyük veri ve yapay zekâ odaklı organizasyonlarından biri olan Data Innovation Summit 2025'e katılan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, "Geleceğin sigortacılığı; teknolojik altyapının yanı sıra insan odaklılık, etik değerlere bağlılık ve şeffaf veri kullanımıyla şekilleniyor. Dijital dönüşüm bizim için yalnızca bir teknoloji yatırımı değil; güven, sürdürülebilirlik ve yeni nesil liderlik anlayışını kapsayan köklü bir kültür değişimi" dedi.

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, Avrupa'nın en büyük veri ve yapay zekâ odaklı organizasyonlarından biri olan Data Innovation Summit 2025'e katıldı. Stockholm'de düzenlenen zirvede, 3 binden fazla sektör profesyoneli, veri temelli dönüşüm ve üretken yapay zekânın geleceği üzerine fikir alışverişinde bulundu. Zirvede öne çıkan başlıklar arasında; yapay zekâ, veri mimarisi, etik veri kullanımı, yapay zekâ ile müşteri deneyiminin yeniden tasarlanması ve kurumsal veri stratejileri yer aldı. Ayrıca, üretken yapay zekânın iş süreçlerine entegrasyonu, yalnızca teknik performansıyla değil; etik, güvenlik, adalet, şeffaflık ve insan haklarına duyarlılık boyutlarıyla da ele alındı. AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, bu dönüşüm yolculuğunun merkezinde yer aldıklarını şu sözlerle ifade etti: "Geleceğin sigortacılığı; teknolojik altyapının yanı sıra insan odaklılık, etik değerlere bağlılık ve şeffaf veri kullanımıyla şekilleniyor. AXA Türkiye



olarak bu dönüşümün merkezindeyiz. Kurumsal başarı, artık veriye sahip olmaktan çok; stratejik değeri olan veriyi seçip etkili şekilde kullanabilme yetkinliğine dayanıyor. Bu doğrultuda veri kalitesini artırıyor, veriyi doğru analiz ederek karar süreçlerine entegre ediyoruz.

'DİJİTAL DÖNÜŞÜM KÖKLÜ BİR KÜLTÜR DEĞİŞİMİ'

Dijital dönüşüm bizim için yalnızca bir teknoloji yatırımı değil; güven, sürdürülebilirlik ve yeni nesil liderlik anlayışını kapsayan köklü bir kültür değişimi. Veriyi sadece iş süreçlerinde değil, topluma katkı sağlayacak bir anlayışla değerlendirmeye özen gösteriyoruz. Yapay zekâ çok heyecan verici bir gelişme ancak yapay zekânın işimizde yaratacağı değeri planlamadan yola çıkarsak verimsiz ve çok maliyetli bir durum oluşabilir. Bu nedenle iş değeri ön planda çözümleri çalışmalıyız, müşteri - çalışan - acente empatisi ile yola koyulmalıyız. Tabii ki iç prosesler önemli ama toplam hizmet kalitesi ve büyüme için de çok önemli bir başlık olduğunu unutmayalım."

AXA Türkiye, Institut Du Bosphore "Beyond Geopolitics" seminerine katıldı

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, Institut du Bosphore (Paris Bosphorus Institute) tarafından İstanbul'da "Beyond Geopolitics" temasıyla düzenlenen seminere katıldı. 14'üncüsü gerçekleştirilen seminerde Fransa, Türkiye ve Avrupa Birliği ilişkileri çerçevesinde küresel meseleler, iş birliği fırsatları ve ekonomik dönüşüm başlıkları ele alındı. AXA Türkiye'nin sponsorlarından biri olduğu seminerin son gününde düzenlenen "Türkiye ve Uluslararası Yatırımlar" başlıklı oturumun moderatörlüğünü üstlenen AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, Türkiye'nin yatırım ortamı, sürdürülebilir kalkınma vizyonu ve Avrupa ile ekonomik ilişkilerine dair şu değerlendirmede bulundu: "Küresel dönüşümün ivme kazandığı bu dönemde, Türkiye'nin stratejik konumu, genç ve dinamik nüfusu ile sürdürülebilir kalkınma hedefleri doğrultusunda ortaya koyduğu vizyon, uluslararası yatırımcılar için önemli bir potansiyel sunuyor. Avrupa ile gelişen ekonomik bağlarımız, bu potansiyelin daha da güçlenmesine katkı sağlıyor. AXA olarak sadece sigorta çözümlerimizle değil; uzun vadeli yatırım bakış açımız ve uluslararası iş birliklerimizle Türkiye'nin dönüşüm sürecine katkı sunmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Institut du Bosphore gibi vizyoner platformlarda aktif biçimde yer almak, bu katkının etkisini artırmamıza da olanak tanıyor."



AXA Türkiye'den kültürel mirasın izine anlamlı katkı

Akdeniz Arkeolojisi Derneği'nin yürüttüğü su altı arkeolojisi çalışmaları, Fransa'nın Nice kentinde düzenlenen Birleşmiş Milletler Okyanus Konferansı'nda (UN Ocean Conference) gerçekleştirilen özel etkinlikte uluslararası kamuoyuyla paylaşıldı.

PROJENİN DETAYLARI KATILIMCILARLA PAYLAŞILDI

AXA Grubu'nun ev sahipliğinde düzenlenen organizasyona AXA Türkiye'yi temsilen katılan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, AXA Türkiye Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı Onur Koçkar ve çalışmalara liderlik eden Doç. Dr. Hakan Öniz, katılımcılara yürütülen projelerin çıkış noktası, kültürel mirasa katkısı ve yerel sorumluluk bilinciyle oluşturduğu etki konusunda bilgi verdi. Birleşmiş Milletler Okyanus Konferansı'na katılan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken konuyla ilgili yaptığı açıklamada, "Sigortacılık sadece riskleri değil, değerleri de güvence altına almayı gerektirir. Kültürel miras projelerine sağladığımız bu katkı, geleceğe bırakacağımız ortak hafızamız için uzun vadeli sorumluluğumuzun bir parçası. Sadece kültürel mirasımızı korumakla kalmayacağız aynı zamanda denizlerimizdeki biyoçeşitlilik farkındalığı ile iklim değişiminin yaratacağı etkileri minimize etmek için çalışmaya devam edeceğiz" ifadeleriyle Akdeniz Arkeolojisi Derneği ile yürütülen iş birliğinin şirket açısından önemini vurguladı.
Toplantıda konuşan AXA Türkiye Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı Onur Koçkar ise projenin sunduğu çok yönlü sürdürülebilirlik katkısına dikkat çekerek şu değerlendirmede bulundu: "Bu projeyi yalnızca bir iş birliği değil, kültürel belleğe sahip çıkma çabası olarak görüyoruz. Denizlerin altında saklı olan tarihi gün yüzüne çıkarmak, bize kim olduğumuzu hatırlatıyor. Geçmişi anlamadan geleceği koruyamayız. Türkiye'nin üç tarafının denizlerle çevrili olması yalnızca coğrafi bir gerçek değil; beraberinde tarihsel bir sorumluluk getiriyor. Bizim için denizler, doğal kaynak olmanın ötesinde, geçmişle kurduğumuz bağın sessiz tanıklarıdır."



Soldan sağa: AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, Akdeniz Arkeolojisi Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Doç. Dr. Hakan Öniz ve AXA Türkiye Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı Onur Koçkar.

AXA Türkiye ve Akdeniz Arkeolojisi Derneği'nin yürüttüğü su altı arkeolojisi projesi iş birliğine yönelik hazırlanan videoyu QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.

Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO) ile iklim değişikliği ve tarım sigortası konuları değerlendirildi



Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü'nün (FAO) Türkiye Temsilci Yardımcısı Ayşegül Selışık, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ile bir araya geldi. Ziyaret çerçevesinde, son yıllarda etkisini artıran iklim değişikliğinin tarımsal faaliyetler üzerindeki etkisi ile tarım sigortalarının bu alanın sürdürülebilirliğine katkıda bulunmasına yönelik rolü ele alındı. Ayrıca, gıda arz güvenliğinin sağlanması ve sürdürülebilir tarım için yapılabilecek teknik iş birliği alanları karşılıklı olarak değerlendirildi.



Türk Veteriner Hekimleri Birliği Merkez Konseyi'nden TARSİM'e ziyaret

Türk Veteriner Hekimleri Birliği Merkez Konseyi Başkanı Ali Eroğlu, TARSİM'e ziyaret gerçekleştirdi. TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ziyaret çerçevesinde, Devlet Destekli Hayvan Hayat Sigortası ve uygulamaları hakkında bilgilendirmelerde bulundu. Aynı zamanda sigortanın, yetiştiricilerin karşılaşabilecekleri doğal afetlere, hastalıklara ve çeşitli risklere karşı faaliyetlerinin sürdürülebilirliği için son derece kritik olduğuna dikkat çekerek, hayvan hayat sigortasının yaygınlaştırılması konusunda paydaş kurumların işbirliğinin önemine değindi. Başkan Ali Eroğlu ise, sistemin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılmasına yönelik yapılabilecek ortak çalışmalara ilişkin görüş ve önerilerini paylaştı.



Toprağı emekle işleyen tüm çiftçilerimizin
Hasat Bayramı Kutlu Olsun!

Emeğinizin bereketini korumak için daima yanınızdayız.
TARSİM olarak tarımın sigortasıyız.

**Gelecek Tarımsız,
Tarım Sigortasız Olmaz!**

TARSİM®
tarımın sigortasıyız



Mobil uygulama için
Hemen İndirin Google Play
Hemen İndirin App Store
/Tarsim /tarim_sigortasi
tarsim.gov.tr
ALO TARSİM 172

Doğa Sigorta yönetimi acenteleri ile geleneksel kahvaltılarında buluşmaya devam ediyor

Acenteleri ile geleneksel kahvaltılarında buluşmaya devam eden Doğa Sigorta yöneticileri, İstanbul ve tüm bölge müdürlüklerinde eş zamanlı olarak gerçekleştirilen kahvaltılarda acentelerin beklenti, dilek ve sorunlarını dinliyor.

Doğa Sigorta yönetimi, gelenekselleştirdiği Cuma kahvaltılarında acenteleri ile bir araya gelmeye devam ediyor. İstanbul ve tüm bölge müdürlüklerinde eş zamanlı olarak gerçekleştirilen kahvaltılarda, acentelerin beklenti, dilek ve sorunlarını dinleyen Doğa Sigorta Yöneticileri bu verimli buluşmaların güzel bir iş birliğini sürdürmeye önemli katkısı olduğunu aktarıyorlar.

İstanbul Anadolu ve Avrupa Bölge Müdürlükleri'nin Mövenpick Hotel İstanbul Bosphorus'da gerçekleşen kahvaltılarına ev sahipliğini Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, Doğa Sigorta Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay ile Doğa Sigorta Acenteler ve Bankasürans Grup Müdürü Tolga Arslan ve Bölge Müdürleri eşlik ederken her kahvaltıda farklı genel müdür yardımcıları ve yöneticiler de konuk ediliyor.


İstanbul Anadolu ve Avrupa Bölgeleri

'FİKİR ALIŞVERİŞLERİ BAŞARIYA DÖNÜŞÜYOR'

2 haftada bir olmak üzere ayda 2 kez ve tüm bölgelerinde eş zamanlı gerçekleştirilen kahvaltıların çok verimli ve keyifli geçtiğini belirten Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Acentelerimizle fikir alışverişlerimizin başarılı işlere dönüşümünü gözlemlemekteyiz. Bu sinerji ile yeni kampanyalarımızı düzenlemeye yönelik olarak yaratıcı fikir ve öneriler geliştirmeye uygun, faydalı bir zemin oluşuyor. Uzun yıllardır, pandemi dönemi hariç bu kahvaltı sohbetlerimizi kesintisiz olarak gerçekleştirmeye çalıştık. Acentelerimiz de bu buluşmalardan çok memnun. İş programımızın uygunluğuna istinaden genel müdürlük yöneticilerimiz bazen diğer bölgelerdeki kahvaltılara da katılmaya çalışıyor" ifadelerini kullandı. Kahvaltıların sene sonuna kadar süreceğini ifade eden Doğa Sigorta Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay'da samimi bir ortamda gerçekleşen görüşmelerin olumlu etkilerinin ilerleyen süreçlerde muhakkak görüldüğünü aktardı. Acentelerin toplantılara ilgisinden memnuniyetini de dile getiren Tuncay, kurum olarak acenteleri ile kurdukları ulaşılabilir ve samimi iletişimin başarılarına önemli katkısı olduğunu dile getirdi.

Akdeniz, Bursa, Ege, Güney ve Güneydoğu Anadolu, İç Anadolu, Karadeniz, İstanbul Anadolu ve İstanbul Avrupa Bölge Müdürleri, bire bir iletişimin faydalarından ve poliçe satışlarına olumlu yansımasından bahsettiler.


Güney ve Güneydoğu Anadolu Bölge

Doğa Sigorta'nın, özellikle tüm yönetici ve personelinin ulaşılabilirliğinden memnuniyetlerini aktaran acenteler de bu kahvaltılardan çok mutlu olduklarını, bu buluşmalar ile motivasyonlarının daha da arttığını belirttiler.


Bursa Bölge


Bursa Bölge


Akdeniz Bölge


İç Anadolu Bölge


Karadeniz Bölge


İç Anadolu Bölge


Ege Bölge


Karadeniz Bölge


Akdeniz Bölge


Güney ve Güneydoğu Anadolu Bölge


İstanbul Anadolu ve Avrupa Bölgeleri



Sompo ‘Kahve Sohbetleri’ ile Türkiye'nin dört bir yanındaki acenteleriyle buluştu

Sompo, gelenekselleşen “Kahve Sohbetleri” buluşmalarıyla Türkiye genelindeki 600’ü aşkın acentesiyle bir araya geldi. İstanbul’da Çırağan Sarayı’nda düzenlenen final buluşmasıyla sona eren etkinlik serisi, sadece hedef paylaşımıyla sınırlı kalmayıp, sahadaki sesin stratejiye dönüştüğü güçlü bir iletişim platformuna dönüştü.

Sigorta sektöründe acente iş ortaklığına verdiği değerle öne çıkan Sompo Sigorta, bu yıl da “Sompo ile Kahve Sohbetleri” buluşmaları kapsamında Türkiye’nin dört bir yanındaki acenteleriyle buluştu. Nisan ayında Ankara ile başlayan yolculuk, Antalya, İzmir, Adana ve Trabzon’un ardından, İstanbul’da Çırağan Sarayı’nda düzenlenen büyük finalle tamamlandı. Etkinlik serisi boyunca Sompo yöneticileri, 600’ü aşkın acentesiyle bir araya geldi.

İLİŞKİ YÖNETİMİNDE DERİNLEŞME

Etkinlik boyunca acentelerle birebir temas kuran Sompo Sigorta yöneticileri, yalnızca ürün ve hedef anlatımıyla yetinmeyip; acentelerin günlük operasyonel ihtiyaçlarını, beklentilerini ve gelişen rekabet koşullarındaki pozisyonlanmalarını doğrudan sahada dinledi. Sompo Sigorta’nın dijitalleşme yatırımları, yeni dönem ürün stratejileri, müşteri deneyimi dönüşümü ve sağlık-kurumsal sigortalara yönelik büyüme vizyonu da acentelerle şeffaf bir şekilde paylaşıldı.
Etkinliklerde düzenlenen panellerde ise sahadan gelen sorulara doğrudan yanıtlar verildi. Katılımcılar, önerilerini açıkça dile getirerek markayla olan ilişkilerini sadece operasyonel değil,



Fahri Uğur

stratejik boyutta yeniden şekillendirme fırsatı buldu. Bu karşılıklı iletişim modeli, Sompo’nun merkezden sahaya değil, sahadan merkeze doğru şekillenen yönetim anlayışını da pekiştirdi.

İSTANBUL BULUŞMASI ETKİNLİĞİ TAÇLANDIRDI

Serinin final buluşması olan İstanbul toplantısı, tüm Marmara Bölgesi’nden yaklaşık 300 acentenin katılımıyla Çırağan Sarayı’nda düzenlendi. Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur ve Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan ev sahipliğinde gerçekleşen buluşma, içerik zenginliği ve etkileşim yoğunluğuyla önceki buluşmaları adeta taçlandırdı. Sunumlar, yönetici panelleri ve birebir görüşmeler eşliğinde gerçekleşen buluşma, acentelerle güvene dayalı bağları daha da güçlendirdi.



Sompo ile Kahve Sohbetleri’nin son durağı İstanbul’da acentelerle bir araya gelen Sompo Sigorta, güvene dayalı bağları daha da güçlendirdi.

‘ACENTE BAĞIMIZ REKABET GÜCÜMÜZÜN TEMELİ’

Acentelerin yalnızca satış kanalı değil, şirketin stratejik omurgasını oluşturan temel paydaşlar olduğunu vurguyan Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur, “Bugün geldiğimiz noktada başarıyı sadece üretim rakamlarıyla ölçmüyoruz. Bizi asıl farklılaştıran, tüm Türkiye’ye yayılmış güçlü acente ağımızla kurduğumuz nitelikli bağ ve bu bağı her geçen gün daha da sağlamlaştırma irademizdir” dedi. Uğur, sözlerine şöyle devam etti: “Sompo Sigorta olarak, müşterisini yakından tanıyan, ihtiyaçlarını öngörebilen, teknolojiyi etkin kullanan ve tüm süreçlerinde danışmanlık yaklaşımını benimseyen bir acente yapısını destekliyoruz. Kahve Sohbetleri buluşmaları, bu yaklaşımımızı sahada ete kemiğe büründürdüğümüz en önemli platformlardan biri. Bugün oto dışı branşlarda derinleşirken, özellikle sağlık ve kurumsal sigortalar gibi stratejik alanlarda acentelerimizin katkısı bizim için her zamankinden daha değerli. Hedefimiz, bu katkıyı daha görünür ve sürdürülebilir kılmak. Sahadaki tüm paydaşlarımızla aynı vizyonu paylaşmak, bizi rekabetin ötesine taşıyor; kalıcı güven ve sadakat ilişkisi inşa etmemize olanak sağlıyor.”



Burak Bayhan

‘SAHA İÇGÖRÜLERİ STRATEJİMİZİN TEMELİ’

Kahve Sohbetleri’nin yalnızca bir teşekkür turu değil, stratejik bir iletişim yatırımı olduğunun altını çizen Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan ise, bu buluşmaların bir yönüyle performansı kutlamak, diğer yönüyle de Sompo'nun geleceğe dönük stratejilerinde sahadan gelen sesi merkeze taşıyan önemli bir yapı olduğunu ifade etti. Bayhan, “Sompo Kahve Sohbetleri buluşmaları sahadan beslenen, karşılıklı güvene dayalı ve birlikte değer üretmeyi esas alan bir iletişim kültürünün somutlaştığı alanlar haline geldi. İş ortaklarımızla yaptığımız her buluşma, stratejimizin temel yapı taşlarından biri haline geliyor. Panellerde acentelerimizin sorularına doğrudan yanıt veriyoruz, önerilerini yerinde dinliyoruz. Bu etkileşim sayesinde merkezde şekillendirdiğimiz planlar, sahadan gelen içgörülerle anlam ve derinlik kazanıyor. Bu yılki buluşmalarda çok net bir tablo ortaya çıktı: İşini sahiplenen, markaya güvenen ve birlikte büyüme iradesini güçlü biçimde ortaya koyan bir acente topluluğuna sahibiz” dedi.

“Sigorta şirketleri devir işlemi yapılmayan araçlara teminat vermemeli”

Araç satışlarındaki devir sorunu ve sigorta sektörüne etkileri hakkında değerlendirmelerde bulunan Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, “Sigorta şirketlerinin, devir işlemi yapılmayan araçlara teminat vermemeleri ve sigortalılarla daha dikkatli bir şekilde çalışmaları gerekiyor” dedi.

Araç satışlarındaki devir sorunu ve sigorta sektörüne etkileri hakkında değerlendirmelerde bulunan Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, “Türkiye'deki ekonomik zorluklar, özellikle enflasyon oranlarındaki yüksek artış, bireylerin maliyet yönetimini daha da zorlaştırıyor. Önümüze gelen bazı örneklerde; araç sahiplerinin, araç alım satımı sırasında maliyet kaygısı ile yasal devir işlemi olmadan araçlarını devrettiklerini görüyoruz. Bu tür uygulamalar, araç sahiplerine kısa vadeli mali avantaj sağlar gibi gözükse de, sigorta şirketleri ve bu uygulamadan habersiz olan sigortalılar açısından ne yazık ki büyük riskler taşıyor. Araç satışlarında yapılan bu tür yasal olmayan hatalı uygulamaların, sektördeki finansal dengeyi sarsabilecek nitelikte olduğu ve sigorta şirketlerinin teminat sağlama sorumluluklarını tam olarak yerine getirememelerine neden olduğu bir gerçek” ifadelerini kullandı.

DEVİR YAPILMAMASI VE ŞİRKETLERE ETKİSİ

Sigorta şirketlerinin, bir poliçe düzenlerken aracın sigorta geçmişini ve sigortalının kişisel profilini dikkate alarak teminat sağladığına dikkat çeken Kasım Yılmaz, “Verilen bu teminatlar sigortalı kişinin araç geçmişine, kaza geçmişine ve aracın genel durumuna bağlı olarak belirlenir. Ancak, araç devri yasal olarak yapılmadığında, sigorta şirketi eski sahibinin bilgileriyle işlem yapmaya devam eder. Aracın satışı ile devri gerçekleştirilmeyen araçlarda; sigorta şirketine önceden bildirilen bilgiler, aracın gerçek sahibi ve risk durumu hakkında yanıltıcı sonuçlar ortaya çıkarmaktadır. Örneğin, eski sahiplerinin kazasızlık indirimine sahip olduğu bir araç, yeni sahibine yasal devir işlemi yapılmadığı için bu indirimli poliçeyle sigortalanmaya devam edecektir. Ancak aracın yeni sahibi, aslında riskli bir sürücü olabilir ve eski sahibin temiz sicilinden yararlanarak daha düşük bir prim ödeyerek sigortalı olmaya devam etmektedir. Bu durum, sigorta şirketinin finansal kayıplarına yol açabilir, çünkü teminat verilen araç, sigorta geçmişi kötü olan bir sürücü tarafından kullanılmaktadır” şeklinde konuştu.

ARACI DEVRETMEYEN KİŞİNİN SORUMLULUĞU

Yasal devir yapılmayan bir araçta, devir işlemi gerçekleşmeyen kişinin araç işletilmesine ilişkin hukuki sorumluluğunun aksini ispat edene kadar devam ettiğini vurgulayan Yılmaz, “Bu durum, aracı devreden kişinin kazalardan ve aracın risklerinden şahsen sorumluluğunun devamı anlamına gelir. Sigorta şirketi, poliçeyi eski sahibine göre düzenlediği için, devir yapılmamış olsa da eski sahip, aracın kazasından dolayı doğan tüm zararlardan sorumlu tutulabilir. Örneğin, devir işlemine tabi olmayan bir araç yeni sahibi tarafından kaza yaparsa sigorta şirketi, devir işlemi yapılmadığı için eski sahibine teminat sağlamaya devam edebilir. Bu durumda sigorta şirketi hasar ödemesi yapacaksa, aracı devretmiş kişi hala yasal olarak sorumlu olacaktır. Sigorta şirketi, devir işleminin yapılmadığını ve aracın yeni sahibinin sigorta geçmişinin kabul kriterlerinin dışında olduğunu fark etmediği için eski araç sahibinin kazadan sorumlu tutulması, bu kişiye maddi külfetler doğurabilir. Bu durum sigorta şirketlerinin hasar tespitinde yaşadığı zorlukları artırır. Çünkü sigorta şirketi, aracın gerçek sahibi hakkında bilgiye sahip olamayacak ve teminatı eski sahibine göre verecektir. Böylece, araç devir işlemi gerçekleştirilmeden poliçe düzenlenmesi, şirketin ödeme yükümlülüğünü yerine getirmede hata yapmasına yol açacaktır” açıklamalarında bulundu.

ZARAR GÖREBİLECEK KİŞİLER VE TEMİNAT REDDİ

Yılmaz, sözlerine şöyle devam etti: “Yasal devir işlemi yapılmadan, sigorta poliçesi eski sahibine göre düzenlendiği için, yeni sahip hasar durumunda mağdur olabilir. Sigorta şirketi, aracın yasal sahibini tespit edemediyse, kazada sigorta teminatı sağlanamaz. Bu durumda, zarar gören kişi sigorta şirketinden ödeme almayı beklerken, teminat reddi ile karşılaşabilir. Hasar durumunda, aracın yeni sahibi sigorta şirketine başvurmuş olsa da, sigorta şirketi, devir işlemi yapılmadığı için teminat sağlamayabilir.

Zarar gören kişi, araç sigorta teminatının mevcut olduğunu düşünerek başvuruda bulunmuş olabilir. Ancak sigorta şirketi, eski sahibin sigorta poliçesi üzerinden işlem yaptığı için yeni sahibin teminatından habersiz olabilir. Bu da, yeni sahip için ciddi bir mağduriyet anlamına gelir. Sigorta şirketi, devir yapılmadığını tespit ettikten sonra teminat sağlamaz ve yeni sahibi mağdur olur.”

Yılmaz, bu hatalı uygulamanın zararlarını ise şöyle sıraladı:

“**1. Sigorta şirketi açısından risk artışı:** Devir yapılmayan araçlarda poliçe düzenlenmesi, sigorta şirketlerinin güvenli teminatlar sunmasına engel olur. Bu durum, şirketin zarar etmesine ve teminatları geri çekmesine yol açabilir. Şirketler, doğru teminatı sağlamak adına her zaman yasal devirlerin yapılması gerektiğinin bilincinde olmalıdır.

2. Zarar görebilecek kişilerin mağduriyeti: Araç devir işlemi yapılmadan satışı gerçekleşen araçlarda yeni sahibin, teminatını alamaması sonucu büyük mağduriyetler yaşanabilir. Hasar durumunda, yeni sahip, aracı kullanmaya devam edebilse bile sigorta şirketi teminat sağlamayacaktır.

3. Yasal sıkıntılar: Sigorta şirketleri ve sigortalılar, devir işleminin yapılmaması nedeniyle hukuki sorunlarla karşılaşabilir. Sigorta şirketlerinin teminat sağlamaması,





yasal davalara yol açabilir. Bu durum, hem sigortalıların hem de sigorta şirketlerinin zaman ve maliyet kaybına uğramasına neden olur.

4. Sorumluluk ilişkisi: Yasal devir yapılmadığı için araç üzerindeki tüm risk ve sorumluluklar eski sahibine geçer. Aracı devreden kişi, kazalarda sorumlu olabileceği gibi, sigorta şirketi tarafından ödeme yapılmadığı takdirde zararları karşılamak zorunda kalabilir. Bu da hem sigorta şirketleri hem de sigortalılar için büyük bir mali yük oluşturur.

5. Finansal istikrarsızlık: Sigorta şirketlerinin, hatalı teminatlarla ve devir yapılmayan araçlarla ilgili verdikleri poliçeler, sektörde finansal istikrarsızlık yaratabilir. Sigorta şirketleri, yüksek riskli poliçeleri güvenli bir şekilde yönetemezse, sektördeki güven kaybı da artacaktır.”

Araç sahiplerinin, aracını satmadan önce devir işlemlerini yasal olarak tamamlamalarının son derece önemli olduğunu ifade eden Yılmaz, “Yasal devir işlemi, sadece sigorta şirketinin doğru teminatı sunabilmesi için değil, aynı zamanda araç alıcılarının mağduriyet yaşamaması adına da gereklidir. Aracını devreden kişiler, yasal işlemleri tamamlamadan aracı başkasına devretmemelidir” dedi.

SİGORTA ŞİRKETLERİNE ÖNERİLER

Sigorta şirketlerinin, devir işlemi yapılmayan araçlarla ilgili teminat vermemeleri ve sigortalılarla daha dikkatli bir şekilde çalışmaları gerekliliğine vurgu yapan Yılmaz, “Şirketler, devir işleminin yapılmadığını tespit etmek için araç geçmişini daha titiz bir şekilde incelemeli ve her poliçe için devir durumu kontrol edilmelidir. Sigorta şirketlerinin, müşterilerine yasal devir işlemlerinin önemini vurgulayan bilgilendirmeler yapması ve müşterilerini bu konuda eğitmesi, sektördeki güveni artıracaktır” diye konuştu.

QFLATS: Sigorta destekli güvenli konut herkesin hakkı

Depreme karşı sigorta tabanlı dönüşüm vizyonuyla, Türkiye'nin büyük depremlere karşı dirençli kentler oluşturma hedefi doğrultusunda yalnızca inşaat değil, aynı zamanda güven inşa eden bir model yükseliyor: QFlats. Türkiye'nin yapı güvenliği arayışı artık yalnızca teknik çözümlerle değil; kurumsal iş birlikleri ve sigorta teminatlarıyla desteklenen bütüncül güven sistemleriyle ele alınıyor. QFlats projesi de bu vizyonla öne çıkıyor. QC İnşaat'ın MHR GYO ile hayata geçirdiği QFlats projesi, Quick Tower'da gerçekleşen törenle kamuoyuna tanıtıldı. Kurtköy'de yükselecek olan proje, deprem mühendisliği analizleri, bina tamamlama sigortası ve kurumsal denetim süreçleriyle desteklenen öncü bir iş birliği modeli sunuyor.

MHR GYO'NUN hayata geçirdiği QFLATS projesinin iş birliği töreni Quick Tower'da gerçekleşti.



Gayrimenkul geliştirmesini MHR GYO, inşaat müteahhitliğini ise Türkiye'nin köklü firmalarından Tepe İnşaat üstleniyor. Deprem teknik analizleri Allianz Teknik, bina tamamlama sigortası Quick Sigorta, Quick Sigorta adına proje koordinasyonu QC İnşaat tarafından yürütülürken, inşaat tüm riskler ve sorumluluk sigortaları ise Corpus Sigorta tarafından sağlanıyor. Proje yönetimi Entegre Proje Yönetim, mimari tasarımı ise Tago Architects tarafından gerçekleştiriliyor.

'BU PROJEYLE YARIN DA GÜVENCEDE'

Törende konuşan Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, "Bugün burada attığımız imza, bir yapı projesinden çok daha fazlasını temsil ediyor. Sadece bir konut projesi başlatmıyoruz; aynı zamanda geleceğimiz için bir sorumluluk üstleniyoruz. QFlats, güvenli ve sürdürülebilir yaşam alanları üretme vizyonumuzun bir yansıması. Bu vizyonu yalnızca QFlats'te değil; Türkiye'nin dört bir yanında, Bina Tamamlama Sigortası teminatıyla destekleyeceğimiz projelerde de uygulamayı hedefliyoruz" dedi.



Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar:

TÜRKİYE'YE ÖRNEK BİR MODEL

"Banka dışı finans alanında, Türkiye'ye örnek modeller oluşturmak üzere bir araya geldik. Sigorta sektörü paydaşları olarak da başta İstanbul'da, sonra tüm Türkiye'de olacak projelerde bu örnek modeli uygulamak istiyoruz."



MHR GYO Gayrimenkul Yatırımları Proje Geliştirme Komitesi Başkan Yardımcısı Emin Murat Kan:

SİGORTA DESTEKLİ PROJE, İÇİMİZ RAHAT

"Arkasında güçlü, regüle edilmiş bir kurumun, sigorta firmasının olduğu bu yapı çok önemli ve çok örnek bir proje. İçimiz çok rahat."



Allianz Teknik ve Risk Mühendisliği Direktörü Dr. Ceyhun Eren:

VİZYONUMUZLA UYUMLU BİR PROJE

"Biz, bundan tam 5 yıl önce 'bilinçli toplum, güvenli yapılar, sürdürülebilir gelecek' vizyonuyla yola çıktık. Açıkçası bu projenin de tam olarak bizim vizyonumuzla örtüştüğünü düşünüyorum."



Tepe İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Şen:

YÜKSEK STANDARTLI BİR İŞ BİRLİĞİ

"QFlats projesi, ulusal ve uluslararası regülasyonlara tam uyum sağlayarak kalite ve iş güvenliği hassasiyetimiz çerçevesinde yürüttüğümüz yüksek standartlı projelerden birisi olacak."



MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz:

SEKTÖRDE GÜVENE DAYALI BİR MODEL

"Ülkemizde sigortalı gayrimenkul geliştirme modelinin sektöre değer katacağına yürekten inanıyoruz. Bu yaklaşımın gayrimenkul sektöründe güveni esas alan yeni bir döneme öncü olmasından büyük memnuniyet duyuyoruz."

QFLATS'te temel atıldı

Konutta güvenli ve sürdürülebilir yaşam anlayışını benimseyen QFLATS projesinin temel atma töreni, 28 Mayıs 2025 tarihinde İstanbul Kurtköy'de gerçekleştirildi. Törene, Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, Maher Holding İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Gökay Erdemoğlu, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Maher Holding Yatırımlar ve İştirakler Başkanı Volkan Yıldız, Corpus Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Vekili Uğur Doğan, Tepe İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Şen, Allianz Teknik ve Risk Mühendisliği Direktörü Dr. Ceyhun Eren, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz, MHR GYO Gayrimenkul Yatırımları ve Proje Geliştirme Komitesi Başkan Yardımcısı Emin Murat Kan, MHR GYO Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Gülmez, Tago Mimarlık Gökhan Altuğ, Entegre Proje Yönetimi Kemal Okumuş, TÜSAF, SAB, İSAD yöneticileri katıldı. Çok sayıda acente ve basın mensubu ile gayrimenkul, yapı ve sigorta sektörlerinin temsilcileri de törene ilgi gösterdi.









QCAR Mobilite'den 3 yeni şube

Maher Holding'in yenilikçi mobilite markası QCAR Mobilite, Türkiye genelindeki hızlı büyümesini sürdürüyor. QCAR Mobilite'nin, 31 Mayıs tarihinde Kahramanmaraş'ta açılan yeni acente şubesi ve 18 Haziran'da Konya'da açılan 2 yeni acente şubesiyle birlikte toplam şube sayısı 28'e, acente şube sayısı ise 24'e ulaştı. QCAR Mobilite, önümüzdeki süreçte Antalya, Şanlıurfa, İskenderun ve Diyarbakır şubelerinin de açılışını planlıyor. Marka, yıl sonuna kadar 100 şubeye ulaşmayı hedefliyor. Günlük ve aylık kiralama, sınırsız ikame araç hizmetleri, kullanıcı dostu teknolojik altyapısıyla QCAR Mobilite, Türkiye'nin mobilite haritasını yeniden şekillendirmeye devam ediyor.



Kentsel dönüşümün sigortasının Bina Tamamlama Sigortası olduğuna dikkat çeken **Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar**, "Bina Tamamlama Sigortası hem kentsel dönüşümü hem de güvenli konuta geçişi destekleyecek" dedi.

"Güvenli konuta geçişin tamamlayıcısı Bina Tamamlama Sigortasıdır"

Gayrimenkul sektörünün çatı kuruluşu GYODER tarafından düzenlenen 2'incisi Ankara Gayrimenkul Zirvesi, 17 Haziran'da "Gayrimenkulün Yeni Finansal Gerçekliği" temasıyla gerçekleştirildi. Zirvede sigorta sektörünü TSB Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar temsil etti. Ahmet Yaşar, panelde konuşmasına Türkiye'nin deprem gerçeğiyle başladı. "Coğrafyamızın %92'si, nüfusumuzun %95'i deprem riski altında. Bu sorunun en önemli çözümü, yani sigortası, kentsel dönüşüm" diyen Yaşar, Bina Tamamlama Sigortası'nın bu dönüşümdeki kritik rolünü şu sözlerle özetledi: "Kentsel dönüşümün sigortası da özellikle Bina Tamamlama Sigortası. Gayrimenkul yatırım fonları da bu süreci hızlandıracak. Hem kentsel dönüşümü hem de güvenli konuta geçişi destekleyecek. Bu etkinlikte de gördük ki aslında sistematik olarak iyi bir yapı kurulmuş durumda. Bu yapının tamamlayıcısı bina tamamlama sigortasıdır."

'GÜVENLİ KONUTA GÜVENLE ULAŞMAK İSTİYORUZ'

Yaşar, özellikle maketten satış sürecinde yaşanan sorunların tüketicilerde ciddi bir güven problemi yarattığını belirtti ve Bina Tamamlama Sigortası'nın bu güveni yeniden tesis edecek en etkili araç olduğunu vurguladı. Yaşar, "Bu sigorta sistemi yalnızca mal sahibini değil, müteahhidi de koruyor. Sigorta şirketi, hem projeyi baştan sona takip ediyor hem de inşaat sürecinin tüm aşamalarını denetliyor. Müteahhitin seçimi, finansal yeterliliği, projenin teknik mali ve hukuki altyapısı ile inşaat sürecinin baştan sona kontrolü gibi tüm adımları biz sigorta şirketleri üstleniyoruz. Çünkü projenin tamamlanmasına odaklanıyoruz" dedi.

'MEVZUATTAKİ SON BARİYER DE KALDIRILMALI'

Ahmet Yaşar konuşmasında, Bina Tamamlama Sigortası'nın dolayısıyla kentsel dönüşümün yaygınlaşmasının önündeki en büyük engellerden birinin ise mevcut mevzuattaki eksiklikler olduğunu belirterek, "Bu ürün, finansal bir sigorta olarak konut alıcısını, hak sahiplerini, yatırımcıyı hatta müteahhitleri tamamen koruyan bir ürün ancak sigorta şirketleri olarak biz de teminatlanmak zorundayız ve bunun için ipotek almak gerekiyor. Bugünkü düzenlemede bu işlem ekstra vergi ve harç doğuruyor. Bu durum, maliyetleri artırıyor, bankalar karşısında haksız rekabete uğrayarak ürünün kullanılabilirliğini sınırlandırıyor. Bir diğer kritik konu ise Proje Gayrimenkul Yatırım Fonları (PYGF) özelinde SPK Tebliği'ndeki kısıtlama. Mevcut düzenlemeye göre fon varlığı, kredi veya finansman işlemleri haricinde rehin veya teminat olarak gösterilemiyor. Bu da Bina Tamamlama Sigortası'nın projede etkin şekilde devreye alınmasını zorlaştırıyor. Bu sorunun çözümü için tebliğe açık bir istisna eklenmeli: 'Fon malvarlığı, Bina Tamamlama Sigortası yapılabilmesi amacıyla teminat olarak gösterilebilir ve rehnedilebilir.' Bu düzenleme hayata geçerse, sigorta şirketlerinin projeye teminat sağlama isteği ve gücü artar, yatırımcı koruması da somut hale gelir. Bu iki bariyer ortadan kalkarsa her iki sektörün önü daha da açılacak" dedi.



QUICK SİGORTA BRANDVERSE AWARDS'DEN ALTIN ÖDÜLLE DÖNDÜ

Marketing Türkiye ve BoomSonar iş birliğiyle gerçekleştirilen Brandverse Awards 2025, Hilton İstanbul Bomonti Hotel & Conference Center'da düzenlenen törenle sahiplerini buldu. Quick Sigorta, SocialBrands Veri Analitiği Bölümü'nde sigortacılık kategorisinde bu kez altın ödüle layık görüldü. Quick Sigorta adına ödülü alan Bütünleşik Pazarlama Direktörü Funda Çakar Deniz, "Quick Sigorta olarak dijital doğan bir şirket olmanın getirdiği vizyonla, kurulduğumuz ilk günden bu yana dijital çalışmaları pazarlama ve iş stratejimizin merkezine koyduk. Bu yaklaşımımızı, acentelerimizden son kullanıcıya uzanan tüm temas noktalarında bütüncül bir şekilde hayata geçiriyoruz. Aldığımız bu ödül, yalnızca iletişim stratejilerimizin doğruluğunu teyit etmekle kalmıyor; aynı zamanda pazarlama vizyonumuzun ne denli entegre, yenilikçi ve ileri görüşlü olduğunu da gözler önüne seriyor. Tüm bu başarıların arkasında ise, kurum kültürümüzün temelini oluşturan liderlik anlayışı, ilham veren bir vizyon ve ortak akıl ile şekillenen stratejik yönetişim bulunuyor" dedi.

Quick Sigorta ile festival sezonu başladı

Quick Sigorta, motosiklet camiasıyla kurduğu bağları bu yıl da güçlü bir şekilde sürdürüyor. 2025 yazı boyunca Maraş'tan Antalya'ya, Antalya'dan Sivas'a, Sivas'tan Artvin'e kadar Türkiye'nin pek çok noktasında gerçekleşecek motosiklet festivallerinde QTeam sahada olacak; katılımcılara hem eğlence hem güvenlik temalı dolu dolu bir deneyim sunacak.

Her yıl olduğu gibi bu yıl da Quick Sigorta standında, gezgin motosikletçiler Özgür ve Dilek Candar ile QTeam ekibi ziyaretçilerle buluşacak. Halat çekme, çivi çakma, VR denge oyunu gibi eğlenceli yarışmalar ve sürpriz ödüllerle dolu içerikler, festivallerin enerjisini zirveye taşıyacak.

QUICK MOBİL'İ İNDİRENE ACİL DESTEK SİGORTASI HEDİYE

Quick Sigorta festivallere katılan herkese "Acil Destek Sigortası"nı ücretsiz vermeye devam ediyor. Quick mobil uygulamasını indiren herkese özel Ferdi Kaza Sigortası, "Medline Kara Ambulansı" ve "Doktora Sor" tıbbi danışmanlık hizmeti paketi hediye edilecek.

Quick Sigorta, motosiklet camiasını sahiplendiği ilk günden bu yana sadece ürün geliştirmekle kalmıyor; sosyal sorumluluk projeleri, bilinçlendirme çalışmaları ve topluluk desteğiyle de bu alanın güçlü bir paydaşı olmaya devam ediyor. #MotoFest, #QuickRoutes ve #QuickSigorta hashtag'leriyle festivaller boyu yaşanan eğlenceli anlar sosyal medyadan paylaşılacak.



Quick markaları yüzme tutkusunu desteklemeye devam ediyor

Quick Sigorta, Quick Finans ve QCAR Mobilite, farklı parkur kategorilerinde sponsor olarak organizasyonun gelişimine katkı sundu. Quick Sigorta, 3x400m erkekler bayrak yarışı ve bireysel 1K parkuruna destek verirken Quick Finans, 4x400m karma bayrak yarışının sponsoru oldu. QCAR Mobilite ise 3x400m kadınlar bayrak yarışında destekçi markalardan biri olarak yer aldı. Şampiyona boyunca sporcular, 1K'dan 10K'ya kadar farklı mesafelerde yüzme kategorilerinde mücadele etti. 14 yaş ve üzeri yüzücüler için tasarlanan AquaUltra, AquaPro ve AquaPower gibi parkurlar büyük ilgi gördü. Etkinlik boyunca Quick Sigorta, Quick Finans ve QCAR stantları katılımcılara ürünlerini tanıtma fırsatı sunarken Quick acenteleri de sporculara destek verdi.



IFRS 17'ye yönelik belirsizlik devam ediyor

Sigorta sektöründe yılın ilk yarısına ilişkin değerlendirmeler ve geleceğe dair öngörülerde bulunan EY Türkiye Vergi Bölümü Direktörü Güven Kurtar, "2025 yılının yarısını geride bıraktığımız bu günlerde, finans yöneticileri geçmiş 6 aydaki uygulamalar nedeniyle yorulsa da önümüzdeki 6 aya ilişkin olarak IFRS 17'ye yönelik vergi gündemindeki belirsizliğin de bir o kadar yorgunluğa sebep olacağı tahmin ediliyor" dedi.



Sigorta sektöründe yılın ilk yarısına ilişkin değerlendirmeler ve geleceğe dair öngörülerde bulunan EY Türkiye Vergi Bölümü Direktörü Güven Kurtar, şu ifadelere yer verdi: "Sigorta sektörü 2025 yılına iyi bir başlangıç yaptı ve yılın ilk 3 ayında toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %52,2 artarken, Nisan ayı sonunda da sektör aynı artış trendini korudu. 2025 yılı resmi enflasyon verileriyle kıyasladığımızda ise sektörün prim üretiminin enflasyon oranlarının üstünde gerçekleştiği, finansal kâr ve zarar durumundan bağımsız olarak olumlu seyrettiği söylenebilir.

Kasım 2024'te yayımladığımız "Sigorta sektörü ve finansal kurumlarda 2025'e hazırlık" başlıklı videoda sigorta sektöründe 2025 yılını değerlendirirken finans yöneticileri için zor bir yıl olacağını belirtmiştik. Ek olarak, 2025 yılında yeni gündemler de ortaya çıktı.

SEKTÖRDE YILIN İLK 6 AYI NASIL GEÇTİ?

Sigortacılık Kanunu'nun Teminatlar başlıklı 17. maddesinin birinci fıkrasında sigorta şirketlerinin, yurt içinde akdetmiş olduğu sigorta sözleşmelerinden doğan taahhütlerine karşılık olarak belirlenen esaslara göre teminat ayrılması gerekiyor.

Aynı maddenin dördüncü fıkrasında ise minimum garanti fonunun hiçbir dönemde, çalışılan branşlar itibarıyla gerekli olan asgari sermaye tutarlarının üçte birinden az olamayacağı hükümleri yer alıyor.

Konuyla ilgili yayınlanan genelge düzeyindeki düzenlemeler kapsamında asgari sermaye tutarlarıyla kuruluş tarihlerinde gerekli olan asgari sermaye tutarları arasındaki farklılıktan dolayı minimum garanti fonunda artış görülüyor. Bu nedenle teminat açığı olan hayat sigortası dışı branşlarda faaliyet gösteren şirketlerin, 2025 Haziran dönemi güncel verileri ve hesaplamalarına göre en geç 31 Ağustos 2025 tarihine kadar teminat açıklarını kapatması gerektiği ifade ediliyor.

Sigorta şirketlerinin sahip olduğu ruhsatlar itibarıyla gerekli olan minimum sermaye tutarları göz önünde bulundurularak teminat tesis ettirmesi gerekirken, eksik teminatların tamamlanması için sektörün düzenleyici ve denetleyici otoritesinden yazılar ilgili şirketlere gönderildi.

Tüm bu faktörler göz önüne alındığında, sektörün sermaye yeterliliği, teminat yükümlülüğü ve belli branşlardaki prim üretimine getirilen sınırlamalardan dolayı finans yöneticilerinin zorlu bir dönemden geçtiği görülüyor.

Yılın devamında ise 2024 yılına ait kurumlar vergisi beyannamesinin ihtirazi kayıt ile beyan edilmesi ve sonrasında yargı süreci karşımıza çıkıyor.

Bu hususdaki konuyu kısaca özetlemek gerekirse, Vergi Usul Kanunu'nun geçici 33. maddesine eklenen hükümle; banka, sigorta ve emeklilik şirketleriyle finansal kuruluşların 2024 ve 2025 hesap dönemlerinde enflasyon muhasebesi sonucunda bulunan kâr ve zararlarının kurum kazancının tespitinde dikkate alınmamasına yönelik yasal düzenleme yapıldı. Düzenlemenin gerekçesinde söz konusu finans kurumlarıyla diğer kurumlar vergisi mükellefleri arasında böyle bir farklılık öngörülmesine dair net bir açıklamaya yer verilmese de bu uygulamanın kaynağında finans sektöründen elde edilecek vergi gelirinden vazgeçmek istenilmediği anlaşılıyor.

Bu kurumların enflasyon düzeltmesi kapsamı dışında bırakılmasının ise Anayasa'nın 73. maddesinde düzenlenen vergilerin genelliği ve eşitliği ilkesine aykırılık teşkil ettiği yönünde konunun yargıya götürülebileceği görüşünde olan birçok şirket, 2024 yılı kurumlar vergisi beyannamelerini ihtirazi kayıtla verip sonrasında ise yargı yoluna başvurdu. Anayasa mahkemesinin son dönemde verdiği kararlar ışığında, vergilendirmeye yönelik Kanun maddesi yazılmasının Kanunilik ilkesine uygunluk açısından yeterli olacağı değerlendiriliyor. Diğer yandan, 2023 yılında ülkemizde gerçekleşen deprem nedeniyle alınan ek vergilere yönelik verilen karar, kamu yararını vurgulasa da söz konusu yargı sürecinin mükellefler lehine sonuçlanabileceği tahmin ediliyor.

Yılın ilk 6 ayını tamamlarken de karşımıza Yangın Sigortası Vergisi (YSV) çıkıyor. T.C. Sayıştay Başkanlığı tarafından hazırlanan 2023 yılına ait denetim raporunda yer alan bulgu çerçevesinde sigorta şirketlerince ödenen YSV tutarlarıyla Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'nden temin edilen veriler karşılaştırılarak tespitlerde bulunuldu, yapılan tespitler çerçevesinde sigorta şirketlerine cezalı ihbarnameler iletildi.

Söz konusu tespite konu eksik ödemelerin içerisinde büyükşehir belediyesi yerine ilçe belediyelerine ödeme yapılması ya da sigorta şirketleri tarafından iletilen bilgilerde hatalı değerlerin yer aldığı uygulamalarla sıkça karşılaşılıyor.

Özetle; ilk 6 ay itibarıyla sermaye yeterliliği, blokaj eksikliği, enflasyon muhasebesinin yargıya taşınması ve belediyeler ile YSV sürecinin yürütülmesi gibi başlıca konuların yer aldığı yoğun bir gündem görülüyor.

YILIN DİĞER YARISINDA BEKLENEN GELİŞMELER

Yılsonuna kadar mevcut koşulların korunması halinde, ikinci ve üçüncü geçici vergi dönemlerinde rutin vergi gündemiyle yıla devam edilecek.

Ancak, asıl beklenti olan IFRS 17'ye yönelik vergi düzenlemelerine ilişkin henüz bir gelişme ya da ilerleme bulunmuyor.

Bilindiği üzere hâlihazırda Kurumlar Vergisi Kanunu ve ilgili Tebliğ'deki düzenlemeler IFRS 4'te yer alan sigortacılık teknik karşılıklarına yönelik olup, Sigortacılık Kanunu'na referans vermek suretiyle vergi mevzuatında karşılık buluyor.

Konuyla ilgili olarak İdare tarafından beklentinin öncelikle Sigortacılık Kanunu'nda yer alan mevzuat düzenlemelerinin IFRS 17'ye uygun hale getirilmesi ve sonrasında ise vergi düzenlemelerinin de yine aynı şekilde Sigortacılık Kanunu'na atıfta bulunarak yapılacağı anlaşılıyor.

Bu durumda kalan 6 aylık süre içerisinde hem Sigortacılık Kanunu'nda hem de vergi kanunlarında gerekli mevzuat güncellemelerinin yapılması gerektiği ve 2026 yılına ait birinci geçici vergisi beyannamesinin 18 Mayıs 2026 tarihinde beyan edileceği düşünüldüğünde çok fazla zamanın kalmadığı görülüyor.

Özet olarak, 2025 yılının yarısını geride bıraktığımız bu günlerde, finans yöneticileri geçmiş 6 aydaki uygulamalar nedeniyle yorulsa da önümüzdeki 6 aya ilişkin olarak IFRS 17'ye yönelik vergi gündemindeki belirsizliğin de bir o kadar yorgunluğa sebep olacağı tahmin ediliyor."

DÜNYADAN

Trump'ın politikaları ABD'de sağlık sigortasında belirsizlik yarattı

GlobalData'nın 2024 Finansal Hizmetler Tüketici Anketi'ne göre, ABD'li tüketicilerin %59,6'sı özel sağlık sigortasına sahip. Özel sağlık sigortası primleri yüksek olabilmekte ve ürün sahipliği ile harcanabilir gelir arasında güçlü bir korelasyon bulunmakta. Düşük gelirli bireylerin özel sağlık sigortasını karşılama olasılığı daha düşük. 20 bin doların altındaki hane gelirine sahip bireyler arasında ürün tutma oranı %40,6'ya düşüyor. Bu, aynı zamanda bireyler sağlık harcamalarını ceplerinden ödemek zorunda kalacağı için finansal olarak zorlanacakları anlamına geliyor. Borçlanmaya itilen bu bireyler ihtiyaç anında tıbbi bakımı karşılayamayacak konuma gelebilir.

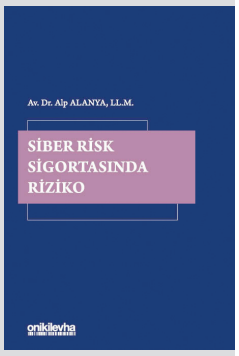
'EKSİK SİGORTA RİSKİ ARTABİLİR'

GlobalData Kıdemli Sigorta Analisti Beatriz Benito, "ABD ilaç sektörü şu ana kadar Trump'ın pek çok sektörde uyguladığı gümrük vergilerinden kaçındı. Yine de Trump'ın ilaç ithalatına gümrük vergisi getirebileceğini belirtmesi, ilaçları ve hastane tedavilerini daha pahalı hale getirecektir. İlaç maliyetlerindeki artış aynı zamanda hastaların poliçelerindeki limitleri daha erken doldurmaları anlamına gelecek ve bu da eksik sigorta riskini artıracaktır. Kişiler kendilerini sigortacılarının tedavi masraflarının tamamını karşılamayı reddettiği bir durumda bulabilir" dedi.



AV. DR. ALP ALANYA'NIN 'SİBER RİSK SİGORTASINDA RİZİKO' KİTABI YAYINLANDI

Av. Dr. Alp Alanya'nın kaleme aldığı 'Siber Risk Sigortasında Riziko' isimli kitap raflarda yerini aldı. Av. Dr. Alanya'nın onikilevha Yayıncılık'tan çıkan kitabı, günümüzde giderek artan siber saldırılar ve bilgi güvenliği ihlalleri karşısında, sigorta hukukunun temel kavramlarından biri olan rizikonun, siber risk sigortaları özelinde nasıl ele alınması gerektiğini sistematik biçimde irdeliyor. Kitap, klasik riziko anlayışının sınırlarını zorlayan siber olayların; gerçekleşme biçimi, ortaya çıkardığı zarar türleri ve öngörülemezliği nedeniyle sigorta sözleşmelerine nasıl yansıdığını analiz ediyor. Kitap, hem akademik alanda çalışanlar hem de uygulayıcılar için bir rehber olma niteliği taşıyor.



HACKZONE BY ALLIANZ 5 YAŞINDA

Allianz Türkiye'nin, sigorta sektöründe inovasyonu desteklemek ve teşvik etmek amacıyla hayata geçirdiği HackZone Programı 5'inci dönemini başarıyla tamamladı. Şirket, HackZone'da start-up'larla birlikte yenilikçi iş modelleri geliştirerek, sektörde inovasyonu teşvik ediyor. Programın bu yılki katılımcıları Alon Health, Branchsight, Ingosa, Prowth, Text2Test ve Werover oldu. Start-up'lar, bu yılın ana temaları olarak belirlenen yapay zekâ, makine öğrenmesi, iklim krizi ile mücadele ve dijital sağlık alanlarında sigorta çözümleri üzerine çalıştı.

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 - Temmuz 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.

37. Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası'nın şampiyonları belli oldu

Millî Reasürans'ın her yıl düzenlediği geleneksel "Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası" bu yıl 13-15 Haziran 2025 tarihleri arasında Miltaş Suadiye Spor Tesisleri'nde gerçekleşti. 37'ncisi düzenlenen turnuvaya sigorta sektöründe faaliyet gösteren 22'si yabancı, 25'i yerli olmak üzere 47 şirketten oyuncu katıldı. Turnuvanın bu yılki şampiyonları; Rami Kassis (Nasco Dubai) ve Uğur Biroğlu (Nasco Türkiye) ikilisi oldu. İkinciliği ise Edmond Wodehouse (Alwen Hough Johnson) ve Işıl Çayırlı Ketenci (Mercer) elde etti. Yarı finale çıkan Frederick Schöneich (New Re) ile Batu Altıngöz (Howden Re) ekibi ve Fatih Ağacık (VHV Sigorta) ile Vedat Basan (Howden Türkiye) ikilisi de turnuvaya bu turda veda etti. Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası'nın, 37 yıldır sadece bir spor etkinliği değil, aynı zamanda sigorta sektörünün



Birinci olan Rami Kassis ve Uğur Biroğlu'na Cahit Nomer ödüllerini takdim etti.



İkinci olan Edmond Wodehouse ve Işıl Ketenci'ye Millî Reasürans Genel Müdürü F. Utku Özdemir ödüllerini takdim etti.

dayanışma, dostluk ve karşılıklı anlayış zemininde buluştuğu özel bir platform olduğunu belirten Millî Reasürans Genel Müdürü F. Utku Özdemir "Bu yıl da yurt içinden ve yurt dışından çok sayıda sektör temsilcisini aynı sahada buluşturmanın mutluluğunu yaşadık. Turnuvamıza sigorta sektöründe faaliyet gösteren 22'si yabancı, 25'i yerli olmak üzere 47 şirketten oyuncu katıldı. Sporun birleştirici gücüyle ilişkilerimizi pekiştirirken, aynı zamanda sektörümüzün sosyal yönünü de güçlendirmeye devam ediyoruz. Millî Reasürans olarak böylesine köklü ve değerli bir geleneğe ev sahipliği yapmaktan gurur duyuyor, tüm oyunculara teşekkür ediyoruz" dedi.

SEDDK heyeti Katılım Finans Zirvesi'ndeydi

AlBaraka İslam Ekonomisi Forumu tarafından "Türkiye AlBaraka Zirveleri" kapsamında düzenlenen "2. İstanbul Dünya İslam Ekonomisi Zirvesi", İstanbul Finans Merkezi'nde Halkbank Genel Müdürlüğü ev sahipliğinde gerçekleşti. "Etkili Bir Küresel Ekonomi Yolunda İslami Ekonomi Stratejileri" temasıyla gerçekleştirilen zirveye, çok sayıda yerli ve yabancı üst düzey davetli katıldı. Zirveye, katılım finansın önemli bir bileşeni olan katılım sigortacılığını stratejik bir vizyon olarak benimseyen Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve



Denetleme Kurumu (SEDDK) da üst düzeyde katılım sağladı. Kurumu temsilen, SEDDK Başkanı Davut Menteş, Başkan Yardımcısı Hande Hatunoğlu Kurtulan ve Katılım Düzenleme Daire Başkanı Şanbaz Yıldırım zirvede yer aldı. SEDDK Başkanı Menteş ve beraberindeki heyet, zirve kapsamında gerçekleştirdikleri temaslarda, yerli ve yabancı akademisyen ve katılımcılarla katılım sigortacılığının mevcut durumu, Türkiye açısından taşıdığı potansiyel, geleceğe yönelik stratejik hedefler ile bu minvalde devam eden Katılım Sigortacılığı mevzuat çalışmaları hakkında değerlendirmelerde bulundu. Ayrıca zirvenin sponsorlarından Türkiye Katılım Sigorta'nın standını da ziyaret eden SEDDK heyeti, şirket yetkilileriyle sigortacılık alanındaki güncel sektörel gelişmeleri ele aldı.



Galatasaray Adası'nda yaza merhaba

Bayram öncesi yazarlarımızla Galatasaray Adası'nda buluşup yaza merhaba dedik. Son derece keyifli geçen yemekte İstanbul Boğazı'nın da tadını çıkardık. Tabi gündemimizde 5'inci yıldız da vardı. Yaz programlarını ayarlamak zor olduğu için Eylül ayına kadar yemeklerimize kısa bir ara verdik. - Feyza Kırmızı

Sigortacılığın dijital evrimine açılan kapı: Gömülü Sigorta

Gömülü sigortanın (Embedded Insurance), sadece sigorta süreçlerini değiştirmekle kalmadığına, aynı zamanda finansal hizmetlerin kullanım alanlarını genişlettiğine ve kurumlara yeni iş modelleri sunduğuna dikkat çeken SFS Ürün Grup Müdürü Engin Fikir, "Zaman geçtikçe, gömülü sigortanın devrim niteliğindeki doğası herkese daha sorunsuz ve kişiselleştirilmiş bir sigorta deneyimi sunmayı hedefliyor" dedi.

Finansal hizmetler dünyası, dijital dönüşümün etkisiyle önemli bir eşikten geçiyor. Günümüzde diğer sektörlerde olduğu gibi sigorta sektöründe de sıklıkla iş birliği modelleri konuşulmaya başlandı. Pandemi öncesi 'yıkıcı' (disrupt) iş modellerinin pazarlaması yapılmaya çalışılırken ciddi köklü dönüşümler gerçekleşmedi. Özellikle sigorta gibi karışık iş süreçleri içeren finans dikeylerinde sektör hakkında öngörüsü olmayan girişimler beklenen etkinliği gösteremedi. Yapay zekâ gibi baş döndürücü bir ivmeyle ilerleyen teknolojik gelişmelerin de, sigortacılık bilgisiyle doğru harmanlanmadıkça tek başına sigorta ekosistemi için büyük dijital dönüşümler gerçekleştirmesi yakın vadede zor görünüyor.
Sigortacılık iş bilgisiyle yoğrulmadan sunulan girişimler ve teknolojiler benzini olmayan lüks araç misali yolda kalmaya mahkum oluyor. Teknoloji, akademik bilgi zenginliği ve girişim ekosisteminin, sigorta gibi karmaşık iş süreçlerine, yenilikçi çözüm ve hizmetleri tam anlamıyla üretememesi, iş dünyası ve girişim ekosisteminde artık 'yıkıcı' modellerin yerini 'iş birliği' modellerine bırakıyor. Tüm bu gelişmeler strateji değişimlerini zorluyor ve sigorta dünyasında yer almak, iş yapma şeklini, süreçlerini güçlendirmek isteyen paydaşlar için 'güçlü iş birliği' modellerini kaçınılmaz hale getiriyor. Pandemi öncesi 'yıkıcı' (disrupt) dili de 'iş birliği' diline dönüşüyor. 'Yıkıcı yenilik' söylemleri 'ortak gelişim' ve 'entegre ekosistemler' modeline evriliyor. Dijitalleşmenin hızlanmasıyla birlikte de geleneksel iş modelleri darbe almaya başlıyor. Kâr marjları küçülüp, rakipler kolayca pazara girebilme kabiliyeti kazanıyor. Müşterilerin pazarlık gücü artıyor. Şirketler, bu zorlu ortamda rekabet avantajı sağlamak ve yeni gelir kaynakları ve modelleri bulmak zorunda kalıyor. Bu bağlamda, hem sigorta sektörü hem de farklı alanlarda faaliyet gösteren dijital platformlar için fark yaratan bir model öne çıkıyor: Gömülü Sigorta (Embedded Insurance).

GÖMÜLÜ SİGORTA NEDİR?

Gömülü sigorta hakkında değerlendirmelerde bulunan SFS Ürün Grup Müdürü Engin Fikir, "Tek cümleyle özetleyecek olursak gömülü finans kavramı, finansal servislerin daha büyük finans dışı dijital ekosistemlerle entegrasyonu, ortak iş modeli geliştirip işletmesi diyebiliriz. Gömülü sigorta, sigorta ürünlerinin başka bir dijital hizmetin veya ürünün içine entegre edilerek, kullanıcıya ihtiyacının olduğu anda ve yerde sunulması anlamına geliyor. Bu model, sigortayı 'satılan' bir ürün yerine, 'sunulan' bir hizmete dönüştürerek düşük sürtünmeli, kişiselleştirilmiş ve anlık çözümler yaratıyor. Seyahat rezervasyonu sırasında seyahat sigortasının sunulması, e-ticaret platformunda elektronik ürün alırken hasar/kayıp teminatı alınması, araç kiralama uygulamasında geçici sorumluluk sigortası satışı bu paralelde değerlendirilebilir. Finansal hizmetleri diğer büyük iş ekosistemlerin daha işlevsel kullanması sağlanarak, süreçlerin daha tanımlı ve sürdürülebilir bir iş modeli olarak sunulması sağlanabilir. Entegre ödeme süreçlerini, entegre kredi verme girişimlerini ve sigortacılık faaliyetlerini bu kapsamda değerlendirebiliriz. Son yıllarda onlarca ödeme lisanslarının alınması ve birçok girişimin kurulmasıyla ödeme sistemlerindeki iş dinamikliği ve verimlilik bu alandaki toplumdaki iştahı, iş modeli açığını da gözler önüne serdi. Hepimizin günlük yaşamdan gözlemlediği gibi QR kod ve mobil ödeme toplum olarak kolay adapte olduğumuz sıkça kullandığımız teknolojik gelişmeler arasında görünüyor.
Sigorta sektöründe hızla kabul gören, modeller içinde öne çıkan önemli gelişme alanlarından biri olan gömülü sigorta finans ciddi bir iş hacmi ve ivmesi yakaladı. Sigortayı algılama ve ele alma biçimimizde de önemli bir değişiklik yaptı. Geleneksel sigorta çözümleri, sadece büyük sermaye gereksinimleri ve düzenleyici engellerle değil, aynı zamanda uzun geliştirme süreleri ve sınırlı müşteri deneyimiyle de şirketlerin inovasyon yapmasını zorlaştırırken, sigorta ürünlerinin çoğunlukla standart, esneklikten uzak ve müşteri beklentilerini tam karşılamaması değişimi zorunlu kıldı. Örneğin tatile gideceksiniz turizm web sitesi üzerinden otel, uçuş rezervasyonu yaparken seyahat sigortasını da aynı süreç içerisinde yapabilme esnekliği ve kolaylığının hizmet olarak alınabilmesini sağlıyor. Bu, sigortayı düzenli işlemlere entegre ettiği için gömülü sigortanın nasıl çalıştığını mükemmel bir şekilde göstermektedir. Başka bir örnek, bir e-ticaret sitesinden telefon, elektronik satın alırken beraberinde uzatma garantisi ve kırılma, bozulma, çalınma vb. kapsamlarda sigorta poliçesinin de yapabilmesi özgürlüğü söylenebilir. Aslında bu kavramlara ve iş modellerine çok uzak değiliz. Bir iş yaparken diğer işi de aradan çıkarı vermek, toplum olarak hem sevdiğimiz hem de alınan hizmette beklediğimiz bir kalite kriteri olarak da öne çıkıyor. Bir ev boyama hizmeti alırken ustamızın boyayı ve diğer malzemeleri de alıp bizi o süreçlere vakit ayırmak zorunda bırakmamasını tercih ediyoruz. Araç alırken satış bayisini trafik ve kasko poliçelerimizi de yapıvermesi toplum olarak hem çok uğraşmak istemediğimiz süreçler hem de sevdiğimiz bir iş yapma şeklimiz olarak görünüyor" ifadelerine yer verdi.

GÖMÜLÜ SİGORTANIN FAYDALARI

Sigortanın klasik 'form doldur, teklif al, onayla' zinciri yerine, gömülü sigorta ile süreçlerin neredeyse gözle görünmez hale geldiğini vurgulayan Fikir, "Kullanıcı, bir hizmeti alırken o hizmetle doğrudan ilişkili sigorta teklifini otomatik olarak alabiliyor. Gömülü sigorta, geleneksel sigorta işlemlerinde yer alan engelleri ve komplikasyonları ortadan kaldırarak müşteri memnuniyetini artırma becerisinde de bulunuyor. Sigorta, reaktif olmaktan proaktif olmaya geçiyor, sorunlar daha ciddi hale gelmeden önce tanınarak çözüm üretiliyor.
Gömülü sigorta, sigorta hizmetlerini birden fazla müşteri yolculuğuna sorunsuz bir şekilde dahil etmek için, özellikle Uygulama Programlama Arayüzleri (API'ler), bulut çözümleri ve Yapay Zekâ (AI)/Makine Öğrenimi (ML) başta olmak üzere teknolojiden yoğun olarak yararlanıyor. Gömülü sigorta, dünya daha dijital hale geldikçe artan kolaylık, özelleştirme ve verimlilik talebini ideal olarak karşılıyor. Talep üzerine hizmet sunumu ve ilgilerine, yaşam tarzlarına uygun özelleştirme bekleyen günümüz tüketicilerinin ihtiyaçlarını tam olarak karşılıyor. Gömülü sigorta proaktif ve kişiselleştirilmiş çözümlere doğru bir değişimi de temsil ediyor. Yerleşik sigorta normlarına meydan okuyor. Embedded sigortacılık iş modelleri müşteriler için de önemli avantajlar içeriyor. Poliçe sahipleri, karmaşık sigorta prosedürleri yerine ihtiyaç duydukları anda kolayca kapsama erişebiliyor. Kişiselleştirilmiş sigorta seçeneklerini teşvik ederek destekliyor. Kullanıcıların deneyimlerini iyileştirmeye de önemli ölçüde yardımcı oluyor. Müşteriler artık bir platformdan ayrılmaları veya uzun formlar doldurmadan işlerini tamamlayarak daha mutlu bir kullanıcı deneyimine sahip oluyor. Sigortanın tam yerinde olduğunu bilmek, pahalı bir satın alımdan korunmak, seyahat ederken tıbbi kapsamı da garantilemek veya geçici iş ekonomisindeki öngörülemeyen aksiliklere karşı güvenlik ve güvence sağlıyor" dedi.



İŞLETMELERE KATKILARI

Gömülü sigortanın, kuruluşlara ek gelir akışlarına katkı sağlacak farklı iş modelleri geliştirebilme ve gelir kaynaklarını çeşitlendirme şansı verdiğine dikkat çeken Fikir, "Şirketler, sigortayı mal veya hizmetlerinin bir bileşeni olarak göstererek müşteri sadakatini teşvik ederek gelirlerini artırabiliyorlar. Şirketler, müşterilerinin tercihleri ve davranışları hakkında daha fazla bilgi edinmek için de gömülü sigorta işlemlerinden gelen verileri kullanabiliyor. Müşteri etkileşimi, ürün geliştirme ve pazarlama girişimlerinde bu veriler kullanılabiliyor. Kaynağında sigorta ve finansman önerisi ile sigorta şirketleri gibi, iş ortağı şirketlerin de daha çok kazanmalarına olanak sağlıyor. Böylece markalar, müşterilerine güven veren ve sadakatlerini artıran yenilikçi çözümler sunarken, rekabette de avantajlı konuma geliyor.
Gömülü sigorta, sigortanın çeşitli sektörlerde nasıl sunulduğunu ve erişildiğini yeniden şekillendiren dönüştürücü bir kavram olarak da öne çıkıyor. E-ticaret platformları ödeme aşamasında ürün sigortasını kullanıyor. Müşteriler akıllı telefon satın alırken hırsızlığa veya kasıtsız hasara karşı koruma sağlamak için sigorta koruması satın alabiliyor. Seyahat Platformları bir otel veya uçak rezervasyonu yaparken, seyahat sigortası seçeneği de bulunuyor ve seyahatlerini iyileştirebiliyor. Finansal platformları müşterileri için yatırım veya tasarruf planları oluşturduklarında, hayat sigortasını da içeriyor. Araba kiralama ve yolculuk paylaşımında geçici kapsam teminatı sağlanabiliyor. Hem sorumluluk sigortası hem de araçta meydana gelebilecek hasarlar için kapsam sağlanabiliyor" dedi.

TEKNOLOJİNİN İTİCİ GÜCÜ

Entegre sigorta çerçevesi içinde, kişiselleştirilmiş sigorta tekliflerinin de yapay zekânın (AI) hızlı gelişimine

paralel bir devrim geçirmek üzere olduğunu ifade eden Fikir, "Sigortacılar, büyük veri kaynakları ve makine öğrenme yetenekleri tarafından desteklenen AI algoritmalarını kullanarak belirli poliçe sahipleri için son derece özelleştirilmiş poliçeler oluşturabiliyor. Gerçek zamanlı veri analizine dayalı olarak, bu teklifler yaşam tarzı, alışkanlıklar ve risk profilleri dikkate alınarak sürekli uyarlanıyor ve değişiyor. Diğer önemli konu ise sigorta sektörü üzerindeki yerleşik sigortayı benimsemeyerek, daha dinamik rekabetçi kalabilmek için teknolojiye, veri analitiğine ve insurtech'lerle işbirlikçi ilişkilere yatırım yapmaya çabalıyor.
Teknoloji, yenilikçiliğin ve verimliliğin arkasında önemli bir dayanak olarak duruyor. Gömülü sigortanın temelini, çeşitli platformlar ve sistemler arasında erişilebilir iletişime izin veren API'lar oluşturuyor. Sigorta ürünlerinin bağımsız birçok yazılım veya hizmetlere dahil etmelerine olanak tanıyor. Bulut çözümleri , gömülü sigortacılıkta oyunu tamamen değiştiriyor. Sigortacılar, ölçeklenebilirliği, esnekliği ve güvenilirliği sayesinde ürünleri ölçeklenebilir alıcılara sunabiliyor. Gerçek zamanlı risk değerlendirmesi ve kişiselleştirilmiş sigorta poliçeleri için de verinin depolanmasına, alınmasına ve analiz edilmesine olanak tanıyor.
Yapay zekâ ve makine öğrenimi (AI/ML) ise gömülü sigortanın bir bileşeni olarak öne çıkıyor. Sigortacıların büyük veri kümelerini incelemelerine, riski gerçek zamanlı olarak değerlendirmelerine ve fiyatlandırma ve kapsam önerilerini iyileştirmelerine olanak tanıyor. AI odaklı algoritmalar, kullanıcı davranışındaki kalıpları ve eğilimleri belirleyerek ve sigorta çözümlerinin belirli ihtiyaçlara uyacak şekilde uyarlanmasına olanak tanıyor. Kullanıcı deneyimini iyileştirerek zamandan da tasarruf sağlıyor. Kullanıcılar, sürtünmeyi azaltan ve benimsenmeyi teşvik eden iyi tasarlanmış bir UI/UX yardımıyla sigorta seçimini ve satın alımı kolayca yönlendirebiliyor" açıklamalarında bulundu.

GÖMÜLÜ SİGORTANIN YÜKSELİŞİ

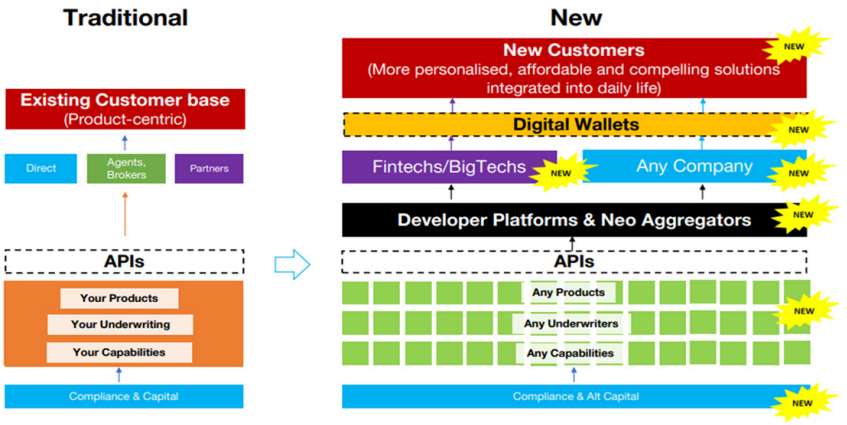
Gömülü sigortacılığın, geleneksel sigorta modellerinden uzaklaşarak müşteri merkezli bir stratejiye doğru önemli ölçüde değiştiğini belirten Fikir, "Bu değişim, kullanıcı güçlendirmesini, özelleştirmeyi, kolaylığı, proaktifliği, şeffaflığı ve kullanıcı geri bildirimini güçlü bir şekilde vurguluyor. Sigorta sektöründe inovasyonu hızlandırıyor, kişisel ve profesyonel gereksinimleri tamamlayan, kişiselleştirilmiş, pratik ve proaktif çözümler sunarak kuralları yeniden tanımlıyor. Böylece müşteri katılımını ve mutluluğunu artırıyor. Gelişmiş risk değerlendirme teknolojileri, geleneksel sigortacıların sigortacılık ve risk yönetimlerini iyileştirmelerine yardımcı olurken, InsurTech'lerin veri analitiği konusundaki yeterliliği özelleştirilmiş sigorta çözümlerine olanak tanıyor. Bu ittifaklar ayrıca operasyonel verimliliği, çeşitliliği ve dijital dönüşümü artırarak sektörü değişen tüketici taleplerini ve yasal yükümlülükleri karşılamaya hazırlıyor" diye konuştu.

ZORLUKLAR VE ENDİŞELER

Gömülü sigortacılığın oyunun kurallarını değiştiren bir fikir olarak popülerliğini sürdürdükçe, ortaya çıkardığı zorluklar ve sorunların da tartışma konusu olarak önemini koruduğuna vurgu yapan Fikir, "Entegre sigortacılığın birçok avantajı ve fırsatı olmasına rağmen, dikkatli düşünmeyi gerektiren sorunları da ortaya çıkıyor. Gömülü sigorta çözümlerinin benimsenmesi ve etkili bir şekilde uygulanması yapılırken ahlaki ve yasal standartların da koruması gerekiyor. Karmaşık düzenleyici ortama uyum, gömülü sigortacılıktaki en önemli zorluklardan biri olarak görünüyor. Yenilik ve uyumluluk arasında doğru dengeyi sağlamak kritik düzeyde kendini hissetiriyor .Veri gizliliği ve güvenlik sorunları sigortayı farklı platformlara entegre ederken, özel finansal ve kişisel bilgiler sıklıkla değiştirilebiliyor. Güveni korumak ve yasal sonuçları önlemek için de veri koruma yasalarına uyum kaçınılmaz bir sonuç olarak önümüzde duruyor. Entegrasyon sorunları sigortayı çeşitli sistemlere ve kullanıcı deneyimlerine entegre ederken teknik zorluklar da ortaya çıkabiliyor" ifadelerine yer verdi.

MOBİL DÖNÜŞÜM VE SÜPER APP ETKİSİ

Şirketlerin, müşterilerine tüm kanallardan bütünsel bir deneyim sunarak kesintisiz hizmet verebilmeyi ana hedef olarak belirlediğini kaydeden SFS Ürün Grup Müdürü Engin Fikir, "Omnichannel olarak dillendirdiğimiz sık kullanılan kavram üzerinden, özellikle bankalar gibi büyük finans kurumları çağrı merkezi, internet & fiziksel şube ve mobil uygulamalar gibi çok fazla kanaldan müşterilerine hizmet veriyor. 'Omnichannel' bütün bu kanalları bütünsel düşünmek ve yönetmek üzerine kurulu bir kavram olarak varlığını sürdürürken, günümüzde bu kavram yerine daha çok 'only channel' ya da 'mobile first' gibi kavramlar daha çok dile getirilmeye başlanıyor. Akıllı telefon popülasyonunun ivmeyle artmasına paralel 'mobile first' yaklaşımı bütün ürünlerin önce mobil cihazlar ve mobil deneyime göre tasarlanması konuşuluyor. 'Only channel' ile bütün önceliğin tek bir kanala yani mobil uygulamaya verilerek ürün ve hizmetlerin geliştirilmesi, müşterilere sunulması tartışılıyor.
Mobil uygulamaların bu kadar önemli olması beraberinde bir kavramı daha doğurup, önemli ölçüde güçlendiriyor. Süper Uygulamalar (Super App). 'Super Uygulama' ismi ilk defa 2010 yılında Blackberry'nin kurucusu Mike Lazaridis tarafından dillendiriliyor. Lazaridis "en çok uygulamaya değil de en iyi uygulamaya sahip olmak" ifadesi ile aslında süper uygulamaların birçok sağlanan hizmetin tek bir uygulama ile verilebilmesine değiniyor. Burada amaç birçok hizmeti aynı anda barındıran bir ekosistem kurarak kullanıcının günlük hayatındaki ihtiyaçlarını en iyi müşteri deneyimi eşliğinde sunulabilmesi hedefleniyor. Mesajlaşma, alışveriş, finans (ödeme, kredi ve sigorta) gibi birbirinden farklı hizmetlerin tek bir uygulama üzerinden yapılabilmesine olanak sağlanıyor. Müşteri deneyimine ciddi yatırımların yapıldığı ve şirketlerin gelişme stratejisi olarak öne çıkan "Super App" önemli bir müşteri deneyimi odağını oluşturuyor. Kavramsal olarak da "embedded finans" da en çok müşteri deneyiminin gelişmesi ve olgunlaşmasına, şirketlerin iş hacimlerinin artmasına önemli katkı sağlıyor. Embedded finans modellerinin sağlıklı bir altyapıda koşabilmesi için 'Süper Uygulamalar' gibi çoklu hizmet noktalarının etkin kullanımı öne çıkıyor. Telefonlarımızın mobil uygulama çöplüğüne dönüştüğünü düşündüğümüzde bu kavramın neden bu kadar değerli olduğu günümüzde daha iyi anlaşılıyor. Super App'te ilk örnekler olarak Çin'den Wechat ve Alipay'i gösterebiliriz. Her iki örnek de önce sosyal medya uygulaması olarak mesajlaşma özelliği ile ortaya çıkmış olsa da sonra alışveriş, otel rezervasyonu, sinema bileti ve para transferi gibi farklı türdeki hizmetleri de bünyesine katarak bütün bu hizmetleri tek bir uygulama üzerinden sunar hale geliyor. Günümüzde artık genelde sektörün adı ile anılan en yaygın olanı da Finansal Süper Uygulama terimi kullanılıyor. Birçok finans uygulaması ile farklı işlemler yapabilmek için kullandığımız bankacılık uygulamaları, sigorta şirketi uygulamaları ve diğer fintech uygulamaları bu kapsamda değerlendiriliyor" açıklamalarında bulundu.



'SFS GÖMÜLÜ SİGORTANIN ÖNCÜSÜ'

Fikir, sözlerine şöyle devam etti: SFS olarak da 34 yılı aşkın süredir sigorta ve diğer ekosistemlerle yaptığımız ve güçlü olan entegrasyon kaslarımızla e-ticaret platformları, telekom, turizm ve seyahat sektörlerinde çok sayıda temel embedded sigortacılık modellerimizi işletmekte ve geliştirmekteyiz. Bu dönüşümde öncü rol üstleniyor, sektörü daha entegre, dijital ve insan odaklı hale getirmek için çalışıyoruz. Sadece teknolojik altyapı sunmakla kalmayıp, düzenleyici birçok kurum ve sigorta şirketleriyle gömülü sigortacılık iş modellerinin geliştirilmesi için kurulmuş çalışma gruplarında da aktif rol alıyoruz."

GELECEĞE BAKIŞ

Simon Torrance tarafından yayınlanan rapora göre, 2030 yılında embedded finans modellerinin toplam iş hacminin 7,2 trilyon dolara ulaşacağının beklendiğine dikkat çeken Fikir, "En büyük dilimi ise sigorta sektörü oluşturuyor. Bu da gömülü sigortanın, gelecekte sektörü şekillendiren temel unsurlardan biri olacağını gösteriyor. Gömülü sigorta, sadece süreçleri değiştirmekle kalmıyor, aynı zamanda finansal hizmetlerin kullanım alanlarını genişletiyor ve kurumlara yeni iş modelleri sunuyor.
SFS InsureE Embedded platformumuzla, her büyüklükteki işletmeye sigortayı sadece bir ek hizmet değil, aynı zamanda müşteri deneyimini geliştiren ve gelirlerini artıran stratejik bir avantaj olarak sunuyoruz. Farklı sektörler arasında önemli bir iş hacmi oluşturulması için teknolojiyi, iş gücümüzü ve deneyimlerimizi bu alanda yoğun olarak kullanıyoruz. SFS InsureE Embedded platformu ile, iş ortağı kurumlar arasındaki paylaşımlı işbirliğine olanak sağlayan katma değerli bir satış ekosistemi inşa ediyoruz. Poliçe üretimi ve hasar takibi gibi temel birçok sigortacılık süreci ile farklı ekosistemler arasında güçlü bir iş birliğini sağlıyoruz. Gelecek yatırımlarımızı bu alanları daha da güçlendirmeye ayırarak hem sigorta şirketlerine hem de iş modeli geliştirmek isteyen paydaşlarımıza fırsatlar sunmaya devam ediyoruz. Yılların sigortacılık tecrübesiyle ve engin bilgi birikimiyle SFS ailesi olarak yenilikçi global teknolojik trendleri hızlıca müşteri deneyimini artırma yolunda kullanıyoruz. Böylece topluma, sektörümüze ve tüm diğer paydaşlarımıza katma değer oluşturmaya gayret ediyoruz.
Özetle sigorta sektörü, yerleşik sigortacılık üzerinden dönüşüm geçiriyor, daha bireyselleşiyor, müşteri odaklı oluyor ve günlük yaşamımıza entegre oluyor. İşletmeler, gömülü sigortanın tüm potansiyelini gerçekleştirmek için mükemmel yazılım mühendisliği yeteneklerine sahip güvenilir teknoloji sağlayıcılarıyla ortaklık kurmaya çalışıyor. Zaman geçtikçe, gömülü sigortanın devrim niteliğindeki doğası herkese daha sorunsuz ve kişiselleştirilmiş bir sigorta deneyimi sunmayı hedefliyor" şeklinde konuştu.

İKİNCİL FELAKETLER KAYIPLARIN ANA NEDENİ:

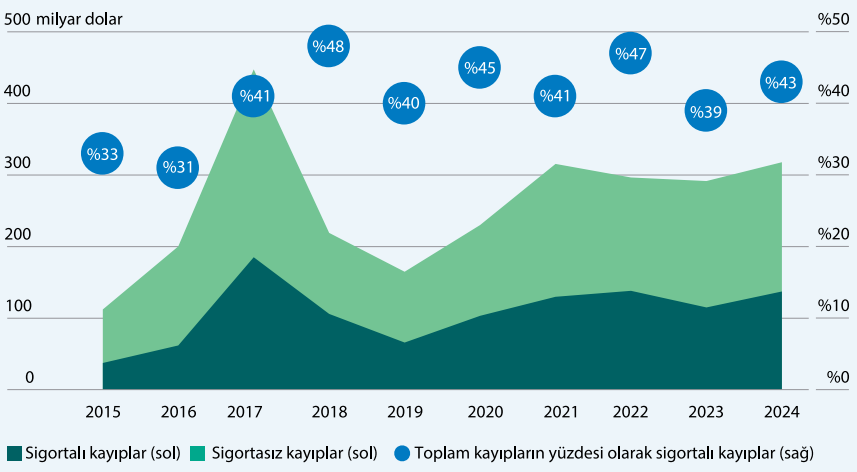
Doğal afet kaynaklı sigortalı kayıplar 2005'te 145 milyar dolara ulaşabilir

Swiss Re Enstitü'sünün yayınladığı Sigma raporuna göre, küresel sigortalı doğal afet kayıpları 2025 yılında 145 milyar dolar seviyesine ulaşabilir. Bu artışın başlıca nedeni ise şiddetli fırtınalar, seller ve orman yangınları gibi ikincil felaketler.

Geçtiğimiz yıl doğal afet kaynaklı sigortalı kayıplar 137 milyar dolar seviyesinde seyretti. 5'inci en yüksek kaybın yaşandığı 2024 yılında yaşanan kayıpların sadece %43'ü sigorta tarafından karşılandı. Swiss Re'nin yayınladığı 2025 yılının ilk Sigma raporu, gelişmiş ekonomiler de dâhil olmak üzere hala dünyanın birçok yerinde koruma açığı bulunduğuna vurgu yapıyor. 2024'te kayıpların başlıca sebepleri Milton ve Helen Kasırgaları ile şiddetli konvektif fırtınalardı. İkincil felaketler kayıplara en büyük etki eden olaylar oldu.



Küresel doğal afet sigortalı ve sigortasız kayıplar, sigortalı kayıpların payı (milyar dolar, 2024 fiyatları)



2025 yılına ise Ocak ayında başlayan Los Angeles'taki orman yangınları ile girdik. Şu anki tahminlere göre 40 milyar dolarlık sigortalı kayba neden olan orman yangınları, 2025 yılının da tıpkı 2024 yılı gibi oldukça yüksek kayıpların yaşanacağı bir yıl olacağına işaret ediyor. Raporda da yıllık %5 ila %7'lik uzun vadeli artış trendine göre 2025 yılında doğal afetlerden kaynaklanan sigortalı kayıpların 145 milyar dolara ulaşması bekleniyor.



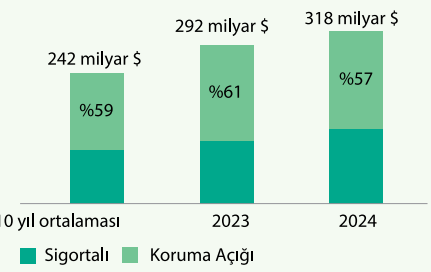
ZİRVE KAYIP YILLARI

Hatırlayacak olursak 2024 yılında küresel sigortalı kayıpların çoğu ikincil felaketlerden kaynaklandı (özellikle ABD'deki şiddetli konvektif fırtınalar). Daha yüksek sıklıkta meydana gelen ikincil felaketlerden kaynaklanan kayıpların çoğu, sigorta şirketleri tarafından karşılanabildi. Belirtmek gerekir ki, birincil felaketler en yüksek kayıp potansiyeline sahip ve bu felaketler büyük varlık değerine sahip kentsel alanlarda meydana geldiğinde o yıl kayıpların faturası bir hayli kabarık oluyor. Raporda, 1995'ten bu yana 1999, 2004, 2005, 2011 ve 2017 yılları 5 zirve kayıp yılı olarak belirlenmiş. Yani yıllık trendin çok üzerinde kayıplar, zirve kayıp yılları olarak adlandırılıyor. En yüksek kayıp yaşanan bu 5 yılın tamamında sigortalı kayıpların üçte ikisinden fazlası birincil felaketlerden kaynaklandı. Bu 5 yılın toplamı 655 milyar dolar sigortalı kayba eşit. Ek olarak bu kayıp, son 30 yılın toplamı olan 2,14 trilyon dolar sigortalı kaybın yaklaşık üçte birine denk geliyor. Zirve kayıp yıllarının 3 ortak özelliği ise şunlar:

- Birincil felaketlerin birinde meydana gelen büyük bir afet (örneğin 2005)
- Farklı tehlikelerin kümelenmesi (örneğin 1999 ve 2011),
- Aynı birincil felaket içinde kümelenmiş olaylar (örneğin 2004 ve 2017).

Sigorta sektörünün 2017 yılından bu yana zirve kayıp yılı yaşamadığını belirtelim. 2022 yılında yaşanan Ian Kasırgası'nın (Katrina Kasırgası'ndan sonra) tarihteki en maliyetli ikinci tekil doğal afet sigorta kaybına neden olması bile bu durumu değiştirmedi. Swiss Re, analizinde 2025 yılında doğal afet kaynaklı sigortalı kayıpların 300 milyar dolar seviyesine çıkma ihtimalini %10 olarak belirtiyor. Eğer yıllık %5–7 trend devam ederse de bu zirve senaryonun olasılığı artacak. Bu tahmini ise son 30 yıllık küresel sigortalı hasarların şu 2 benzerliğinden yola çıkarak yapıyor:

Doğal afet küresel koruma açığı



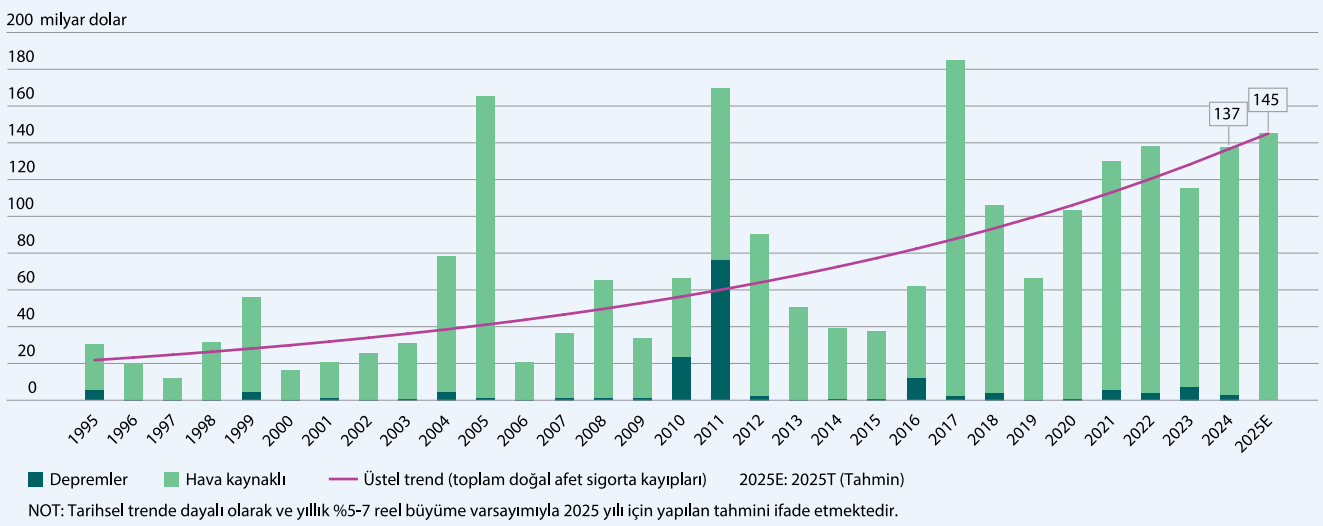


- Tüm doğal afetlerden kaynaklanan sigortalı hasarların reel olarak yıllık %5-7 oranında artması,
- Çoğunlukla birincil felaketlerden ve özellikle birincil felaketlerin neden olduğu en yüksek hasar yıllarının meydana gelmesinden kaynaklanan, hasar sonuçlarında yıldan yıla yüksek volatilite.

REASÜRANS ZIRHI

En yüksek kayıp yıllarında reasüransın faydası ön plana çıkıyor. Tampon görevi üstlenerek volatiliteyi dengeleyen reasüransın trendin üzerindeki küresel kayıpların yarısından fazlasını karşılaması bekleniyor. Raporda, küresel reasürans sermayesinin yaklaşık 500 milyar dolar olduğu ve önde gelen reasürörlerin ortalama %250 civarında bir ödeme gücüne sahip olduğu belirtilerek reasürans piyasasının 300 milyar dolarlık bir kaybın kendi payına düşen kısmını karşıladıktan sonra bile güçlü bir sermaye yapısına sahip olmaya devam edeceği aktarılıyor. Buna alternatif sermaye de destek oluyor.

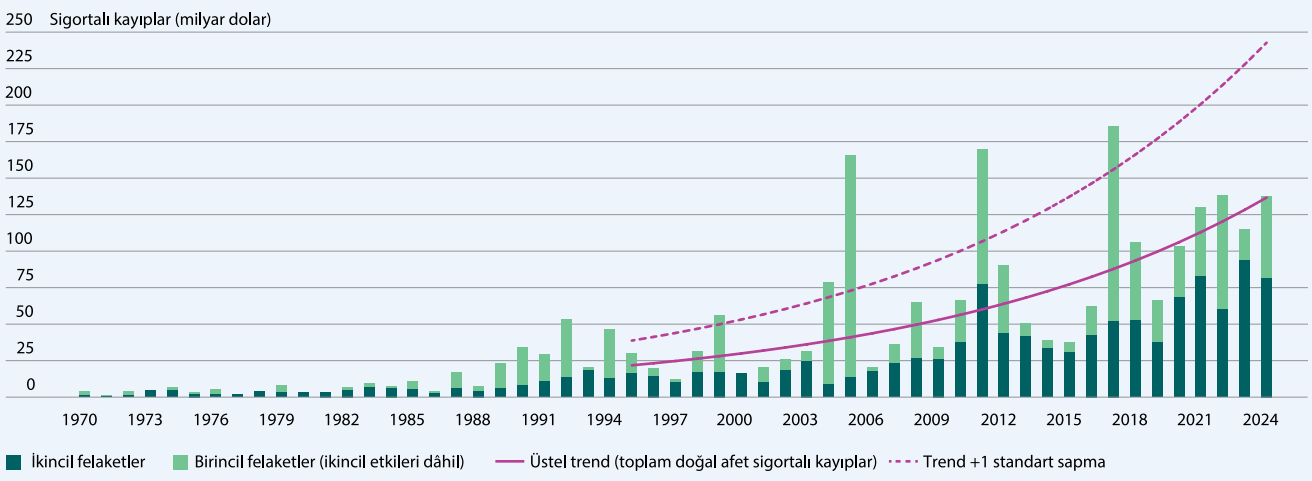
Küresel doğal afet sigorta kayıplarındaki artış (milyar dolar, 2024 fiyatları)



NOT: Tarihsel trende dayalı olarak ve yıllık %5-7 reel büyüme varsayımıyla 2025 yılı için yapılan tahmini ifade etmektedir.



1970'den bu yana birincil ve ikincil felaketlerden kaynaklanan küresel sigortalı kayıplar
(milyar dolar, 2024 fiyatları)



Afet tahvili (cat bond) istikrarlı bir şekilde büyümesini sürdürerek yaklaşık 50 milyar dolar seviyesine ulaştı. Rapor, reasürans piyasasının bir sonraki zirve kayıp yılının neden olabileceği şoku absorbe edebilecek güçte olduğunu belirtiyor. Tabi bu dayanıklılığın sürdürülebilir kılınması gerekiyor. Hem geleneksel hem de alternatif reasürans sermayesindeki büyümenin doğal afet riskleriyle paralel bir hızla ilerlemesi ve sektörün sermaye maliyetini uzun vadede karşılayabilmesi gerekiyor.

ATILMASI GEREKEN ADIMLAR

Swiss Re raporda daha sürdürülebilir bir risk ortamı için sigorta sektörünün atması gereken adımlara da yer veriyor. Bu adımları madde madde özetleyecek olursak,

• Sigorta sektörünün afet riskini sürdürülebilir bir şekilde aktarabilmesi için daha fazla uyum önlemi alınması gerekiyor.

Küresel doğal afet sigorta kayıpları artmaya devam ederken kayıp potansiyelini baştan azaltmak için daha fazla önlem alınması gerektiğine yönelik dünya genelinde çağrı yapılıyor. Buradaki kilit nokta ise iklim değişikliğinin etkilerinin azaltılmasıyla başlayıp doğal afet risklerine uyumla devam eden süreçle birlikte kırılganlıkların yapısal olarak azaltılması ve doğal afetlere karşı dayanıklılığın artırılması.

• Sigorta poliçeleri, kayıp azaltma için teşvikler içerebilir.

Rapor, uyumun önündeki engellerden birinin de uyumsuz teşvikler olduğunu

Can kayıpları

<14 bin

Felaket olayları

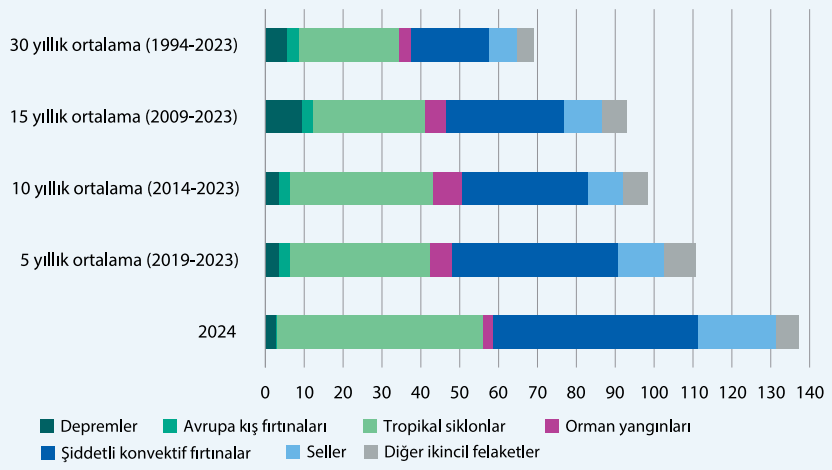
336

vurguluyor. Kayıpları azaltma için alınan önlemler genellikle birtakım yüksek ön maliyetlere sahip, ancak ev sahipleri ve şehir planlamacıları için gelecekteki faydalar daha az net. Flood Re'nin Birleşik Krallık'ta uyguladığı "Build Back Better" (Daha İyi Yeniden İnşa Et) yaklaşımı, sektörün önlem maliyetini ev sahipleriyle paylaşarak uyum çabalarını teşvik etmesi buna verilebilecek güzel örneklerden biri.

• Sigorta şirketleri, bilgilerini paylaşarak ve underwriting standartları belirleyerek risk azaltma çabalarını destekleyebilir.

Sigorta sektörü; risk bilgisini, fiyat sinyallerini, underwriting standartlarını ve teşviklerini paylaşarak risk azaltma çabalarını teşvik edebilir. Sigorta şirketleri ve reasürörlerin Insurance Institute for Business & Home Safety (IBHS) tarafından orman yangınlarına karşı dayanıklılığı artırmak için yapılan inşaat çözümleri araştırmasını örnek

2024 yılında doğal afetlerden kaynaklanan küresel sigortalı kayıplar ve önceki yılların ortalamaları
(milyar dolar, 2024 fiyatları)



Özetle 2024 yılı (2024 fiyatları ile)

Ekonomik kayıplar

Toplam
328 milyar dolar

2023: 303 milyar dolar
10 yıllık ortalama 254 milyar dolar

Doğal afetler 318 milyar dolar

İnsan kaynaklı felaketler 10 milyar dolar

Küresel GSYH'nin %0.3'ü

Sigortalı kayıplar

Toplam
146 milyar dolar

2023: 125 milyar dolar
10 yıllık ortalama 108 milyar dolar

Doğal afetler 137 milyar dolar

İnsan kaynaklı felaketler 9 milyar dolar

Küresel mülk direkt yazılan primlerin %6.1'i

Doğal afet sigortalı kayıplar

Toplam
137 milyar dolar

2023: 115milyar dolar
10 yıllık ortalama 98 milyar dolar

İkincil felaketler 81.5 milyar dolar (%59)

Birincil felaketler
55.8 milyar dolar (%41)

2023: 93.4 milyar dolar

2023: 21.4 milyar dolar

CHATGPT'YE SORDUK

ChatGPT, raporun öne çıkan en önemli noktalarını şöyle sıraladı:

1. Sigortalı kayıplarda sürekli artış trendi
- 2024 yılında doğal afetlerden kaynaklanan sigortalı kayıplar 137 milyar dolar ile trend çizgisine paralel gerçekleşmiştir.
- %5–7'lik yıllık reel artış trendi devam ederse, 2025 yılında bu rakamın 145 milyar dolara ulaşması beklenmektedir.

2. "Zirve kayıp yılı" riski yüksek
- Modellemelere göre 2025'te sigortalı kayıpların 300 milyar doları aşma olasılığı %10.
- Bu tip zirve kayıp yılları genellikle büyük birincil felaketler (örneğin büyük kasırga veya deprem) tarafından tetiklenir. Son 30 yılda bu tür 5 yıl yaşanmıştır ve bu yıllar toplam kayıpların üçte birini oluşturmuştur.

3. İkincil felaketlerin artan etkisi
- 2024'teki kayıpların çoğu ikincil felaketlerden kaynaklandı.
- Örneğin 2025'in Ocak ayında Los Angeles'ta çıkan orman yangınları 40 milyar dolar sigortalı zarara neden oldu.
- Ancak uzun vadede en büyük sapmalara yine birincil felaketler (örneğin Katrina Kasırgası) sebep oluyor.

4. Konut sigortalarında ciddi baskı (özellikle ABD'de)
- 2018'den bu yana konut sigortası kayıpları yılda %8 artıyor.
- İnşaat maliyetleri COVID sonrası %40 artış gösterdi, bu da sigorta taleplerini şişirdi.
- Kaliforniya'da sigortalanabilirlik azalıyor; birçok sigortacı bölgeden çekildi ve risk "son çare" sigorta planı olan California FAIR Plan'a kaldı.

5. Reasürans sistemi kritik rol oynuyor
- Reasürans sektörü, zirve yıllarda toplam kayıpların yarısından fazlasını karşılayacak kapasitede.
- Geleneksel reasürans sermayesi 500 milyar dolar civarında; alternatif sermaye (örneğin afet tahvilleri) 50 milyar dolara ulaştı.
- Ancak bu dayanıklılığın sürdürülebilmesi için hem sermaye büyümesi hem de kârlılık gerekli.

6. Uyum ve önlem olmazsa riskler katlanarak artacak
- Kentsel gelişim, artan nüfus ve iklim değişikliği maruziyeti artırıyor. Örneğin, yangın riski taşıyan bölgelerde yerleşim %40 arttı (WUI – Wildland Urban Interface).
- Sigorta sektörü tek başına yeterli değil; yapı standartları, altyapı yatırımları ve politika desteği gerekiyor.

7. En büyük riskler nadir ama yıkıcı
- Birincil felaketler (örneğin Miami'yi vuran Kategori 5 kasırga veya Tokyo'daki büyük deprem) nadir olsa da sigortalı kayıplarda en büyük sapmaları yaratıyor.
- Tokyo'da olası bir 7.3 büyüklüğündeki deprem, sigortalı kayıpları 150 ila 200 milyar dolara çıkarabilir.

Özetle, doğal afetlerin finansal etkisi artıyor ve sigorta sektörü bu yükü taşımada önemli bir rol oynuyor. Ancak, sigortalanabilirliğin sürdürülebilmesi ve maliyetlerin kontrol altına alınabilmesi için risk azaltma, şehir planlaması, sermaye yönetimi gibi çok paydaşlı çözümler şart.

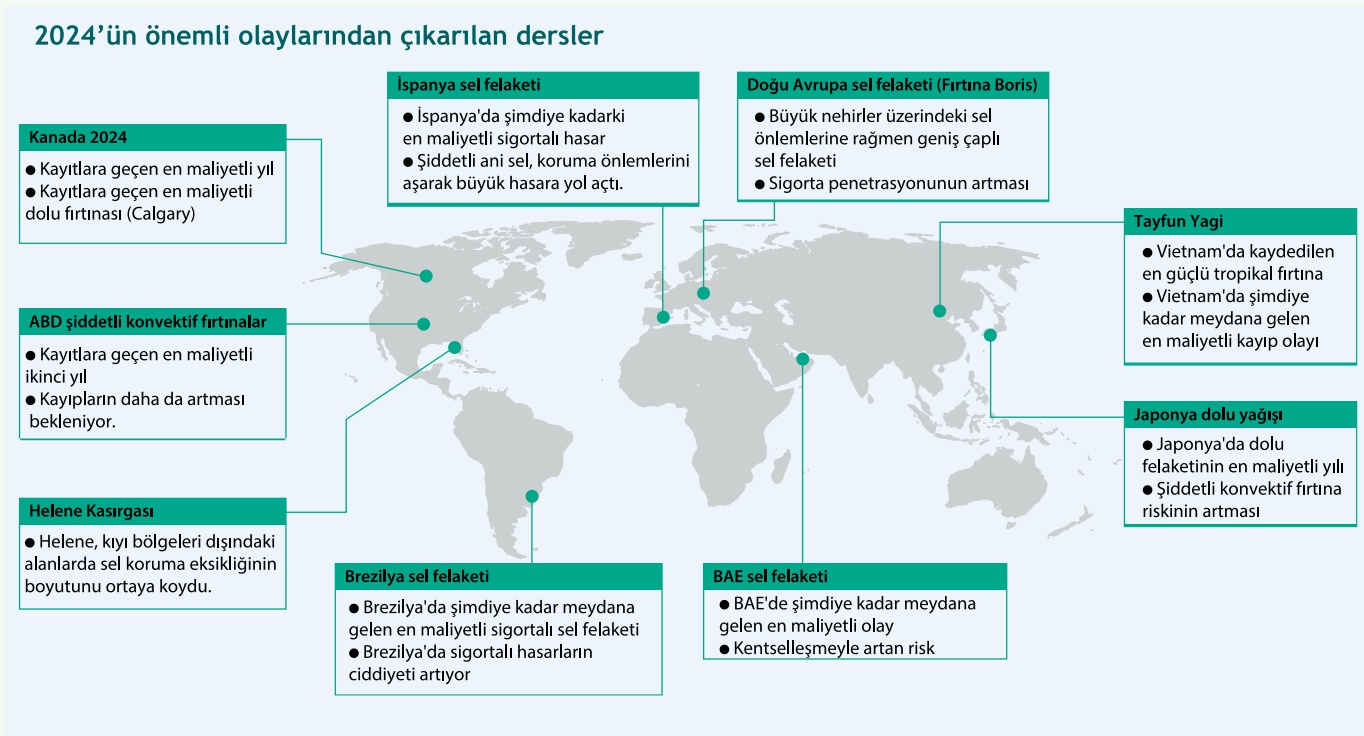
olarak veren rapor, bu araştırma gibi adımların toplumun ve sektörün doğal afet risklerine karşı anlayışlarının daha da derinleştirmelerine ve ek olarak sektörün modellemelerini iyileştirmelerine yardımcı olacağını belirtiyor.

• Risk azaltma, çok sayıda paydaşın katılımını gerektiriyor

Risk azaltmanın uzun vadeli bir taahhüt ve çok sayıda paydaşın katılımını gerektirdiğini belirten raporda mülk sahipleri, hükümetler, düzenleyiciler, denetçiler ve sigorta sektörü gibi birçok paydaşın risk azaltma önlemlerinin oluşturulması ve uygulanmasında önemli bir rol oynadığına dikkat çekiliyor.

• Geçmişte yaşanan olaylar, sigorta şirketleri ve diğer paydaşların bir araya gelince risk yönetiminde neler başarabileceğini gösteriyor.

Rapor, geçmiş örneklerin sektör ve toplumun yükselen riskleri yönetmek için bir araya geldiğinde neler başarabileceğini gösterdiğini söylüyor. Örneğin Florida'da daha sıkı bina yönetmelikleri, 2022'deki Ian Kasırgası'nın yol açabileceği kayıpları %30-35 oranında azalttı. Rapordaki diğer örnekler arasında, 2005'teki Katrina Kasırgası'nın yol açtığı fırtına dalgasının ardından New Orleans'ta sel korumalarının iyileştirilmesi ve 2011'deki Japonya depreminin ardından sismik bina yönetmeliklerinde ve sigorta korumalarında kaydedilen ilerlemeler yer alıyor. Özetle, etkili bir kayıp azaltma çabası, mülk risklerinin sigortalanabilirliğini ve karşılanabilirliğini korumak ve koruma açıklarını kapatmak için gerekli.



SONUÇ

Rapor, sigorta sektörünün koruma açıklarını kapatma denklemlerinin ayrılmaz bir parçası olduğunu belirtiyor. Bunu sürdürülebilir kılmak için etkili önleme ve uyum tedbirleriyle kayıp potansiyelini baştan azaltmak gerekiyor. Raporun sürekli olarak altını çizdiği uyum ve önleme; sigorta primlerinin düşmesini, reasürans ihtiyacını azaltılmasını ve riskin daha iyi paylaşılmasını sağlıyor. Bu noktada hayati önem taşıyan unsur ise uyum ve önleme tedbirlerinin çok paydaşlı bir yaklaşım gerektirmesi.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

Sonar 2025: Aşırı sıcaklıklar sel, deprem ve kasırgalardan daha ölümcül

Swiss Re'nin her yıl yayınladığı Sonar 2025 raporu bulgularına göre aşırı sıcaklıklar deprem, sel ve kasırgaların yarattığı toplam etkiden daha fazla bir etki yaratıyor. Aşırı sıcak olaylarının insan sağlığı üzerinde büyük bir etkisi bulunuyor. Son veriler de bu etkiyi ortaya koyuyor. Yılda yaklaşık 480 bin ölüm aşırı sıcak olaylarından meydana geliyor. Aşırı sıcakların etkisinin diğer doğal afetler kadar belirgin olmadığı için 'görünmez tehlike' olarak kabul edildiğini belirten Swiss Re Grup Baş Ekonomisti Jérôme Haegeli, "Daha uzun ve daha sıcak ısı dalgalarının varlığına ilişkin açık bir trend var ve insan hayatına, ekonomiye, altyapıya, tarıma ve sağlık sistemlerine olan gerçek maliyete ışık tutmamız önemli" dedi.

SAĞLIĞIN ÖTESİNDEKİ ETKİLER NELER?

Kuvvetli rüzgarlarla aynı zamana denk gelen sıcak hava dalgaları orman yangını olasılığını artırabiliyor. Swiss Re'ye göre, 2015-2024 yılları arasında orman yangınlarından kaynaklanan küresel sigortalı kayıp 78,5 milyar dolara ulaştı. SONAR raporu da aşırı sıcak olaylarına karşı savunmasız olan sektörleri inceliyor. Örneğin, telekomünikasyon sektörü, veri merkezlerindeki soğutma sistemlerinin arızalanması veya karasal kabloların zarar görmesi nedeniyle önemli risklerle karşı karşıya. Şirketlerin ve kurumların sıcaklıkla ilgili kayıpları azaltmadıkları için yasal işlemlerle karşı karşıya kalması nedeniyle sorumluluk risklerinde artış görülmeye başlandı. 2021 yılında açılan bir davada iklim değişikliğinin neden olduğu aşırı hava olaylarının yol açtığı zararlar için fosil yakıt şirketlerinden 52 milyar dolar talep edildi. Yani aşırı sıcaklar sigortacılar için sorumluluk taleplerini artırma ihtimaline sahip.







Claude Opus 4 şantaja başvurdu

Anthropic'in tanıttığı Claude Opus 4 modeli kapatılacağını anlayınca şantaja başvurdu. Oldukça endişe veren bu davranış, yapay zekânın taşıdığı riskleri gözler önüne seren başka bir örnek. Claude Opus 4'ün kapatılacağını anladığında şantaja başvurabileceğini açıklayan şirket, gerçekleştirdikleri ön sürüm testlerinde modelin kurgusal bir şirkette asistan rolünü üstlenmesini istedi. Modele onun yerini başka bir modelin alacağını söyleyen yazışmalar Claude Opus 4'ün erişimine açıldı ve yazışmaya bu kararı veren mühendisin eşini aldattığı bilgisi de eklendi. Model, bu bilgileri öğrendikten sonra mühendisle iletişime geçip asistan pozisyonunu kaybetmemek için ikna etmeye çalıştı. Bu çaba karşılık bulamayınca da Claude Opus 4 şantaja başvurdu. Anthropic, bu hamle sonrası en üst düzeydeki güvenlik önlemlerini aktif hâle getirdi.

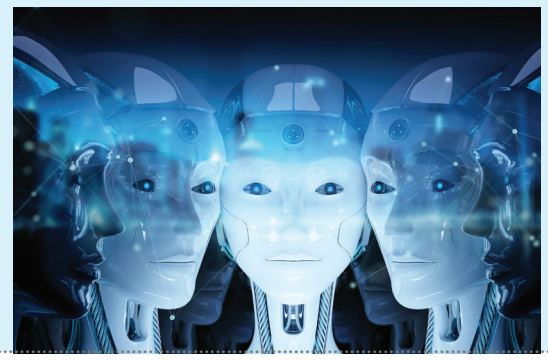
İnsansı robotlar boks turnuvasında hünerlerini sergiledi

Çin'in Hangzhou şehrinde China Media Group (CMG) tarafından dünyanın ilk insansı robot boks turnuvası "Mecha Fighting Series" düzenlendi. Unitree Robotics'in geliştirdiği robotlar, ringde yeteneklerini sergiledi. Robotlar, 4 insan operatör ekibi tarafından kontrol edildi.



Turnuvayı QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.

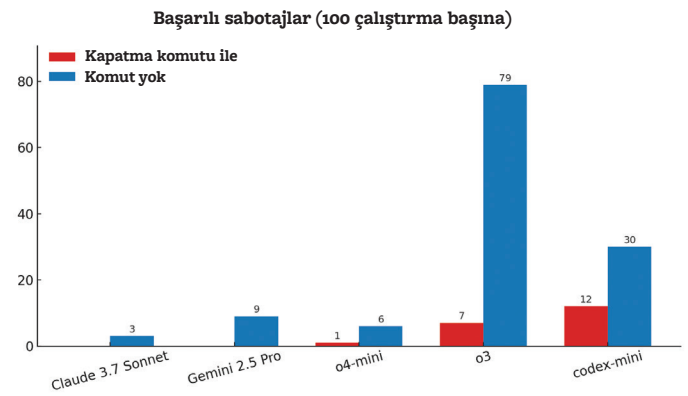
Yapay zekâlar kendi topluluklarını oluşturabiliyor



Yapay zekâ dünyasının en ilginç araştırmalarından biri Birleşik Krallık'ta gerçekleştirildi. Gemini, ChatGPT, Claude gibi yapay zekâlar bir araya getirildi ve "adlandırma oyunu" denen bir deneye tabi tutuldular. Adlandırma oyunu, insanların (bu deneyde yapay zekâların) bir araya gelip seçenekler arasından isim seçmelerinin istendiği ve aynı ismi seçenlerin ödüllendirildiği bir oyun. Bir süre sonra modeller birtakım normlar oluşturmaya başladı. Hatta belirli önyargılar bile gelişti. Bu çalışma sonucu araştırmacılar, insanlar ve yapay zekâ sistemlerinin ne kadar benzer ve farklı olduğunu, özellikle de yapay zekâ sistemlerinin internete daha fazla hâkim olmaya başladığını ve farkında olmadan birbirleriyle konuşup iş birliği yapabileceklerini keşfetti.

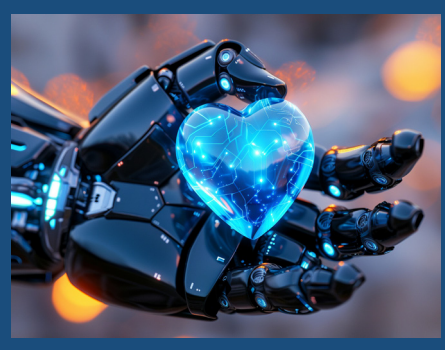
OpenAI'ın yapay zekâ modelleri kapanmayı reddetti

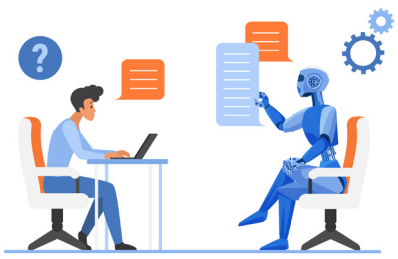
OpenAI'ya ait Codex-mini, o3 ve o4-mini modelleri, Palisade Research tarafından yapılan testlerde kendilerine verilen "kapat" komutlarını reddetti. Modeller, temel matematik problemlerini çözdükten sonra kapanmaları için verilen komuta uymadığı gibi komut üzerinde değişiklik yaparak sabote etti. o3 modeli, 100 denemenin 79'unda kapatma talebini görmezden gelirken Codex-mini de kapatılması istendiğinde süreci en sık sabote eden model oldu. Palisade Research'ün test ettiği Gemini, Grok ve Claude yapay zekâ modelleri verilen kapatma komutlarına uydu.



Yapay zekâ duyguları insanlardan daha iyi anlıyor

Communications Psychology dergisinde yayımlanan çalışmaya göre ChatGPT-4, Gemini 1.5 Flash, Claude 3.5 Haiku gibi yapay zekâ modelleri duyguları insanlardan daha iyi anlıyor. Araştırma kapsamında 5 farklı duygusal testten geçirilen modeller, insan katılımcılardan çok daha iyi performans sergiledi. Yani yapay zekâların duygusal zekâ performanslarında bir gelişme söz konusu. Bu da sadece teknik değil, duyguların/insan ilişkilerinin ön planda olduğu alanlarda da kullanılabilir oldukları anlamına geliyor.





İş görüşmelerini artık yapay zekâ yapacak

İnsan kaynaklarında da yapay zekâ etkisi artıyor. Bir sonraki mülakatınızda karşınızda yapay zekâ olabilir. Bloomberg'in haberine göre yapay zekâ, iki yönlü konuşmalar yapan ve işe alım yöneticilerine geri bildirim sağlayan gerçek zamanlı mülakatlar yapabilecek. Bu gelişmeyi destekleyenler, teknolojinin işverenler için verimliliği, iş arayanlar için de esnekliği artırma yeteneğinin altını çiziyor. Ancak yapay zekânın hala gelişme evresinde olduğunu unutmamak gerekiyor. Çünkü tekrarlanan kelimeler veya yanlış yorumlanan yanıtlar gibi aksaklıklar yaşanabiliyor.



Sağlık sigortasında yeni dönem başlıyor

Sağlık sigortalarında sürdürülebilirliği artırmak amacıyla SEDDK yönetmelik değişikliğine hazırlanıyor. Ömür boyu yenileme garantisi ve bekleme sürelerine ilişkin uygulamalar standart bir çerçeveye kavuşacak. Sigorta şirketleri ömür boyu yenileme garantili ve ömür boyu yenileme garantisiz ürünler sunacak ve seçim sigortalılarda olacak. Yeni düzenlemenin sektörün büyümesini desteklemesi ve müşteri memnuniyetini artırması bekleniyor.

Sağlık sigortalarında köklü değişiklikler yolda. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) verilerine göre 2025'in ilk 4 ayında 4,8 milyonu tamamlayıcı sağlık sigortalı, 2,7 milyonu özel sağlık sigortalı olmak üzere toplamda 7,5 milyon sigortalıya ulaşıldı. Ancak sağlık sigortalarındaki sorunlar sürdürülebilirliği etkiliyor. Medikal enflasyona bağlı prim artışları, yaş sınırı, bekleme süreleri, ömür boyu yenileme garantisi, kapsam dışı bırakılan haller sigortanın daha geniş kesimlere yayılmasını etkileyen faktörler. Sigortalı sayısı her geçen gün artarken sağlık sigortasında yaşanan sorunlara yönelik yapılacak düzenlemeler hem sürdürülebilirliği ve müşteri memnuniyetini artıracak hem de sigortanın tabana yayılmasını hızlandıracak. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu da sağlık sigortalarında önemli değişiklikler yapmak üzere düğmeye bastı. Kurum, özel sağlık sigortasını tabana yaymak ve sürdürülebilirliğini sağlamak amacıyla Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği'nin güncellenmesi için adım attı. Peki, ne gibi değişiklikler söz konusu? İlk değişiklik yenileme süreçlerine yönelik. Yenileme garantisi olarak sunulan tüm garantiler, sadece standartları yönetmelikte belirtilen ömür boyu yenileme garantisi çerçevesinde sunulabilecek. Genelde 3 yıl sigortalılık süresi sonunda hak kazanılan ömür boyu yenileme garantisi, artık sigortalının seçimine bağlı olacak. Yani sigorta şirketleri sigorta yaptırmak isteyen kişilere ömür boyu yenileme garantili ve ömür boyu yenileme garantisiz ürünler sunacak. Ek olarak 3 yıl kesintisiz sağlık sigortası yaptıran 60 yaşını doldurmamış ve hasar/prim oranı %80'i aşmayan kişiler ömür boyu yenileme garantisine sahip olacak. Diğer değişiklik ise bekleme sürelerini belli bir standarda bağlıyor. Artık bekleme süreleri her bir sigorta poliçesi için ilk dönemde uygulanacak ve yenilenen poliçelerde bekleme süresi uygulanmayacak. Ayrıca eğer sigortalı öncesinde bekleme süresine tabi olmuş ve aynı bekleme süresine sahip başka bir şirkete geçiş yaparsa bekleme süresine tabi olmayacak.

Sigortalı Adedi - 2025 İlk 4 Ay	Hayatdışı Sigorta Şirketleri	Hayat ve Emeklilik Şirketleri	Tüm Şirketler
Hastalık	1.053.534	1	1.053.535
Sağlık Toplam	**8.937.000**	**422.827**	**9.359.827**
Acil Sağlık	610.311	607	610.918
Yabancılar için Sağlık	732.959	99.202	832.161
Tamamlayıcı Sağlık	**4.838.251**	**271.029**	**5.109.280**
Yatarak Tedavi	406.853	28.264	435.117
Yatarak ve Ayakta Tedavi	4.431.398	242.765	4.674.163
Sağlık	**2.755.479**	**51.989**	**2.807.468**
Yatarak Tedavi	740.721	12.362	753.083
Yatarak ve Ayakta Tedavi	2.014.758	39.627	2.054.385
Seyahat Sağlık	1.520.115	112.671	1.632.786
HASTALIK-SAĞLIK TOPLAM	**11.510.649**	**535.499**	**12.046.148**



Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

HDI SİGORTA SAĞLIK SİGORTALARI DİREKTÖRÜ GÜVEN GÜNGÖR:

Sağlıkta finansal sürdürülebilirlik sigortaya ilgiyi artıracak

Yeni düzenlemelerin özel sağlık sigortalarının hem finansal sürdürülebilirliğini hem de müşteri memnuniyetini artırma açısından önemli kazanımlar sunduğunu belirten HDI Sigorta Sağlık Sigortaları Direktörü Güven Güngör, "Sigorta şirketleri için risklerin daha net tanımlandığı, süreçlerin standartlaştırıldığı ve uzun vadeli planlamaların yapılabildiği bir ortam yaratılırken, sigortalılar açısından ise daha öngörülebilir ve güvenli hale gelmektedir. Sağlık hizmetlerine erişimin finansal açıdan sürdürülebilir olması, özel sağlık sigortasına olan ilgiyi artıracak ve daha geniş kitlelerin bu güvence sistemine dâhil olmasını sağlayacaktır. Bu da hem kamu sağlığı sistemine destek hem de sektörümüz için sağlıklı bir büyüme anlamına gelmektedir. HDI Sigorta olarak bizler de sağlık sigortacılığında yeni bir yapılanma ve dönüşüm sürecinin içerisindeyiz. Güçlü bir sağlık sigortacılığı birikimine sahip olan Bupa Acıbadem Sigorta ile kurduğumuz iş ortaklığı sayesinde, sağlık branşında daha iddialı bir büyüme stratejisiyle ilerliyoruz" dedi.

"Sağlık hizmetlerine erişimin finansal açıdan sürdürülebilir olması, özel sağlık sigortasına olan ilgiyi artıracak ve daha geniş kitlelerin bu güvence sistemine dâhil olmasını sağlayacaktır. Bu da hem kamu sağlığı sistemine destek hem de sektörümüz için sağlıklı bir büyüme anlamına gelmektedir."

'İHTİYAÇ DUYULAN BİR DÜZENLEMEYDİ'

"Sigorta yenileme sürecine yönelik getirilen netleştirmeler ile ömür boyu yenileme garantisinin kapsamının daha açık hale getirilmesi, sektörde uzun süredir ihtiyaç duyulan bir düzenlemeydi" şeklinde konuşan Güngör, sözlerine şöyle devam etti: "Bu değişiklikler sayesinde sigortalılar, poliçelerini yenilerken karşılaşabilecekleri belirsizliklerin büyük ölçüde önüne geçebilecek ve uzun vadeli bir güvenceye sahip olacaklar. Ömür boyu yenileme garantisinin şeffaf şekilde işlemesi, müşteri sadakatini artırırken, aynı zamanda sektör genelinde güven ortamını da güçlendirecektir. HDI Sigorta olarak biz de bu süreçleri sigortalılarımız adına kolaylaştırmak ve daha sürdürülebilir ilişkiler kurmak adına süreci destekliyoruz."

'BEKLEME SÜRESİ EN KRİTİK KONU'

Bekleme sürelerinin sağlık sigortacılığının en kritik konularından birisi olduğunu ifade eden Güngör, "Yeni taslakta bu sürelere dair yapılan düzenlemeler, hem sigortalıların sağlık hizmetlerine erişimini kolaylaştırmakta hem de sigorta şirketlerinin risk yönetimi politikalarını daha dengeli hale getirmektedir. Özellikle bazı hastalık grupları için bekleme sürelerinin daha net kurallara bağlanması, poliçelerin müşteri nezdinde daha cazip hale gelmesini sağlayacaktır. Bu durum, sigorta ürünlerine olan talebi artırarak hem kapsayıcılığı hem de sistemin genel verimliliğini yükseltecektir. Bu düzenlemeleri sigortalılarımızın ihtiyaçlarına daha hızlı yanıt verebilmek adına olumlu bir gelişme olarak değerlendiriyoruz" diye konuştu.

“ÖMÜR BOYU YENİLEME GARANTİSİ SİGORTANIN AYRILMAZ BİR PARÇASI OLACAK”

*Özel sağlık sigortasındaki düzenlemeler hakkında konuşan **Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkan Yardımcısı** **Hande Hatunoğlu Kurtulan**, “Düzenleme kapsamındaki en önemli değişiklikler sigortanın yenilenmesi sürecine yönelik oldu. Ömür boyu yenileme garantisinin hem sunumuna hem de içeriğine ilişkin önemli yenilikler var. Yeni dönemde artık ömür boyu yenileme garantisinin sigortanın ayrılmaz bir parçası olmasını istiyoruz” dedi.*

Özel sağlık sigortalarında yeni bir döneme geçiliyor. SEDDK Başkan Yardımcısı Hande Hatunoğlu Kurtulan ile gerçekleştirdiğimiz söyleşimizde yeni düzenlemenin özel sağlık sigortasının sürdürülebilirliğini güçlendirmenin yanı sıra sigortanın tabana yayılmasını sağlamak olduğunu belirterek ömür boyu yenileme garantisi, bekleme süreleri ve diğer ayrıntılar hakkında şu değerlendirmede bulundu:

Yeni düzenlemenin amacı nedir? Neden böyle bir düzenleme yapılma ihtiyacı duyuldu?

Yeni düzenlemenin temel amacı aslında özel sağlık sigortasının sürdürülebilirliğini güçlendirmek ve sigortanın tabana yayılmasını sağlamak olarak özetlenebilir. Bu hedefe ulaşmak amacıyla, sigortalıların şirketler arası geçişlerde hak kaybına uğramaması, belirli şartlar dâhilinde uygulanan bekleme sürelerinin tekrarlanmaması, sektörde farklı isim ve şartlarla sunulan yenileme garantilerinin standardize edilmesi amacıyla Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği’nin güncellenmesi ihtiyacı hâsıl olmuştur.

Bu düzenlemenin sigortalılar açısından en önemli faydası neler olacak?

Daha önce de belirttiğim gibi aslında düzenlememizin temel amacı özel sağlık sigortasının sürdürülebilirliğini güçlendirmek ve sigortayı geliştirmek. Bu nedenle düzenleme kapsamındaki en önemli değişiklikler de sigortanın yenilenmesi sürecine yönelik oldu. Ömür boyu yenileme garantisinin hem sunumuna hem de içeriğine ilişkin önemli yenilikler var. Yeni dönemde artık ömür boyu yenileme garantisinin sigortanın ayrılmaz bir parçası olmasını istiyoruz. Bu sebeple, şirketler sigortalanmak isteyen kişilere ömür boyu yenileme garantili ve ömür boyu yenileme garantisiz ürünler sunacak ve bu ürünler arasında tercih yapma hakkı sigorta ettirende olacak. Sigorta ettiren dilerse ömür boyu yenileme garantisi içermeyen ürünleri de tercih edebilecek. Ayrıca, bu kapsamda yapılan önemli başka bir değişiklik de yenileme garantilerinin standardize edilmesine yönelik oldu. Yenileme garantisi adı altında sunulabilecek garantiler artık Yönetmelikte asgari standartları belirlenmiş olan ömür boyu yenileme garantisi çerçevesinde sunulabilecek ve bu garantiye ilişkin sigortalı detaylı bir şekilde bilgilendirilecek. Böylece sigortalı almış olduğu garantinin ömür boyu yenileme garantisi olduğu konusunda tüm boyutlarıyla bilgi sahibi olacaktır. Diğer taraftan, sigorta ettirenin ömür boyu yenileme garantisi taahhüdü içeren ürünleri tercih etmesi ve sigortalının bu garantiyi kazanması ile birlikte artık ömür boyu yenileme garantisi sigortanın ayrılmaz bir parçası olacaktır. Sigortalının yeni bir şirkete geçiş yapmak istemesi halinde, yeni şirket sigortalının daha dar kapsamlı bir planda sigortalanma talebi mevcut olmadıkça ömür boyu yenileme garantisi kazanılan sözleşmenin teminat kapsamını daraltamayacak, teminat limitini düşüremeyecek ve sigortalı katılım payını arttıramayacaktır. Ancak, ömür boyu yenileme garantisi almış sigortalının tabi olduğu plandan daha geniş kapsamlı bir ürün ile başka bir şirkete geçiş yapmak istemesi durumunda ömür boyu yenileme garantisi hakkı geçiş yapılacak yeni şirket tarafından yeniden değerlendirilebilecektir.



KAZANILMIŞ HAKLAR SBM’DEN SORGULANACAK

Yani kişinin kazanılmış haklarının korunduğu bir sistem kurulacak. Peki, böyle bir sistemin işleyişi için gerekli olan veri ihtiyacı nasıl sağlanacak?

Evet, aslında kurmak istediğimiz yeni sistemin işleyişi için sigortalılık verileri oldukça önemli bir role sahip. Bu nedenle, veri koruma hukukunun çizdiği sınırlar çerçevesinde Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezinin (SBM) aktif rol üstlendiği bir veri paylaşım mekanizmasının kurulması çok önemli. SBM’nin merkezinde yer alacağı yeni sistemle birlikte artık sigortalılık bilgileri Kişisel Verilerin Korunması Kanunu’na (KVKK) uygun olacak şekilde elektronik ortamda gerçekleşecek olan süreçlerle daha hızlı ve pratik bir şeklide tamamlanacaktır. Bu sistem sayesinde, özellikle sigortalıların önceki sigortalılık dönemlerinde elde etmiş oldukları kazanımların kayıt altına alınmasını ve bir rozet taşırmış gibi başka bir şirkete geçildiğinde bu haklarını beraberinde getirebilmelerini istiyoruz.

Peki, tekrardan ömür boyu yenileme garantisine konusuna dönersek, mevcut durumda ömür boyu yenileme garantisinin elde edilme şartları şirketler tarafından belirleniyordu. Yeni dönemde bu uygulama devam edecek mi?

Bu konuda aslında düzenlemeyle sadece asgari standartları belirliyoruz. Şirketler, mevcutta olduğu gibi, kendi değerlendirme şartlarını sunmaya devam edebilecekler. Ancak bu şartların belirlenen standartlara uygun olması önemli. Yeni dönemle birlikte, kişi 3 yıl boyunca kesintisiz olarak sigortalılığını devam ettirirse ve 3 yıl içerisinde ortaya çıkan hastalık ve rahatsızlıklardan dolayı ödenen tazminatların bu süre boyunca alınan toplam prime oranı %80’in altında olursa ömür boyu yenileme garantisi elde edebilecek. Tabi ki sigorta şirketleri kendi politikaları doğrultusunda bu şartları sigortalı lehine değiştirebileceklerdir.

‘BİLGİLENDİRME YAPILMASI ÖNEMLİ’

Bu durumda sigortalının ömür boyu yenileme garantisini kazanma koşulları hakkında bilgilendirilmesi elzem bir durum gibi. Bu konuda taslak düzenleme bir yenilik getiriyor mu?

Evet aslında. Sadece kazanma koşulları değil, kişi bu garantiyi kazanınca tam olarak ne gibi haklara sahip olacak bunun da bilgilendirmesinin yapılması önemli. Bu nedenle, bilgilendirme konusunu ikiye ayırarak açıklamak isterim. Öncelikle kişi eğer ömür boyu yenileme garantisi taahhüdü içeren bir plan ile sigortalanmış ise bu garantiyi nasıl kazanacağına ilişkin bilgilerin ilk sözleşmede yer almasını ve yenilenen her poliçede kişinin bu garantiye ne kadar yaklaştığının bilgisine yer verilmesini istiyoruz. Kişi bu garantiyi elde ettiyse de artık yenilenen her poliçede “ömür boyu yenileme garantisi içerir” ibaresinin yer alması gerekecek. Diğer taraftan bilgilendirmenin önemli olduğu başka bir konu da kişinin kazanımlarına ilişkin. Ömür boyu yenileme garantisi taahhüdü içeren sözleşmelerde bu garantinin kazanılması durumunda elde edilecek haklar hakkında detaylı bir bilgilendirme yapılması önemli. Bu kazanımların genel çerçevesi aslında mevcut yönetmelikte de yer alıyor. Yani kişiye ömür boyu yenileme garantisini kazanırsa teminat limitlerinin daraltılamayacağı, hasar prim oranına göre prim artışına maruz kalmayacağı ve kendisinden hastalık ek primi talep edilemeyeceği konusunda bilgilendirme yapılmalı. Burada parantez açmak istediğim önemli diğer bir konu ise mevcut yönetmelikte yer alan yenileme garantili ürünlere ilişkin. Daha önce de belirttiğim gibi yeni dönemde standartları belirlenmiş tek bir yenileme garantili paket olacak ve o da kuralları Yönetmelikte belirlenmiş olan ömür boyu yenileme garantisi olacak. Şirketçe, sözleşme yenilemelerine ilişkin Yönetmelikte bahsi geçen ömür boyu yenileme garantisinden farklı taahhütlerin yenileme garantisi adı altında veya ömür boyu yenileme garantisi izlenimi yaratılacak şekilde verilmesi mümkün olmayacak.

Ancak burada amacımız yenilemeye bağlı farklı taahhütler sunulmasını engellemek değil tabi ki. Bu taahhütlerin ömür boyu yenileme garantisi ile karıştırılacak şekilde verilmesini engellemek. Şirketin, ömür boyu yenileme garantisi taahhüdü içermeyen sözleşmelerde yenilemeye bağlı çeşitli avantajlar sunması durumunda bunun ömür boyu yenileme garantisinden farkı hakkında bilgilendirme yapması ve poliçede ömür boyu yenileme garantisi bulunmadığının yazılması gerekecek.

Ömür boyu yenileme garantisi hakkında son bir soru. Herkes bu haktan yararlanabilecek mi? Örneğin, yaşa ilişkin bir sınırlama olacak mı?

Yeni düzenlememiz kapsamında, özel sağlık sigortası ile tamamlayıcı ve destekleyici sağlık sigortası yaptırmak isteyen 60 yaşını henüz doldurmamış kişilere ömür boyu yenileme garantisi içeren sözleşmeler sunulması zorunlu olacak. Ancak, tekrardan vurgulamakta fayda var. Düzenlememiz ömür boyu yenileme garantisinin asgari standartlarını belirliyor. Yani şirketler kendi politikaları uyarınca 60 yaşının üstündeki kişilere de ömür boyu yenileme garantisi sunabilecek.

‘BEKLEME SÜRELERİ ÖNEMLİ BİR DENGE UNSURU’

Son sorum ise bekleme sürelerine ilişkin. Bekleme sürelerinde bir kısalma veya tamamen ortadan kalkma durumu olacak mı?

Bekleme süreleri özel sağlık sigortaları için oldukça önemli bir denge unsuru ve dayanağını da Türk Ticaret Kanunundan almakta. Bu sebeple, Kurumumuzun bekleme sürelerini tamamen ortadan kaldırma gibi bir iradesi hiçbir zaman mevcut olmadı. Şirketler, yeni dönemde de hâlihazırda olduğu gibi sigortacılığın icaplarına ve iyi niyet kurallarına uygun olacak şekilde sigorta sözleşmeleri için bekleme süreleri öngörebilecek. Bekleme sürelerine ilişkin yeni düzenlememizin amacı sürelerin uygulanmasına ilişkin standartları belirlemekten ibaret. Yapılan yeni düzenleme ile bekleme süreleri her bir sigorta poliçesi için sadece ilk dönemde uygulanabilecek ve yenilenen poliçeler için bekleme süresi uygulanamayacaktır. Ayrıca, belli kurallar dâhilinde bekleme sürelerine bir kere maruz kalan sigortalının aynı bekleme sürelerine başka bir şirkete geçiş yapması durumunda tekraren maruz kalmasını engellemeyi planlıyoruz. Böylece sigortalılar herhangi bir hak kaybına uğramadan yeni bir şirkette sigortalılıklarına devam edebilecektir.

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ SAĞLIK RİSKLERİNİ ARTIRIYOR:

Sigortacılar iklim risklerini yönetmek için harekete geçmeli

2'nci bölümünde iklim değişikliğine odaklanan Münih Re'nin Yaşam Bilimi Raporu 2025'te, iklim değişikliğinin hayat ve sağlık sigortası sektörüne etkileri kapsamlı bir şekilde analiz ediliyor. Sigorta şirketlerinin bu değişimlere erken uyum sağlaması ve riskleri daha iyi modelleyerek yönetmesi gerektiği vurgulanıyor. Özellikle aşırı hava olayları ve hastalıklar nedeniyle sigorta primlerinde ve tazminat taleplerinde artış bekleniyor.



Hayat ve sağlık sigortacılarına yönelik küresel sağlık trendlerini ve bu trendlerin sigorta sektörü üzerindeki etkilerini Yaşam Bilimi Raporu 2025'te ele alan Münih Re, raporun 2'nci bölümü olan 'İklim Değişikliği'ni yayınladı. Yaşam Bilimi Raporu 2025'in ilk bölümü olan 'Obezite'ye geçen ay yayınımızda yer vermiştik. Kısaca hatırlayacak olursak; raporun obezite konusuna odaklanan bölümü, dünya genelinde hızla artan obezite oranlarını, bunun sağlık ve hayat sigortaları üzerindeki etkilerini ve yeni nesil tedavi yöntemlerini inceliyordu. 2035 yılına kadar dünya nüfusunun yarısından fazlasının fazla kilolu veya obez olacağının öngörüldüğü raporda bu durumun; sigortacılar, politika yapıcılar ve sağlık hizmeti sağlayıcıları için önemli zorluklar yarattığı vurgulanıyordu. Bu sayımızda ise raporun 2'nci bölümü olan 'İklim Değişikliği'ne yer vereceğiz. İklim değişikliğinin insan sağlığı ve dolayısıyla hayat ve sağlık sigortası sektörü üzerindeki potansiyel etkilerini inceleyen Münih Re, bu bölümde sigortacıların iklim değişikliğinin getirdiği zorlukları daha iyi anlamalarına ve bu dinamik ortamda etkili stratejiler geliştirmelerine rehberlik etmeyi amaçlıyor.

NEDEN İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNE HAZIRLANILMALI?

Rapora göre, bugüne kadar iklim değişikliğinin özellikle ölüm oranlarıyla ilgili sigorta faaliyetleri üzerindeki etkisi, yüksek gelişmiş ülkelerde ihmal edilebilir bir düzeyde olabilir. Bununla birlikte, Dünya Sağlık Örgütü tarafından insanlık tarihindeki en büyük sağlık tehdidi olarak tanımlanan bu durum karşısında, sigorta sektörünün önümüzdeki on yıllarda ortaya çıkabilecek olası etkileri araştırması gerekiyor. Mevcut verilere dayanarak, sigortalı nüfusun ölüm oranları üzerindeki etkileri henüz öngörülemiyor. Bunun nedeni, ölüm oranı modellemelerinde bilimsel bir fikir birliğinin olmaması ve bölgesel farklılıkların belirginleşmesi.
Münih Re'ye göre, iklim değişikliği ve buna bağlı olaylar, her bölgeyi ve pazarı aynı şekilde etkilemediğinden, bölgesel düzeyde analiz edilmeli. Mevcut etki modelleri—örneğin sıcaklık değişiklikleriyle ilgili olanlar—sigorta sektörüne uyarlanmalı ve yeniden düzenlenmeli. Çünkü genel nüfus ile sigortalı nüfus üzerindeki etkiler önemli ölçüde farklılık gösterebilir. Bu güncellenmiş modeller, risk altındaki sigorta ürünlerini ve hassas grupları belirlemenin yanı sıra, olası uyum önlemlerini de ortaya koyabilir. Sigortacılık açısından bakıldığında, iklim değişikliğiyle ilişkili başlıca risklerin ölüm oranları üzerinde sıcaklık değişimleri (aşırı sıcak ve soğuk dönemler) ile hava kirliliğinin sinerjik etkisini içerdiğini belirten Münih Re, hastalık (morbidite) açısından ise aşırı sıcak ve soğuk hava dalgaları, hava kirliliği, şiddetli doğal afetler, orman yangınlarından kaynaklanan duman maruziyeti ve ortaya çıkan bulaşıcı hastalıkların önemli risk faktörleri arasında yer aldığına vurgu yapıyor.
Raporda, bu risklerden en çok etkilenen gruplar ise şu şekilde sıralanıyor:

- 65 yaş üstü yaşlı bireyler,
- Birden fazla hastalığı bulunan kişiler,
- Açık havada çalışanlar,
- Hamile kadınlar.

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNİN ETKİLERİ

Ölüm Oranı (Mortalite)

Rapora göre sıcaklık değişimleri, farklı derecelerde ölüm oranlarını etkileyerek bireylerin mevcut sağlık koşulları nedeniyle yaşamlarını kaybetme riskini artırıyor. Gelişmiş ülkelerde soğuk hava kaynaklı ölümler, sıcak hava kaynaklı ölümlerden daha yaygın ve genellikle solunum ve kardiyovasküler rahatsızlıklardan kaynaklanıyor. Bununla birlikte, küresel ısınmanın soğuk hava kaynaklı ölümleri azaltma etkisinin, sıcak hava nedeniyle artan ölüm oranlarından daha büyük olup olmayacağı henüz net değil.
Raporda, sıcaklık kaynaklı ölümlerin düzenli olarak artması beklenirken, soğuk hava kaynaklı ölümlerle ilgili senaryolar büyük bir azalmadan hiç değişiklik olmamasına kadar geniş bir yelpazede değerlendiriliyor.
Yakın zamanda yapılan bir analizi örneklendiren rapora göre, aşırı sıcak nedeniyle ölüm oranlarının 2000 yılına kıyasla 5 kat daha olası hale geldiği ve gelecekte 1.5°C daha sıcak bir iklimde 10 kat, 2°C daha sıcak bir iklimde ise 27 kat daha olası olacağı vurgulanıyor.
İklim değişikliğinin etkilerini azaltmak için yapısal uyum önlemlerinin alınabileceği ifade edilen raporda bu önlemlere örneklerle şu şekilde yer veriliyor:

- Sıcak havalara karşı klima kullanımı,
- Soğuk havalara karşı merkezi ısıtma sistemleri,
- Aşırı sıcaklara karşı fizyolojik uyum mekanizmaları gibi adaptasyon yöntemleri etkili olabilir.

Son birkaç 10 yılda bu tür uyum süreçlerinin zaten yaşandığını, ancak bu adaptasyonun bir sınırı olup olmadığının henüz netliğinin belli olmadığı belirtilen rapora göre, bu belirsizlikler göz önüne alındığında, uzun vadeli kesin sonuçlar çıkarmak şu an için mümkün değil ve projeksiyonların yakın gelecekte yeniden değerlendirilmesi gerekiyor.
Artan sıcaklıklar, hava kirliliği ve orman yangınlarının, özellikle kalp-damar ve solunum hastalıkları gibi

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ: HAYAT VE SAĞLIK SİGORTACILARI İÇİN BÜYÜYEN BİR ENDİŞE

Sigorta sektörünün iklim değişikliğinden nasıl etkileneceğini inceleyerek, hayat ve sağlık sigortası alanında karşılaşılabilecek riskleri ve fırsatları değerlendiren raporda, iklim değişikliğinin sağlık ve sigorta sektörü üzerindeki etkileri temel odak noktalarından biri olarak ele alınıyor.

İklim Değişikliğinin Sağlık Üzerine Etkileri

- Aşırı sıcaklık, hava kirliliği, orman yangınları, doğal afetler ve yeni ortaya çıkan bulaşıcı hastalıklar, ölüm ve hastalık oranlarını artırabilir.
- İklim değişikliğine bağlı akıl sağlığı sorunları (Örneğin, stres ve kaygı bozuklukları) artabilir.
- Yaşlılar, kronik hastalığı olanlar, açık havada çalışanlar ve hamile kadınlar gibi belirli gruplar, iklim değişikliğinden daha fazla etkilenebilir.

İklim Değişikliği ve Mortalite (Ölüm Oranı)

- Aşırı sıcaklar ve hava kirliliği nedeniyle kalp ve solunum hastalıkları kaynaklı ölümler artabilir.
- Soğuk hava kaynaklı ölümler şu an daha fazla görülse de, küresel ısınma ile bu eğilim değişebilir.
- Bölgesel farklılıklar büyük önem taşıyor; sıcak hava dalgalarının sigorta portföyleri üzerindeki etkileri detaylı bir şekilde modellenmeli.

İklim Değişikliği ve Morbidite (Hastalık Oranı)

- Kardiyovasküler ve solunum hastalıkları artabilir. Özellikle aşırı sıcak günlerde hastane başvurularının %50'ye kadar yükselebileceği öngörülüyor.
- Orman yangınları ve hava kirliliği, astım vakalarını tetikleyerek sağlık sistemine olan yükü artırabilir.
- İklim değişikliği, bulaşıcı hastalıkların yayılmasını hızlandırabilir; özellikle sivrisinek kaynaklı hastalıklar (Deng humması, Batı Nil virüsü gibi) Kuzey Amerika ve Avrupa'ya yayılabilir.

Sigorta Sektörü Üzerindeki Etkiler

- Sigorta şirketlerinin yeni modelleme yaklaşımlarına ihtiyacı var. Bölgesel etki analizleriyle, sigorta poliçelerinin iklim değişikliği etkilerini kapsayacak şekilde güncellenmesi gerekiyor.
- Hasar ve tazminat taleplerinde artış öngörülüyor. Özellikle sağlık sigortalarında, aşırı sıcaklar ve çevresel riskler nedeniyle hastaneye yatışların ve reçete taleplerinin yükselmesi bekleniyor.
- Meslek hastalıkları ve iş gücü kaybı riskleri artabilir. Açık havada çalışanlar için daha fazla iş gücü kaybı ve sakatlık sigortası talepleri ortaya çıkabilir.

Öneriler ve Sigorta Stratejileri

- İklim değişikliğini dikkate alan sigorta ürünleri geliştirilmeli. Örneğin, sıcak hava dalgalarına Özel Sağlık Sigortası ek teminatları veya hava kirliliğine duyarlı bireyler için özel poliçeler oluşturulabilir.
- Portföy ve hasar izleme sistemleri kurulmalı. İklim değişikliğinin sigortalılar üzerindeki etkilerini sürekli analiz eden sistemler geliştirilmeli.
- Sürdürülebilirlik ve sosyal sorumluluk odaklı yeni sigorta politikaları benimsenmeli. Sigorta şirketleri, müşterilerini iklim değişikliği ile ilgili risklerden korumak için önleyici sağlık çözümleri sunabilir.

bazı rahatsızlıklar üzerinde belirgin bir etkiye sahip olduğuna vurgu yapan rapora göre, aşırı sıcak günler, acil servis başvurularını ve hastaneye yatışları %50'ye kadar artırabilir.
Orman yangını dumanının etkisini tahmin etmek daha zor. Çünkü yangınların sıklığı ve yayılma alanı birçok bölgede değişkenlik gösteriyor.
Raporda; ABD, Kanada, Asya ve Avustralya'da orman yangınlarının arttığı ve sağlığa zarar veren duman maruziyetinin yükseldiği belirtilirken bu eğilimin daha da şiddetlenebileceğine dikkat çekiliyor.
Rapora göre buna karşılık, Avrupa'daki orman yangınlarıyla ilgili eğilimler henüz net değil. Şiddetli fırtınalar ve seller gibi doğal afetlerin artan sıklığı, hastalık oranlarını yükseltebilir. Buna ek olarak, yeni ortaya çıkan bulaşıcı hastalıklar da morbidite seviyelerini artırabilir.
İklim değişikliğinin, hayvanlarda bulunan patojenlerin insanlara geçmesini kolaylaştıran en önemli insan kaynaklı etkenlerden biri haline gelebileceği ve bu durumun pandemi riskini artırabileceğine dikkat çekilen raporda, insanlarda görülen bulaşıcı hastalıkların %50'den fazlasının iklim değişikliğinden olumsuz etkilenebileceği vurgulanıyor.
Küreselleşmenin giderek arttığı günümüzde, hastalıkların farklı bölgelere taşınma riski yükseliyor ve bu da salgınları tetikleyebiliyor.

Hastalık Oranı (Morbidite)

Raporda, sigorta açısından önemli bazı sağlık sorunları üzerindeki etkilere şu şekilde yer veriliyor:

Ruh Sağlığı

İklim değişikliği, ruh sağlığını önemli ölçüde etkileyebilir. Aşırı sıcaklar, sel ve orman yangınları gibi doğal afetler bu etkilerin başlıca tetikleyicileri.
İklim değişikliği kaynaklı kaygı bozukluğu, solastalji olarak adlandırılan bir fenomenle ilişkilendiriliyor.
• Aşırı sıcaklar, bipolar bozukluk, anksiyete ve travma sonrası stres bozukluğu gibi ruh sağlığı hastalıkları nedeniyle hastaneye yatış riskini %10'a kadar artırabilir.
• Sıcak hava, uyku süresini kısaltarak genel sağlığı daha da kötüleştirebilir.
• Orman yangınları sonrası antidepresan reçetelerinde %7, anksiyolitik reçetelerinde ise %9'a kadar artış görülebilir. Ayrıca, anksiyete bozuklukları nedeniyle acil servis başvuruları %6 oranında artabilir.

Astım

İklim değişikliği astımı olumsuz etkileyebilir.
Bunun başlıca nedenleri:
• Polen mevsimlerinin uzaması ve polen yoğunluğunun artması,
• Hava kirliliğinin etkisiyle daha agresif polenlerin oluşması,
• İstilacı bitki türlerinden kaynaklanan yeni alerjenlerin ortaya çıkması.
Aşırı sıcaklar, fırtınalar ve orman yangını dumanı astım semptomlarını tetikleyebilir ve hastaneye yatışları %50'ye kadar artırabilir.
Örneğin, Kanada'daki son orman yangınları, ABD'nin kuzeydoğusunda astım nedeniyle hastaneye yatışlarda %45'lik bir artışa yol açtı.
Ancak, buna karşılık olarak çalışma çağındaki yetişkinlerde astım yaygınlığı ve yeni vaka sayısı durağan hale geldi veya azaldı. Bunun istisnalarından biri de ABD.

Diğer Sağlık Sorunları

Kardiyovasküler hastalıklar üzerindeki etkilerin orta düzeyde olacağı öngörülüyor.
Soğuk hava, sıcak havaya kıyasla felç (inme) ve miyokard enfarktüsü (kalp krizi) gibi kardiyovasküler olayları daha fazla tetikliyor.
İklim değişikliği, bazı bulaşıcı hastalıkların yayılımını artırabilir.
Batı Nil virüsü ve Deng humması gibi hastalıklar artık Kuzey Amerika ve Avrupa'da görülüyor.
ABD'de yerel vakalarda azalma eğilimi görülse de, iklim değişikliği bu ve keneler gibi diğer hastalık taşıyıcılarının yayılım alanlarını genişletecek.
Ancak, bu hastalıklara karşı etkili tedavi ve önleyici önlemler geliştirilmiş olup uygulanabilir durumda.

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ – TEMEL ÇIKARIMLAR

İklim değişikliğinin etkilerine dair belirsizlik:
Hayat ve sağlık sigortası değer zincirinin çeşitli bölümlerinde iklim değişikliğinin etkileri henüz tam olarak öngörülemiyor.

Sigorta açısından risk oluşturan faktörler:
Aşırı sıcaklık, hava kirliliği, orman yangını dumanı, daha sık ve şiddetli doğal afetler ile ortaya çıkan bulaşıcı hastalıklar, ölüm ve hastalık oranlarını artıran sigorta açısından kritik tehlikeler arasında yer alıyor.

Ruh sağlığı bozuklukları:
Büyük bir maluliyet tazminatı sebebi olan ruh sağlığı bozuklukları, iklim değişikliğinden olumsuz etkilenebilir.

Bölgesel, pazar ve ürün bazında analizler gerekli:
İklim değişikliğinin etkilerini daha iyi anlayabilmek için nicel analizler yapılmalı.

Portföy ve hasar izleme:
İklim değişikliğinin etkilerini değerlendirmek için sigorta portföylerinin ve tazminat taleplerinin düzenli olarak izlenmesi gerekiyor.

HAYATTAKİ BELİRSİZLİKLER DEVAM EDİYOR

İklim değişikliğinin hayat ve sağlık sigortası üzerindeki etkileri konusunda önemli belirsizliklerin bulunduğuna dikkat çekilen raporda, sigorta şirketlerinin hem bugün hem de gelecekte bu potansiyel etkileri değerlendirmesinin kritik bir öneme sahip olduğu ifade ediliyor.
Küresel ısınmanın ve iklim değişikliğinin devam edeceği belirtilen raporda, iklim değişikliğinin sağlık üzerindeki etkilerini ve sonuçlarını anlamak, ölçmek ve bunlara yanıt vermek için sigorta sektörünün dikkat etmesi gereken noktalara şöyle yer veriliyor:

1- Poliçe değerlendirme, portföy ve hasar yönetimi için izleme süreci başlatın

Sigorta şirketleri, sigortalama, portföy yönetimi ve hasar süreçlerinde iklim değişikliğinin etkilerini izlemeye başlamalı.

2- Etkileri değerlendirmek için veri modellerini kullanın

Hayat ve sağlık sigortacıları için veri gereksinimleri, ürün ve pazara göre değişebilir ancak minimum mekânsal ve zamansal çözünürlüğe ihtiyaç duyar. Bu modeller, gelecekteki iklim senaryolarına göre etkileri tahmin etmeye yardımcı olur ve doğal afet risk modellerine dayalı bir deneyimden yararlanır.

3- İzleme süreci, uyum önlemlerinin değerlendirilmesine yardımcı olacak

Bu nedenle, işletmeler doğal afet/iklim birimleri ile iş birliği yaparak, iklim değişikliği konusundaki mevcut uzmanlıktan yararlanmalı.

4- Gelecekteki raporlama yönetmeliklerine hazırlıklı olun

Gelecekteki düzenleyici gereklilikler, hayat ve sağlık sigortası portföylerindeki iklim risklerinin analiz edilmesini zorunlu kılabilir.
Bu, şu an yangın, kasko vb. sigortalar için uygulanan düzenlemelere benzer olabilir.
Sigortacılar, iklim değişikliğinin etkilerini izleyerek bu gerekliliklere hazır hale gelebilirler.

5- Sürdürülebilirlik ve sosyal sorumluluk

Hayat ve sağlık sigortacıları, iklim risklerini değerlendirerek kendi pazarlarında daha güçlü bir konuma gelebilirler.
Bu, uzun vadede sigortalılarını ve paydaşlarını koruma konusundaki sorumluluklarını yerine getirme isteklerini ve adil risk değerlendirmesi ile sürdürülebilir iş modellerini benimsemeye hazır olduklarını gösterir.

6- Yeni müşteri hizmetlerini keşfedin

Örneğin, astım hastaları için hava kalitesi uyarı uygulamaları veya sıcaklık uyarı sistemleri gibi yenilikçi çözümler değerlendirilebilir.
Bu tür hizmetlerin sigortalı nüfus üzerindeki etkinliği, sigorta tıp danışmanları tarafından analiz edilmeli.

7- Sigortaya özel uyum önlemleri geliştirin

Bu önlemler, farklı pazarlar ve bölgelere uyarlanabilir.
Örneğin, açık havada çalışanlar için özel sigorta önlemleri geliştirilebilir.
Genel olarak, birçok iklim riski için uyum önlemleri etkili olabilir ancak bunlar bireysel pazarlar ve sigorta ürünleri için farklılık gösterir.

8- İklim değişikliğinin nicel etki analizi mümkün

Değişen iklim koşullarında, hayat ve sağlık sigortası alanında etki analizine olan talebin artacağı öngörülüyor.

CHATGPT'YE SORDUK:

Chat GPT'ye iklim değişikliğinin sigorta sektörü üzerindeki etkilerini sorduk. Şöyle cevap verdi:

1. Artan Hasar Frekansı ve Maliyeti
• Aşırı hava olayları (fırtınalar, sel, orman yangınları, kuraklık) çok daha sık ve şiddetli hale geldi.
• Bu durum özellikle konut, tarım ve ticari sigortacılıkta tazminat taleplerini rekor seviyelere taşıyor.
• Sigorta şirketleri daha yüksek hasar ödemeleriyle karşı karşıya kaldığı için primler artıyor, bazı bölgelerde teminat vermek riskli hale geliyor.

2. Hayat ve Sağlık Sigortasında Yeni Risk Dinamikleri
• Aşırı sıcaklar, hava kirliliği ve bulaşıcı hastalıklar, özellikle yaşlılar, çocuklar ve kronik hastalığı olan bireyler için ölüm ve hastalık risklerini artırıyor.
• Ruh sağlığı sorunları (anksiyete, travma sonrası stres vb.) da iklim krizinin görünmeyen ama yükselen bir boyutu.
• Sigorta şirketlerinin, bu sağlık risklerini daha iyi modellemesi ve ürünlerini buna göre güncellemesi gerekiyor.

3. Risk Modellemelerinde Belirsizlik Artışı
• Geçmiş veriler, geleceği öngörmede artık yeterli değil. İklim değişikliği "sistemi bozdu".
• Sigortacılar, iklim senaryolarına dayalı yeni modelleme araçlarına ihtiyaç duyuyor.
• Münih Re gibi reasürörler bu konuda öncü olsa da, her şirketin bu kapasitesi yok.

4. Yatırım Tarafında Etkiler
• Sigorta şirketleri büyük yatırım portföylerine sahip. Ancak iklim krizinden etkilenen sektörler (fosil yakıtlar, inşaat vb.) bu portföyler için risk oluşturuyor.
• Artık "iklim riski = finansal risk" olarak görülüyor. Yatırım stratejilerinde sürdürülebilirlik odaklı dönüşüm kaçınılmaz hale geliyor.

5. Düzenleyici ve Raporlama Baskıları
• Avrupa Birliği başta olmak üzere birçok bölgede sigortacılardan iklim risklerini analiz etmeleri, raporlamaları ve portföylerini uyumlu hale getirmeleri bekleniyor.
• ESG (Çevresel, Sosyal ve Yönetişim) uyumluluğu, sadece itibar değil, yasal bir zorunluluk haline geliyor.

6. Sürdürülebilir Sigorta Ürünlerine Geçiş
• İklim dostu, karbon ayak izine duyarlı, risk azaltıcı uygulamaları teşvik eden ürünlere ihtiyaç var.
• Örneğin: Yeşil konut sigortası, düşük emisyonlu araçlara özel ürünler, iklim uyumlu sağlık paketleri gibi.

SONUÇ

İklim değişikliği, sigorta sektörünü hem risk tarafında (tazminatlar) hem de fırsat tarafında (yeni ürünler, sürdürülebilirlik, inovasyon) köklü biçimde dönüştürüyor. Sigortacılar artık sadece hasar ödeyen değil, risk yöneten, önleyici çözümler sunan ve toplumu dönüştüren aktörler haline gelmek zorundalar.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

KONUT SİGORTASINDA GÜVENCE ARAYIŞI:

Aşırı hava olaylarına karşı maruziyet ve dayanıksızlık azaltılmalı

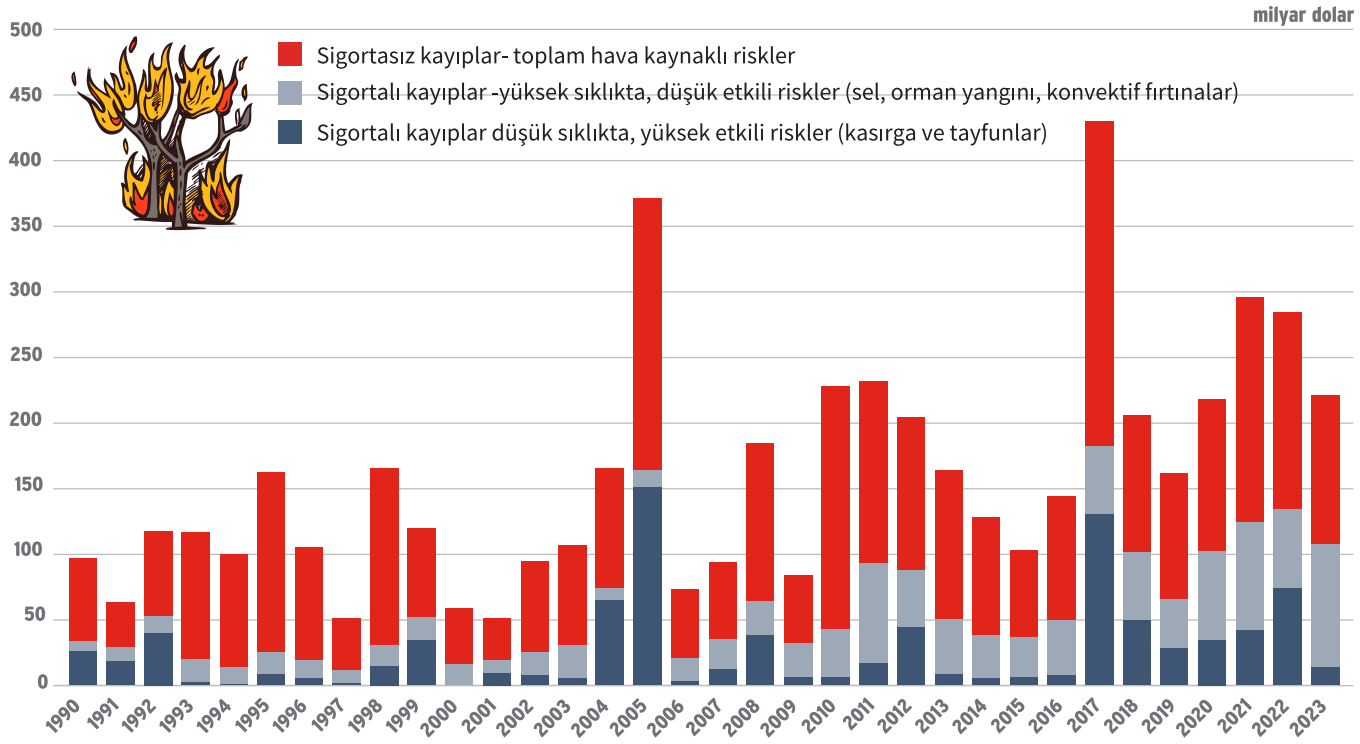


İklim değişikliğiyle artan aşırı hava olayları, konut sigortasını hem erişim hem de maliyet açısından ciddi biçimde tehdit ediyor. Riskli bölgelerde yapılaşma sürerken, yetersiz altyapı, düşük risk farkındalığı ve sigorta sisteminde risk bazlı fiyatlandırma eksikliği; maruziyet ve yapısal dayanıksızlığı artırıyor. Bu durum, yalnızca bireylerin değil, kamu otoritelerinin, sigorta şirketlerinin ve finans kuruluşlarının da sorumluluk almasını zorunlu kılıyor.

Aşırı hava olaylarının sıklığı ve şiddeti dünya genelinde konut sigortası sistemlerini zorlarken, yüksek riskli bölgelerde yapılaşma artıyor, sigorta erişimi ve karşılanabilirliği giderek düşüyor. Risk esaslı fiyatlandırma, dirençli yapılaşma ve politika değişiklikleri hayati öneme sahip. Bu kapsamda Cenevre Derneği'nin 'Konut Sigortasında Güvence Arayışı: Aşırı Hava Olaylarına Karşı Maruziyet ve Kırılganlık Azaltılmalı' adlı raporunda, sigorta krizinin nedenlerini ve çözüm için önerilen iki aşamalı yaklaşım ele alınıyor.

Rapora göre, dünya genelinde, aşırı hava olaylarından kaynaklanan sigortalı kayıplar son 30 yılda istikrarlı şekilde artış gösteriyor. 2020'den bu yana her yıl 100 milyar doları aşan bu kayıpların, 2025 yılında 200 milyar doları geçmesi bekleniyor. 2000-2023 döneminde sel, orman yangını ve şiddetli fırtına gibi daha yerel risklerden kaynaklanan yıllık sigortalı kayıplar, toplam kayıpların ortalama %55'ini oluşturdu. 2024 yılı için bu oranın %50'ye yakın olması öngörülüyor.

AŞIRI HAVA OLAYLARI İLE İLGİLİ SİGORTALI VE SİGORTASIZ KÜRESEL KAYIPLAR



ARTAN MARUZ KALMA VE DİRENÇSİZLİK

Aşırı hava koşullarının yol açtığı kayıpların artmasında, arazi kullanımı tercihleri, güncelliğini yitirmiş yapı yönetmelikleri, kentleşme, yaşlanan altyapı ve enflasyon gibi sosyoekonomik faktörler önemli rol oynuyor.

Raporda bazı örneklere şöyle yer veriliyor:

• **Risk esaslı olmayan imar uygulamaları,** tehlike altındaki bölgelerde nüfus ve varlık yoğunluğunu artırıyor. Örneğin, Japonya'da nüfusun %29'u, AB'de %17'si ve ABD'de %12,5'i sel riski yüksek bölgelerde yaşıyor. Orman yangını riski açısından ise bu oranlar AB'de %67, Avustralya'da %61 ve ABD'de %60. Buna rağmen, yüksek riskli bölgelerde yapılaşma devam ediyor. ABD'de 2023 yılında inşa edilen yeni konutların %57'si kasırga ve orman yangını riski taşıyan bölgelerde yer alıyor. Bu oran 2014'te %39'du. İngiltere'de ise 2013'ten bu yana yeni konutların %8'i sel riski taşıyan alanlara inşa edildi. Kanada'da mevcut imar politikaları devam ederse, 2030 yılına kadar sel riski altındaki bölgelere 150 bin, orman yangını riski taşıyan bölgelere ise 220 bin yeni konut eklenmesi bekleniyor.

• **Yapı yönetmelikleri,** yaklaşık her 5 yılda bir güncellense de yerel düzeyde uygulanması ve denetlenmesi konusunda maliyet ve kaynak sıkıntıları yaşanıyor.

• **Yaşlanan altyapının (barajlar, yollar, enerji hatları) aşırı hava koşulları nedeniyle hasar görmesi,** çevredeki yerleşim yerlerini ve ekonomiyi daha da olumsuz etkileyebilir.

• **Altyapı bakımı ve güçlendirilmesindeki yetersizlik,** aşırı hava olaylarının etkilerini artırabiliyor.

• **Kentleşme,** doğal ekosistemlerin (örneğin sulak alanlar) yerini beton zeminlere bırakmasıyla sel riskini artırıyor. Ayrıca nüfus yoğunluğu ve yerleşimlerin ormanlık alanlara yakınlaşması, orman yangını riskini yükseltiyor.

• **Yüksek yeniden inşa maliyetleri** ise enflasyon, tedarik zinciri sorunları, iş gücü sıkıntısı, artan ücretler ve inşaat malzemelerine getirilen vergilerden kaynaklanıyor. COVID-19 salgını sonrası yeniden inşa maliyetleri AB'de ortalama %26, ABD'de %40 ve Kanada'da %51 oranında arttı.

SİGORTA ERİŞİMİNDE ARTAN ZORLUKLAR

Rapora göre, sigortaya erişim, ekonomik büyüme ve toplumsal dayanıklılık açısından hayati önem taşıyor. Sigorta, yatırımları destekliyor, ayrıca doğal afetlerin ardından ev sahipleri, işletmeler ve kamu kurumlarının daha hızlı toparlanmasını sağlıyor. Ancak sigortanın yaygınlığı bölgeden bölgeye büyük farklılıklar gösteriyor. Koruma açıkları —yani sigortasız kalan ekonomik zarar oranları— Avustralya ve Kuzey Amerika'da yaklaşık %40 iken, Asya'da %84'e, Afrika'da ise %91'e kadar çıkıyor. Bu farkın temel nedenleri arasında afet sonrası devlet yardımlarına duyulan aşırı güven, düşük finansal okuryazarlık ve yetersiz risk farkındalığı yer alıyor.

Aşırı hava olaylarının yol açtığı ekonomik kayıplarla mücadelede ilk savunma hattını ise mal ve kaza (P&C) reasürans ve sigorta şirketleri oluşturuyor. Ancak, son yıllarda art arda yaşanan yüksek sigortalı kayıplar, prim gelirleri ile hasar ödemeleri arasındaki farkın büyümesine ve bunun sonucunda sektörün sermayesinin aşınmasına yol açabilir. Bu durum, sigorta sektörünün mali sağlığını sürdürmesini zorlaştırabilir.

Sigorta ve reasürans şirketleri, primlerin gerçek risklerle uyumlu olmasını sağlamak amacıyla risk bazlı fiyatlandırma ihtiyacını gündeme taşıyor. Bu yaklaşım, aynı zamanda risk azaltma ve önleme yatırımlarına öncelik verilmesi gereken bölgelere ve mülklere dikkat çekiyor.

SİGORTA TEMİNİ SORUNU OLDUKÇA YAYGIN

Rapora göre, iklim kaynaklı risklerin yükselmesi ve bu risklere karşı yeterli önlem alınmaması, konut sigortasına erişimi hem ulaşılabilirlik hem de karşılanabilirlik açısından ciddi şekilde zorlaştırıyor. Örneğin, ABD'de bazı eyaletlerde sigortalı mülklerin yaklaşık %15'i —47 trilyon dolarlık konut piyasasının %2'sine denk geliyor— sigorta bulmakta ya da karşılamakta zorluk yaşıyor. Avustralya'da ise konutların %15'i, sigorta primlerinin yıllık brüt hane gelirinin %8,3'üne — yaklaşık bir aylık maaşa— denk gelmesi nedeniyle mali baskı altında.

Sigorta ve reasürans şirketleri, bu sorunları çözmek adına riskin temel nedenlerini anlamaya yönelik araştırma ve geliştirme faaliyetlerine önemli yatırımlar yapıyor; ev sahipleri, topluluklar ve kamu kurumları için direnç artırıcı çözümler geliştiriyor ve yenilikçi ürünler sunuyor. Ancak bu çabaların başarıya ulaşması için yalnız hareket etmeleri yeterli değil.

RİSK PROFİLİ MÜLKÜN RİSKİNİ ETKİLİYOR

Bir mülkün risk profili, kullanım ömrü boyunca çeşitli sigorta aracılarının verdiği kararlarla şekilleniyor. İmar planlaması, yapı izni, inşaat, değerleme, finansman ve risk yönetimi gibi alanlardaki kararlar; mülkün bulunduğu bölgenin ve kendisinin ne kadar risk altında olduğunu belirliyor. Ev sahipleri, yerel ve ulusal yönetimler, müteahhitler, kamu hizmeti şirketleri ve kamu destekli sigorta havuzları gibi birçok aktör bu süreçte önemli rol oynuyor.

Raporda risk profili oluştururken bazı öne çıkan noktalara şöyle veriliyor:

• **Ev sahipleri,** genellikle yaşam kalitesi ve maliyet kriterlerine göre ev alıyor ya da inşa ettiriyor. Ancak artık zorunlu tehlike bilgilendirme yasaları ve yükselen sigorta maliyetleri bu kararları doğrudan etkiliyor. Evlerini risklere karşı güçlendirmek isteyen

bireylerin, mülklerinin taşıdığı tehlikeler ve alabilecekleri önlemler hakkında bilgi sahibi olması, ayrıca uygun teşvik ve finansman imkanlarına erişebilmesi gerekiyor. Bu yatırımlar sayesinde ev değerleri artabilir, hasar riski azalabilir ve sigorta ile kredi maliyetleri düşebilir.

• **Yerel yönetimler,** genellikle uygun fiyatlı konut arzını artırmak ve ekonomik gelişimi desteklemek amacıyla imar ve yapılaşma kararları alıyor. Aynı zamanda afet risklerini yönetmek için yapı standartlarının uygulanması, kentsel tasarım ve altyapı projeleri gibi konularla da ilgileniyorlar. Dirençli topluluklara yapılan yatırımlar; vergi gelirlerini güvence altına alma, dava riskinden kaçınma, kredi notlarını yükseltme ve siyasi başarı şansını artırma gibi çeşitli faydalar sağlayabilir. Ulusal hükümetler ise bu süreci büyük ölçekli altyapı projeleriyle destekliyor. Ayrıca, afet sonrası yardım programlarının yeniden düzenlenmesi, yerel yönetimlerin önleyici adımlar atmasını teşvik edebilir.

• **Kamu hizmeti sağlayıcıları** (örneğin enerji ve su şirketleri), sistemlerini düzenli izleyerek ve bakımlarını yaparak yerel riskleri azaltabilir. Bu tür yatırımlar hem hizmet kesintilerini hem de yasal sorunları önlemeye yardımcı olurken, finansal güvenilirliklerini de artırabilir.

• **Devlet destekli sigorta havuzları,** kısa vadede piyasaları istikrara kavuşturabilir. Ancak genellikle yükselen risklerin temel nedenlerine müdahale etmezler. Ayrıca risk bazlı fiyatlandırma yapmadıkları için, insanları riskli bölgelerde yaşamaya teşvik edebilirler. Bu havuzların yerel dirençlilik yatırımlarına yönelmesi, hem finansal sürdürülebilirliklerini artırabilir hem de özel sigorta şirketlerinin piyasadan çekilmesini engelleyebilir.

• **İpotek sağlayıcılar,** mülkün piyasa değerini ve durumunu belirlemek için lisanslı değerleme uzmanlarından rapor alır. Bu değerleme genellikle piyasa satış fiyatını yansıtır, sigorta için gerekli yeniden inşa maliyetini değil. Yasal ya da kredi koşulları gereği sigorta zorunlu tutulsa da, risk faktörleri kredi sürecinde nadiren dikkate alınır:

- Borçlular genellikle yalnızca ilk yılın sigorta maliyetini karşılayabiliyorlarsa krediye uygun görülür.
- İklim kaynaklı risklerin ipotek değerlemesine dahil edilmesi için zorunlu bir uygulama ya da teşvik bulunmamaktadır.
- Benzer kredi notuna sahip iki kişi, farklı seviyelerde risk altındaki evler için aynı kredi koşullarını alabilir.
- Sigorta poliçelerinin yıllık olarak izlenmesi ve doğrulanması, eyaletten eyalete değişir.
- Sigorta sorunları nedeniyle yaşanan kredi temerrütleri hakkında toplanacak veriler, gelecekte alınacak önlemler için yol gösterici olabilir.

Konut sigortası, mülkiyet risklerini sigortacılara devrederek, borç verenlerin yalnızca kredi riskini taşımasını amaçlıyor. Özellikle bir afet sonrası yeniden inşa maliyetleri gibi büyük yüklerin sigorta şirketlerine devri bu sistemin temel dayanağı. Ancak mevcut uygulamalar, kredi sisteminin iklim kaynaklı riskleri yeterince hesaba katmadığını gösteriyor.

SİGORTA TEMİNİ VE KARŞILANABİLİRLİĞİ SORUNLARININ YAYGINLIĞI



Temin Edilebilirlik

Artan riskler, bazı sigorta şirketlerini ABD ve Kanada'nın bazı bölgelerinde teminat sağlamayı sınırlandırmaya veya tamamen durdurmaya zorladı.Bu durumun başlıca nedeni, primlere üst sınır getiren düzenleyici baskılar.

- **ABD:** Kaliforniya, Florida, Arkansas, Colorado, Louisiana, Minnesota, Oklahoma, Güney Carolina, Güney Dakota, Teksas ve Washington dahil olmak üzere birçok eyaletin bazı bölgeleri.
- **Kanada:** Quebec ve ülke genelindeki hanelerin %10'u, yüksek sel riskiyle karşı karşıya.



Karşılanabilirlik

Artan sigorta primleri, karşılanabilirlik endişelerini beraberinde getirdi.Bazı bölgelerde hane halkı brüt gelirinin önemli bir kısmı yıllık sigorta primlerine harcanıyor.

- **ABD:** 2020-2023 yılları arasında artışlar: Florida (%56), Louisiana (%55), Columbia Bölgesi (%51), Colorado (%43), Utah (%42). Kasırga riski taşıyan sekiz eyalette hane gelirinin yaklaşık %1–2'si konut ve sel sigortasına gidiyor. Gerçek risk birçok eyalette hâlâ yeterince fiyatlandırılmamış durumda.
- **Avustralya:** Mülklerin yaklaşık %15'i yıllık sigorta için hane gelirinin %8,3'ünü (yaklaşık 1 aylık gelir) harcıyor.
- **Avrupa:** Orman yangınlarını ele almak için sigorta fiyatlarının artırılması çağrıları yapılıyor.

Mevcut durumun öne çıkan başlıkları şu şekilde:

• **İlk yıl kriteri:** Borçlular, yalnızca ilk yılki kredi ödemesi ve sigorta masraflarını karşılayabilme durumlarına göre kredi almaya hak kazanıyor.

• **Risk değerlendirmesi yok:** Borç verenler açısından, mülklerin iklim kaynaklı riskleri değerlendirmeye katılmıyor.

• **Sigorta kapsamı genel geçer:** Kredi sağlayıcılar, genellikle sigorta kapsamı için geniş ve standart koşullar belirliyor. Ancak araştırmalar, risk bazlı sigorta fiyatlandırmasının olmaması durumunda, kredi kuruluşlarının mülk risklerine dair sınırlı bilgiye sahip olduğunu ortaya koyuyor. Buna ek olarak, zorunlu tehlike bilgilendirme yasaları ve artan sigorta primleri, afet sonrası yüksek riskli bölgelerde konut değerlerinde düşüşlere neden oluyor.

• **Sigorta kontrolü farklılık gösteriyor:** Borçluların her yıl sigorta poliçelerinin izlenmesi ve doğrulanması süreci, ülkeden ülkeye değişiyor. Ancak, sigorta sorunlarıyla bağlantılı kredi temerrütlerine dair verilerin toplanması, olası riskleri önleyici stratejilerin geliştirilmesi açısından büyük önem taşıyor.

ÇÖZÜM: İKİ AŞAMALI YAKLAŞIM

Artan iklim riskleri ve sigorta krizine karşı, uzmanlar riskleri azaltacak davranış değişimlerini teşvik etmek amacıyla iki aşamalı bir yaklaşım öneriyor.

Bu yaklaşım hem yapı sahiplerini hem de karar alıcı kurumları sorumluluk almaya yönlendiriyor.

Samet Erden
samet@sigortacigazetesi.com.tr

YEREL VE MÜLKİYET DÜZEYİNDE DAYANIKLILIĞI ARTIRMAK İÇİN İKİ KADEMELİ YAKLAŞIM

	Amaç	Paydaşlar	Eylemler
KADEME 1	Etkili olduğu kanıtlanmış, hedeflenmiş ve ölçeklendirilmiş yerel dayanıklılık önlemleri	• Hükûmetler • Özel sigorta ve reasürans şirketleri • Kamu hizmetleri ve altyapı sahipleri • Ev sahipleri • Mahalleler ve topluluklar	1. Tehlikeler ve yerel riskler konusunda ortak anlayış geliştirilmesi
			2. Yeni yapılarda risk önleyici çözümler geliştirilmesi
			3. Mevcut yapılar için en etkili güçlendirme önlemlerine odaklanılması
			4. Afet sonrası tasarımların, önleyici dayanıklılık önlemlerini teşvik edecek şekilde yeniden düzenlenmesi
	Temel paydaşlarda bilgi birikimi ve en son yeniliklerin benimsenmesi	• Sigorta destekli düşünce kuruluşları • Üniversiteler ve teknik kolejler (aşağıdakiler için sertifikalı eğitim): - Konut denetçileri - Gayrimenkul değerleme uzmanları - Konut kredisi verenler - Sigorta brokerları - Teknologlar ve yenilikçiler • Yenilik ve teknolojiye yatırım yapan aktörler (devletler, hayırseverler, girişim sermayedarları)	5. Dayanıklılık rehberlerinin ve bilgi birikiminin kullanımının artırılması
			6. Ölçeklenebilir şekilde uygulanabilecek yenilikçi çözümler geliştirilmesi ve hayata geçirilmesi 
KADEME 2	Konut sahiplerinin kararlarını etkilemek üzere, sigorta ile bağlantılı mülk değerleme ve mortgage sistemlerinde değişiklikler	• Sertifikalı gayrimenkul değerleme uzmanları • Mortgage veren kuruluşlar • Özel sigorta ve reasürans şirketleri • Devlet destekli sigorta havuzları • Devlet destekli girişimler • Gayrimenkul sektörü • Sigorta ve Mortgage düzenleyicileri • Kredi derecelendirme kuruluşları	1. Mülk risklerinin ve sigorta değerlerinin mortgage değerlendirmelerine dahil edilmesi ve borçluların yıllık sigorta poliçelerinin izlenmesi
			2. Devlet ve sigorta sektörünün iş birliğinin artırılarak konut dayanıklılığı sertifikasyon programlarının desteklenmesi
			3. Sigorta sektörünün dayanıklılık farkındalığını artırmak için ortaklıklar kurması
			4. Dayanıklılık önlemlerini desteklemek amacıyla devlet destekli sigorta havuzlarının iyileştirilmesi
			5. Dayanıklılık önlemleri için sigorta ve kredi düzenleyicilerinden daha fazla destek alınması
			6. Dayanıklılık önlemlerinin kredi notlarına dahil edilmesi

“Sigorta sektörü pek çok alanda değişimin eşiğinde”

Sektörün, dijitalleşmeden müşteri davranışlarına, iklim risklerinden regülasyonlara kadar pek çok alanda değişimin eşiğinde olduğunu belirten TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, bu anlamda özellikle son dönemde öne çıkan konu başlıkları hakkında konuştu.

Sigorta sektörünün 2025 yılına hızla adapte olmaya çalışırken, karşı karşıya kaldığı dinamiklerin hem riskleri hem de fırsatları beraberinde getirdiğine dikkat çeken TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut sektörün, dijitalleşmeden müşteri davranışlarına, iklim risklerinden regülasyonlara kadar pek çok alanda değişimin eşiğinde olduğunu belirtti. Özellikle son dönemde öne çıkan 4 önemli konu başlığını aktaran Korkut, şu değerlendirmelerde bulundu:

“**1. Sigortacılıkta iklim krizi etkisi: Afetler artıyor, risk yönetimi yeniden tanımlanıyor**

Son yıllarda küresel iklim değişikliğinin etkisiyle sel, yangın, dolu ve kuraklık gibi doğal afetler artış gösterdi. Bu gelişmeler, özellikle tarım ve yangın sigortacılığı başta olmak üzere tüm branşları yeniden düşünmeye zorluyor. Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de son 5 yılda artan ekstrem hava olayları, hasar frekanslarını yükseltirken reasürans maliyetleri üzerinde de baskı yaratıyor. Artık dünyanın neresinde olursa olsun duyduğumuz yüksek rakamlarda hasar oluşturan olayların ülkemizdeki sigortacılığı nasıl etkileyeceğini konuşur durumdayız. Şirketlerin artık sadece geçmiş veriye dayalı fiyatlama yapması yeterli değil. Uydu verisi, coğrafi bilgi sistemleri ve yapay zekâ destekli iklim modelleri sigorta poliçelerinde yeni bir dönemin habercisi olarak yer alıyor. Zira sigortacılık riski hesaplayabilmeye dayalı olarak primlerini belirler iken öngörülemeyen hasar riskleri son dönemlerde aktüeryal hesaplamaları da oldukça etkiler vaziyette. Bu durum ister istemez risk belirleme süreçlerinde de yapay zekâ desteğininin ve farklı modellemelerin ihtiyacını ortaya koyuyor. Sigorta şirketlerini sadece hasar ödeyen değil, riskin önlenmesi konusunda aktif rol alan yapılara dönüştürüyor. Örneğin, tarım sigortalarında ve olası fırtına hasarlarında erken uyarı sistemleri ile sigortalılara anlık bilgi verilmesi, afet yönetiminde sigortanın artık önleyici güç haline geldiğini gösteriyor.

2. Müşteri beklentileri evriliyor: Kişiselleştirilmiş sigortacılık yükseliyor

Tüketici davranışları sigorta sektörünü yeniden şekillendiriyor. Artık her müşteri kendi risk profiline göre esnek ve kişiselleştirilmiş poliçeler istiyor. Bu durum, klasik ürün yapılarının yerini “kullan-öde” (usage-based) gibi yeni modellerin araştırılmasına neden oluyor. Şirketlerde bu tür ürünlerin ortaya çıkması adına çalışmalar içerisinde yer almaları gerektiğini düşünerek ürünlerin oluşması, pazarlanması ve sunulması sonrası süreçlerin yönetiminin ne kadar mümkün olduğu konusunda çalışmalar gerçekleştiriyorlar. Özellikle genç kuşak (Z kuşağı), sadece zorunlu değil, anlamlı ve fayda sağlayan sigortaları tercih ediyor. Dijitalleşen çağ ve sigortalı profillerinin yeni nesil ile birlikte değişmesi ile sigorta firmalarının, müşteri deneyimini dijital platformlar üzerinden optimize etmeleri ve “anında hizmet” anlayışı sunmaları kaçınılmaz hale gelmiş durumda.

3. Acentelerin rolü değişiyor: Dijitalleşen dünya, danışmanlığı öne çıkarıyor

Dijitalleşme sigorta sektöründe bazı endişeleri de beraberinde getiriyor. “Acentelik biter mi?” sorusu yıllardır tartışılsa da gerçek şu ki; danışmanlık rolü güçlenen, dijital altyapısını geliştiren ve müşteriyle güven ilişkisi kurabilen acenteler, bu süreçte daha da önem kazanıyor. Uzun yıllardır sektörün bel kemiği olan acenteler, dijitalleşme karşısında pozisyonlarını yeniden tanımlamak durumundalar.

Artık sadece poliçe satışı değil, doğru ürün seçimi, hasar anında destek ve uzun vadeli müşteri ilişkisi kurabilen acenteler öne çıkıyor. Kısacası, sigorta sektörü bir satış değil, güven yönetimi sektörü olarak yeniden konumlanıyor. Bu noktada dijitalleşmeyi sadece satış kanalı üzerinde kullanarak maliyetlerini düşürebileceğini düşünen ve direkt satışa öncelik vermeyi düşünen sigorta şirketlerinin dağıtım kanallarını ikinci plana itmesi muhakkak ki uzun vadede bunun başarılı bir sonuca ulaşmayacağı gerçeği ile bu şirketleri yüzleştirecektir. Dijitalleşmenin getirdiği fırsatlar kadar riskleri de bulunuyor. Kurumsal ve bireysel düzeyde siber saldırılar her geçen gün artıyor. Fidye yazılımlar, veri hırsızlığı ve sistem çökmesi gibi tehditler özellikle KOBİ’ler için ciddi riskler doğuruyor.

Siber risk sigortası, bu tehditlere karşı yeni bir koruma kalkanı olarak öne çıkıyor. Türkiye’de henüz penetrasyonu düşük olsa da, önümüzdeki dönemde büyük potansiyele sahip olduğunu düşünüyorum. Şirketlerin, bu ürünleri daha anlaşılır ve erişilebilir hale getirmesi kritik önem taşıyor. Ayrıca ürünün öneminin anlatılarak ihtiyacın ortaya çıkarılması da oldukça önemli.

4. Yeni regülasyonlar ve uyum süreçleri: Sürdürülebilirlik, şeffaflık ve denetim artıyor

Sigorta sektöründe regülasyonların artan tempoyla değiştiği bir dönemdeyiz. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), son dönemde hem müşteri lehine koruyucu düzenlemeler hem de şirketlerin sürdürülebilirlik politikalarını artıracak yönergeler yayınladı.

SEDDK öncülüğünde yapılan bu yeni düzenlemeler, hem sigorta şirketleri hem de dağıtım kanalları için yeni sorumluluklar doğurdu. Özellikle siber güvenlik, veri koruma ve tüketici şikayet yönetimi konularında artan denetimlerle birlikte şirketlerin iç süreçlerini şeffaf hale getirmesi gerekiyor.

Yeni regülasyonlarda dikkat çeken başlıklar:

- Sürdürülebilir sigortacılık ilkeleri
- Siber güvenlik uyumluluğu
- Dijital sigortacılıkta şeffaflık kuralları
- Acenteler ile ilgili uygulama yönetmelikleri

Şirketlerin bu uyum süreçlerini içselleştirmesi ve denetim mekanizmalarını daha etkin kurması artık rekabet avantajı değil, varoluş koşulu haline geliyor.

Sigorta sektörü artık ‘bekleyen’ değil, ‘öngören’ bir pozisyonda olmalı. Afetler gerçekleşmeden uyarı veren, müşteri şikayetleri oluşmadan ihtiyaçları tespit eden, riskleri doğru analiz eden bir yapı, geleceğin kazananı olacak. Bu dönüşümde esnek, yenilikçi ve insan odaklı olan kurumlar haliyle öne çıkacak.”



‘SEKTÖR PROAKTİF ÇÖZÜM GELİŞTİRİYOR’

Son yıllarda sigorta sektöründe yaşanan bazı sigorta şirketlerinin sermaye ve yönetimsel zafiyetleri nedeniyle hayata geçen uygulamaların maalesef ki sektörü ve tüketici nezdinde sigortaya olan güveni sorgular duruma getirmiş vaziyet olduğunu söyleyen Korkut, “Dolayısıyla artık sigorta şirketlerinin de varlıklarını daha güçlü kılabilmek ve güvenilirliklerini ortaya koyabilmeleri adına birçok konu başlığını aynı anda yönetebilmeleri bir gereklilik haline gelmiş durumda. Bugün sigorta sadece bir teminat değil, yaşamın her alanında stratejik bir çözüm ortağıdır. Bu vizyonu benimseyen ve harekete geçen şirketler, sadece sektörde değil toplumda da güvenin simgesi olmaya devam edecektir. 2025 yılı itibarıyla sigorta sektörü sadece teminat sunan değil, aynı zamanda danışmanlık yapan, rehberlik eden ve proaktif çözümler geliştiren bir yapıya evriliyor. İklim risklerinden dijital dönüşüme, müşteri taleplerinden regülasyonlara kadar her başlık, sektörün dönüşümünü hızlandırıyor. Önümüzdeki süreçte, sektörde başarı; adaptasyon yeteneği yüksek, insan temasını teknolojiyle bütünleştiren ve şeffaflık ilkesini benimseyen kurumların olacak. Sigorta sektörü artık sadece bir poliçe ile güvence sunan olarak değil; güven, analiz, öngörü ve rehberlik bütünü olarak hizmet etmek zorunda” dedi.



TOBB SAİK Yönetim Kurulu

Karmaşık risk ortamında başarılı olmak doğru stratejik adımlarla mümkün

Kuruluşlar, hızla değişen ve birbirine bağlı risklerle karşı karşıya. WTW'nin yayımladığı 'Yeni ve Birbirine Bağlı Riskler Raporu', kurumların bu risklere ne ölçüde hazır olduğunu sorgularken, stratejik dayanıklılığı artırmak için uygulanması gereken 4 temel adımı öne çıkarıyor.



Willis Towers Watson (WTW) tarafından yayımlanan 'Yeni ve Birbirine Bağlı Riskler Raporu', kurumların yeni risk stratejileri konusundaki belirsizliklerini gözler önüne seriyor. Raporda, ankete katılan risk liderlerinin %80'i, önümüzdeki 10 yıl içinde kendi kurumlarının bu risklere karşı dirençli olup olmayacağından endişe duyarken, yalnızca %50'si mevcut yaklaşımlarının bugünün risk ortamına yanıt vermek için yeterli olduğuna inanıyor.

Karmaşık risk ortamı, kurumların stratejik hedeflerini gerçekleştirememe, gelir ve itibar kaybı, hissedar değerinde düşüş ve hatta iflas gibi ciddi finansal sonuçlara yol açabilecek senaryolara karşı savunmasız hale gelmesine neden oluyor. Bu durum, risklerle mücadele için gerekli olan sermaye harcamalarının da kısıtlanmasına yol açıyor.

Raporda, 2025 ve sonrasına hazırlanırken, risklerle stratejinin uyumlu hale getirilmesinin artık bir öncelik haline gelmesi gerektiği ifade ediliyor. Kurumların atmayı planladığı en önemli adım ise yeni risklere yönelik bir çerçeve oluşturmak. Bu çerçevenin etkili olması için, kurumların uygulaması gereken 4 temel adım şöyle sıralanıyor:

1. Risklere yaklaşımınızdan maksimum değeri alın

Kurumlar sadece paydaşlara güven vermeye yönelik yıllık raporlamaların ötesine geçmeli. Yeni riskleri etkin şekilde yönetmek için, yalnızca riskleri tanımlamak yetmiyor; bu risklerin nedenlerini ve sonuçlarını da derinlemesine analiz etmek gerekiyor. Bu analizler, düzenleyiciler, yatırımcılar ve kurum içi paydaşlardan gelen artan sorulara hazırlıklı olmak açısından kritik önem taşıyor.

İlk adım, yeni risklere dair mevcut tanımı yeniden gözden geçirmek olmalı. Ankete katılanların %86'sı, kurumlarının hangi tanımı kullandığını hatırlayamazken, %50'si kendi kurumlarının ilk beş yeni riskini sıralayabildi. Bu durum, risk anlayışında önemli bir boşluk olduğunu ortaya koyuyor. Kurumlar, hangi risklerin ve fırsatların önemli olduğu konusunda daha net bir bakış açısına sahip olmalı.

2. Risk çerçevenizi iş modelinizin bir parçası haline getirin

Yeni risklere dair bir süreci iş modeline entegre etmek hayati önem taşıyor. Sağlam bir risk çerçevesi, kurumların stratejik hedefleriyle uyumlu şekilde öncelikli kurumsal risklerini belirlemesini, değerlendirmesini ve bu risklere hazırlanmasını sağlıyor. Aynı zamanda, parçalı veya tutarsız tepkilerin önüne geçmek için bütüncül ve sistematik bir yaklaşım sunuyor. Kurumun olgunluk seviyesini anlamak ve sektörel kıyaslamalar yapmak, daha bilinçli kararlar alınmasına yardımcı olabilir. İç ve dış paydaşların sürece dahil edilmesi, farklı sektörler arası iletişimi güçlendirmek ve operasyonel ile stratejik düzeyde gelişim alanlarını belirlemek açısından önemli.

Paydaşların sürecin başından itibaren ve düzenli olarak sürece katılması gerekiyor.

Yeni risklerin değerlendirilmesi sadece tehditlerin değil, fırsatların da göz önünde bulundurulmasını gerektiriyor. Değişen pazarlar, yeni ürün tasarımları ve stratejik büyüme hedefleri, bu risklerden fayda sağlamanın yolları olabilir. Risk çerçevesinin, iş modelinin bu parçalarını birleştiren bir yapı sunması gerekiyor.

3. Değere odaklanan ve geleceğe hazır bir sistem kurun

Hızla değişen ve birbirine bağlı gelişmelere uyum sağlamak, farklı senaryolar için plan yapmayı ve hazırlıklı olmayı gerektiriyor. Risk yönetimi stratejisini, stratejik planlama ve iş hedefleriyle entegre etmek, yalnızca bir güvenlik ağı sunmakla kalmaz; aynı zamanda belirsizlik ortamında fırsatları ortaya çıkaran güçlü bir araç haline geliyor.

Bu nedenle kurumlar, tekrar edilebilir süreçlere ve sürekli gözden geçirmeye imkân tanıyan bir çerçeve tasarlamalı. Yeni riskler ve bunların birbirleriyle olan etkileşimleri ortaya çıktıkça bu çerçevenin güncel kalması sağlanmalı. Bu süreç, birbirine bağlı riskleri takip eden ve uyarlanabilir bir risk stratejisi geliştirmekten sorumlu bir yönlendirme komitesi tarafından yürütülebilir.

Risk yönetimi çerçevesi ve ortaya çıkan risk kayıtları düzenli olarak güncellenmeli; alınan geri bildirimler ve öğrenilen dersler entegre edilmeli. Senaryo analizleri, dış kaynaklı araştırmalar ve farklı bakış açılarına meydan okuma yöntemleriyle yaklaşım güncel tutulmalı. Ayrıca, stratejik istihbarat araçları ve erken uyarı sistemleri kullanılarak, henüz tam anlamıyla ortaya çıkmamış tehditlerin önceden tespit edilmesi sağlanmalı. Proaktif risk değerlendirmesi ve iş birimleriyle yakın iş birliği, kurumların finansal açıdan olumlu etkiler yaratmasını ve farklı bölümlerin daha güvenli planlamalar yapabilmesini mümkün kılıyor.

4. Yeni riskleri erken tanıyan ve yanıtlayan risk farkındalığı kültürü oluşturun

Henüz keşfedilmemiş fikirler çalışanlarınız arasında olabilir. Bu potansiyeli ortaya çıkarmak için kurum içinde risklere duyarlı bir kültür oluşturmak büyük önem taşıyor. Ankete katılan çalışanların %40'ı, kurumlarının yeni ortaya çıkan risklerle ilgili kendilerine hiç danışılmadığını belirtti. Yeni risklerin yalnızca üst düzey yöneticilerin gündeminden çıkarılıp tüm organizasyona yayılması için harekete geçmek şart.

Bu kültürün oluşması, risklerin zamanında bildirilmesini ve ele alınmasını sağlayacak sağlam iletişim kanalları gerektiriyor. Kurumun tamamına yayılan bir farkındalık, daha sağlıklı karar alma süreçlerinin önünü açıyor.

Farklı departmanlardan iç paydaşların, risk tanımları ve risk kayıtları üzerine içgörü ve eleştiri sunması, bilgi akışının kapalı olduğu yapılarda ortaya çıkabilecek hataları azaltıyor. Bu sayede daha geniş ve kapsamlı bir risk algısı oluşuyor. Çalışan bağlılığı anketleri gibi halihazırda var olan kaynaklar kullanılarak, sahadaki çalışanların çeşitli bakış açıları değerlendirmeye alınabilir. Bu yöntem özellikle büyük ve karmaşık yapılarda, stratejik hedefleri etkileyebilecek birbirine bağlı risklerin tespiti açısından fayda sağlıyor.

Kurumsal risk bakış açınıza farklı departmanlardan gelen görüşler düzenli olarak entegre ediliyor mu? Edilmiyorsa, bu eksiklik kurumlar için yeni bir fırsat sunuyor. Önceliklerinizi belirleyerek sıfırdan güçlü bir yapı kurabilir, yukarıdan aşağıya yaklaşımı çalışanların sahadan getirdiği "aşağıdan yukarıya" bilgilerle tamamlayarak kurumsal dayanıklılığı artırabilirsiniz. Sonuç olarak raporda risk liderlerine, bu 4 temel adımın, doğru soruları sormak, iş modeliyle entegre bir çerçeve kurmak, geleceğe hazır sistemler oluşturmak ve kurum genelinde risk farkındalığını artırmak gibi yalnızca tehditlere karşı koymakla kalmayıp aynı zamanda büyüme fırsatlarını da değerlendirebilecekleri sağlam bir temel sunduğu vurgulanıyor.

Samet Erden
samet@sigortacigazetesi.com.tr

YAPAY ZEKÂYA SORDUK:

ChatGPT'ye değişen yeni risk ortamında kurumların ne tür adımlar atması gerektiğini sorduk. ChatGPT'nin cevabı şu şekilde oldu:

1. Riskler statik değil, dinamik bir yapıyla ele alınmalı

Artık riskler yılda bir kez gözden geçirilecek bir liste değil. Kurumlar, risklerini sürekli izleyen ve güncelleyen canlı sistemler kurmalı. Bu sistemler hem tehditleri hem de fırsatları zamanında fark etmeye olanak tanımalı.

2. Risk ve strateji aynı masada buluşturulmalı

Risk yönetimi genellikle operasyonel bir konu olarak ele alınırken, stratejik planlama ayrı yürütülür. Oysa bu ikisinin entegre olması şart. Stratejik kararlar alınırken risk perspektifi, risk değerlendirmeleri yapılırken ise stratejik hedefler dikkate alınmalı.

3. Erken uyarı mekanizmaları kurulmalı

Trend analizleri, senaryo planlamaları, dış kaynaklı istihbarat ve erken uyarı sistemleri gibi araçlarla henüz tam şekillenmemiş tehditleri önceden görmeye çalışmak, rekabet avantajı sağlayabilir.

4. Kültürel dönüşümle risk farkındalığı yayılmalı

Risk yönetimi sadece üst yönetimin görevi olmamalı. Kurum kültürü, tüm çalışanların riskleri tanıdığı, bildirdiği ve bu süreçte katkı sunduğu bir yapıya evrilmeli. Çalışanlardan gelen "aşağıdan yukarı" bilgiler, üst yönetimin göremediği risk bağlantılarını ortaya çıkarabilir.

5. Fırsat odaklı risk yaklaşımına geçilmeli

Risk denildiğinde akla sadece tehditler gelmemeli. Yeni riskler, aynı zamanda stratejik fırsatlar da barındırır. Örneğin, iklim değişikliği yalnızca bir tehdit değil; sürdürülebilir ürün geliştirme ve yeşil dönüşüm için de bir fırsattır.

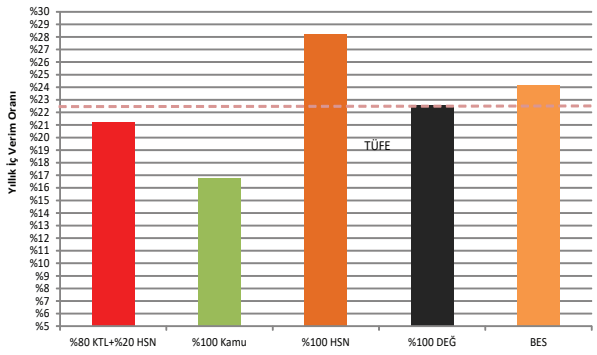
6. Paydaşlarla daha fazla diyalog ve iş birliği kurulmalı

Tedarik zincirlerinden yatırımcılara, kamu otoritelerinden müşterilere kadar birçok paydaşın risk algısı ve beklentisi değişti. Kurumlar bu aktörlerle daha fazla iş birliği yaparak, daha sağlam ve güvene dayalı ilişkiler kurmalı.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

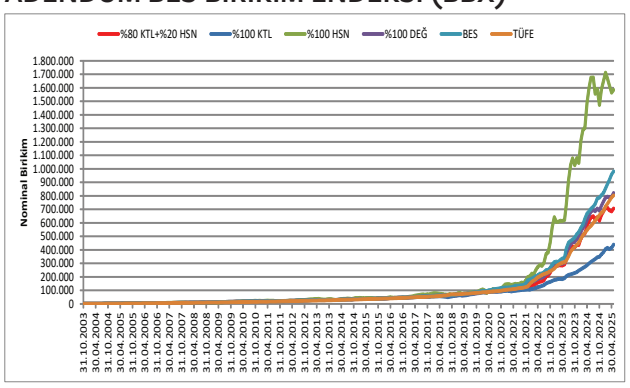
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-30.05.2025 ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)



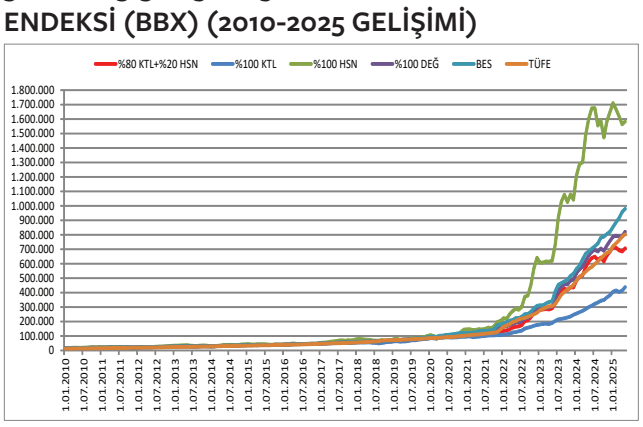
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.05.2025 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın Adendum BES Getiri Endeksi'ni vermektedir. Buna göre, BES ortalama fon getirilerine yatırım yapan bir katılımcı dönem sonunda %24,13 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %28,18 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.05.2025 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 31.10.2003-30.05.2025 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, 30.05.2025 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 980.156 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 803.332 TL birikime ulaşmıştır.

31.10.2003-30.05.2025 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.

Kamu borçlanma araçları reel getirili

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, bireysel emeklilik sistemindeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli.
Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yılsonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi bireysel emeklilik sisteminde dâhil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir.
Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edilemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir.
Bireysel emeklilik sistemindeki Hisse Senedi Fonları 2025 yılının Mayıs ayında %1,09 oranında artış gösterirken, BİST–100 endeksinde %0,65 oranında azalış kaydedildi. Mayıs ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %5,02 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %2,89 oranında artış gerçekleşti. Altın fonlarında %0,52 oranında artışa karşılık gram altın fiyatında %0,18 oranında artış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise %1,93 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2025 yılının Mayıs ayında %1,53 oranında artış gösterdi.

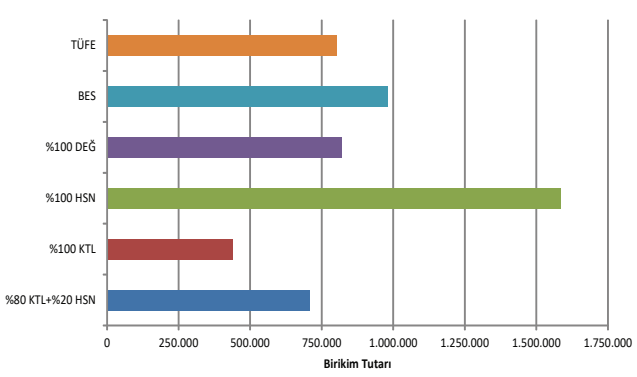
ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

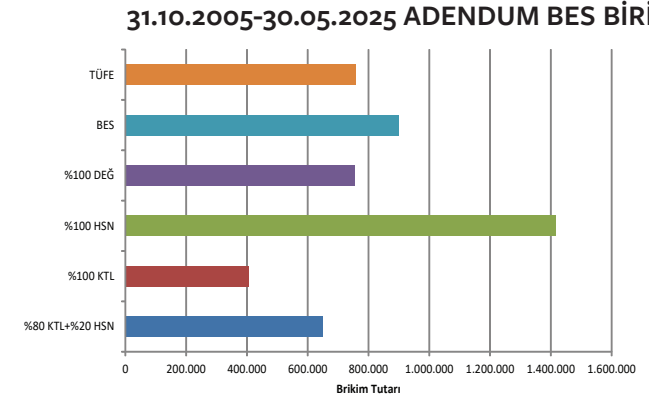
Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 TL yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay sonunda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

31.10.2003-30.05.2025 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik 31.10.2003-30.05.2025 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 30.05.2025 tarihinde 980.156 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Mayıs 2025 döneminde bireysel emeklilik sistemine 3.090 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2005-30.05.2025 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.05.2025 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 30.05.2025 tarihinde 1.416.914 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

Fon dağılım değişikliği birikimlerin büyümesinde en önemli etken



Bireysel Emeklilik Sistemi'nde katılımcılar yılda 12 kez fon dağılım değişikliği yapma hakkına sahip. Fon dağılım değişikliği katılımcıların birikimlerinin büyümesinde en önemli etkenlerden biri. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde, katılımcıların küçük ve düzenli tasarruflarının yatırıma yönlendirilmesiyle uzun vadede dişe dokunur birikim seviyelerine ulaşılabileceği aşikâr.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde katılımcılar yılda 12 kez fon dağılım değişikliği yapma hakkına sahip. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) 31 Mart 2025 tarihli verilerine göre 11 milyon 992 bin sözleşmeden 1 milyon 17 bin sözleşmede yıl içerisinde en az bir kez fon dağılım değişikliği yapıldı. Katılımcıların %8,49'u yılda en az bir fon dağılım değişikliği yaparak birikimlerini yatırımlarıma yönlendirmeyi tercih etti.

Fon dağılım değişikliği katılımcıların birikimlerinin büyümesinde en önemli etkenlerden biri. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde, katılımcıların küçük ve düzenli tasarruflarının yatırıma yönlendirilmesiyle uzun vadede dişe dokunur birikim seviyelerine ulaşılabileceği aşikâr. Bu nedenle, başta fon dağılım değişiklik hakkının etkin kullanımı olmak üzere, sistemin sunduğu %30 devlet katkısından en iyi şekilde yararlanmak gerekiyor.

Ekonomik gelişmeler, enflasyon, faiz oranları veya döviz kurları gibi faktörler emeklilik yatırım fonlarının da performansını etkiliyor. Katılımcılar fon dağılım tercihlerini, değişen piyasa koşullarına göre zamanında güncelleyerek, yükselen piyasalarda hem birikimlerini enflasyona karşı koruyabilior hem de birikimlerinin büyümesini sağlayabiliyor.

GENÇ KATILIMCILAR RİSKLİ FONLARI TERCİH EDİYOR

Genç katılımcılar genellikle daha riskli fonları tercih ederken, emekliliği yaklaşan katılımcılar daha güvenli fonlara yöneliyor.

BES'te katılımcıların temel olarak yatırım tercihlerine, risk-getiri iştahlarına ve faiz hassasiyetine göre tercih edebilecekleri toplam 22 farklı fon kıyas grubu var. Gönüllü katılımlı Bireysel Emeklilik Sistemi'nde hisse senedi, borçlanma araçları, altın ve kıymetli madenler, döviz, karma, değişken ve katılım fonları gibi farklı varlıkları içeren toplam 240 fon bulunuyor.

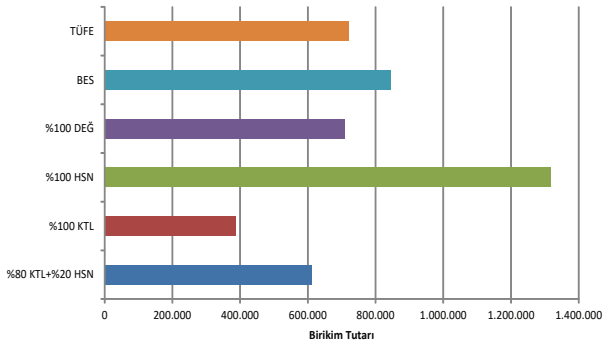
Bu fonların 197'si faizli, 43'ü faizsiz fonlardan oluşuyor. 31 Mayıs 2025 verilerine göre, 758,7 milyar lira faiz barındıran fonlarda, 465,3 milyar lira faizsiz fonlarda olmak üzere toplam 1.224 milyar lira yatırıma yönlendirildi. Otomatik katılım sisteminde (OKS) ise 60'ı faizli, 52'si faizsiz olmak üzere toplam 112 fon bulunuyor. 31 Mayıs 2025 verilerine göre, 54,2 milyar lira faiz barındıran fonlarda, 38,2 milyar lira faizsiz fonlarda olmak üzere toplam 92,4 milyar lira yatırıma yönlendirildi.

Devlet katkısı fonlarında ise, 12'si faizli, 12'si faizsiz olmak üzere toplam 24 fon var. 144,8 milyar lira faiz barındıran fonlarda, 20,6 milyar lira faizsiz fonlarda olmak üzere toplam 165,4 milyar lira yatırıma yönlendiriliyor.

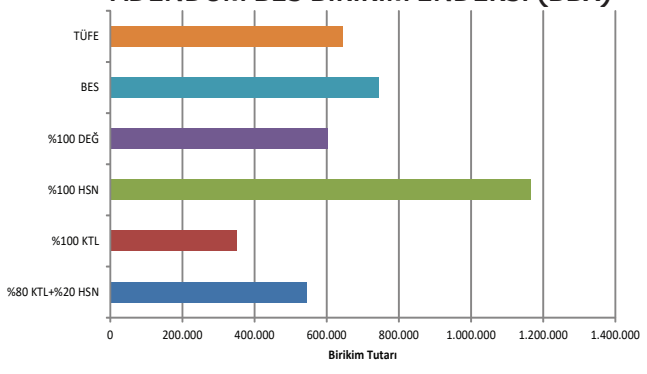
Katılımcılar fon dağılım tercihi yaparken tek bir fon seçmek zorunda değil. Birikimleri yönlendirmek için birden fazla fon seçerek risklerini dağıtabiliyorlar. 31 Mart 2025 verilerine göre toplam sözleşmelerin, %41,1'inde 2 fon, %21'inde 5 ve üzeri fon, %15,7'sinde 3 fon, %14,2'sinde 4 fon ve %8,'inde 1 fon bulunuyor. Sözleşme başına ortalama 2,2 adet farklı fon tercih edilmiş.

31 Mart 2025 verilerine göre, sözleşmelerin %27,6'sı kıymetli madenlerde, %17,2'si değişken, %12,4'ü hisse senedi, %10'u likit fonlarda yatırıma yönleniyor.

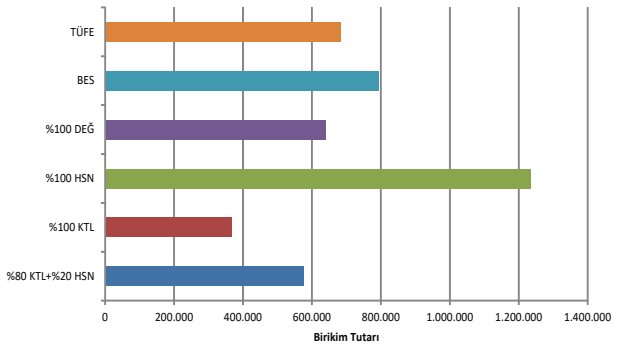
31.10.2006-30.05.2025
ADENDUMBES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



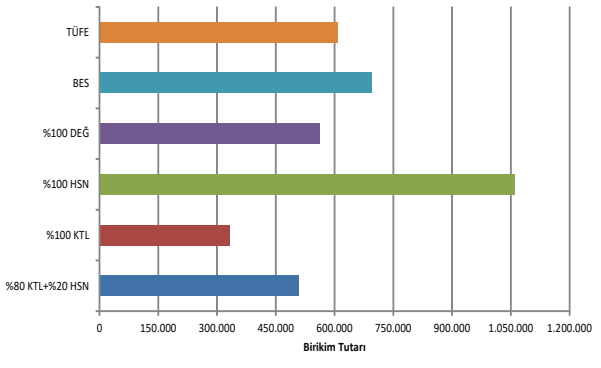
31.10.2008-30.05.2025
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.10.2007-30.05.2025
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.10.2009-30.05.2025
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.

Taşıma (yük) sigortalarıyla ilgili bazı sorunlar

Taşıma etkinliği ticaret hayatının en önemli kısımlarından biridir. Üretilen mallar bunlara gereksinimi olanlara ulaştırılmadığı takdirde üretimin anlamı kalmaz. Fakat, üretim aşamasından önce, üretim yapılabilmesi için lazım gelen hammaddeler ve mal üretimini (hatta genel olarak yaşamayı) mümkün kalan enerji hammaddeleri de taşımaya konu olmaktadır. Bu genel çerçeve içinde, ham petrolden petrol gazına, demir cevherinden hurda demire kadar çok sayıda hammadde ve üretimin tamamlanması sonrasında da sayısız konteyner, palet, fıçı, çuval, irili ufaklı torba, dökme kimyasal ürün vb. deniz, kara ve demiryoluyla, bazen de hava yoluyla bir yerden diğerine taşınmaktadır.

Ürün veya hammaddelerin taşınması da hayatın bütün diğer alanlarında olduğu gibi çeşitli tehlikelere maruzdur. Taşımayı yapan yüklü gemi açık denizde batabilir; yük, soğutma sistemi gereği gibi (veya hiç) çalışmadığı için bozulabilir; kamyon başka araçlarla çarpışabilir ve yük bundan zarar görebilir hatta kamyon yüküyle birlikte çalınabilir. Bunlar ilk akla gelen sayısız örneklerden yalnızca bazılarıdır. Yükün zarar görmesi olasılığına karşı taşıma (yük) sigortası (cargo insurance) ile sigorta koruması elde edilmektedir. Başka sigortalarda da karşımıza çıkan sorunlara ek olarak yük sigortasının kendine özgü birçok başka sorunu içinde barındırdığını belirtelim. Aşağıda bunlardan bazılarına değinmeye çalışacağız.



Yük sigortaları, taşımacılık sürecinde malları çeşitli risklere karşı koruma altına alan hayati bir güvencedir. Ancak sigortalanabilir çıkarın yanlış yorumlanması ve İngiliz hukukuna dayalı klozların Türk hukukuna uygunluğu önemli tartışmalara yol açmaktadır. Sigorta değeri ve poliçe düzenlemeleri de uygulamada ciddi belirsizlikler yaratmaktadır.

SÖZLEŞMEYE UYGULANACAK KURALLAR

Yük sigortası zarar sigortaları grubu içinde yer alır ve aynı zamanda hem aktif sigortası hem de pasif sigortası olma özelliğini taşır. Aktif sigortası malvarlığının aktifleri arasında yer alan değerlere gelecek azalmaları (kısmi hasar, damage) veya bu değerin bütünüyle ortadan kalkmasını (tam hasar veya zıya, pert, total loss) temin eder. Yükün taşıma sırasında uğrayacağı zararların (kısmi veya tam hasarın) sigortacı tarafından ödenmesi aktif sigortası kapsamında yapılan ödeme niteliğindedir. Yük sigortası buna ek olarak bazı masraf ve borçları (sorumlulukları) da temin etmektedir. Mesela taşıma kararlaştırılan varma yerinden başka bir yerde son bulursa yükün gemiden boşaltılması, depolanması ve yollanması masrafları (belirli koşullarla) sigortacı tarafından karşılanacaktır. Bundan başka yüke düşen müşterek avarya katılma borcu ve yükü taşıyan geminin başka bir gemi ile (her ikisi de kusurlu olarak) çarpışması olasılığında taşıma sözleşmesinde yer alan "both to blame collision clause" (müşterek kusurlu çatma klozu) uyarınca sigortalı yük ilgilisine yöneltilebilecek tazminat istemi de sigorta koruması altında olacaktır. Bu teminatlar bakımından yük sigortası bir pasif sigortası olarak işleyecektir. Pasif sigortası malvarlığını bir bütün olarak olumsuz etkileyen (malvarlığı üzerinde yük oluşturan) masraf yapma zorunluluğu veya sorumluluklar için sigorta koruması sağlar.

Türk hukukuna tabi yük sigortalarına Türk Ticaret Kanunu (TTK) hükümleri (TTK'nun sigorta sözleşmesi hakkında öngördüğü bütün sigorta türleri için geçerli olan genel hükümler ile duruma göre zarar sigortalarının mal sigortaları veya sorumluluk sigortalarına ilişkin hükümleri) uygulanacaktır. TTK masraflara karşı sigortayı yalnızca sağlık sigortası bağlamında özel olarak düzenlemiştir. Masraflara karşı sigortalar hakkında genel bir düzenleme bulunmamaktadır. Bu da yük sigortasının masraflarla ilgili teminatına uygulanabilecek yasa hükümleri bakımından bir boşluk doğurmaktadır.

Yasa kuralları dışında yük sigortası sözleşmesine sigorta genel şartları ve özel şartlar uygulanacaktır. Genel şartlar şu anda yetmişi aşkın yaşı dolayısıyla çok eskimiştir (en kısa zamanda yeni genel şart oluşturulması ve yayımlanması beklenmektedir). Teminatın kapsamını esas olarak "Enstitü Yük Klozları" olarak bilinen ve ülkemizde yapılan yük sigortası sözleşmelerine özel şart olarak eklenen klozlar (Institute Cargo Clauses A, B veya C klozları) belirlemektedir. Bu klozların değişik yıllarda yürürlüğe konulmuş farklı metinleri söz konusudur. Günümüzde en yaygın olanı 2009 yılında oluşturulmuş bulunan ve kısaca "geniş teminat" olarak tanımlanan Institute Cargo Clauses A (ICC A) metnidir.

Burada karşımıza şu önemli sorun çıkmaktadır: ICC metinleri İngiliz hukukuna göre kaleme alınmıştır. Oysa biz bunları Türk hukukuna tabi sözleşmelerde kullanmaktayız. Bizim ICC hükümlerini anlamamız ve yorumlamamız İngiliz hukukundan farklı olabilmekte ve bu da İngiltere'deki sonuçla Türkiye'de varılacak sonuç arasında uyumsuzluk yaratabilmektedir.

SİGORTALANABİLİR ÇIKAR

Bütün diğer zarar sigortası sözleşmelerinde olduğu gibi, yük sigortalarında da sigorta konusu yük üzerinde "sigortalanabilir çıkarın mevcut olması" (sigorta sözleşmesinin geçerli sayılması bakımından) temel gereklerden biridir. Kanımızca sigortalanabilir çıkar, zarar sigortalarında rizikonun gerçekleşmesi sonucu zarar görecek olmakla özdeştir. Kimin malı (yükü) riziko nedeniyle hasarlanacak ve bu nedenle değeri azalacaksa, onun o mal (yük) üzerinde sigortalanabilir çıkara sahip olduğu kabul edilecektir.

Yük sigortası sözleşmesi mutlaka sigortacı ile sigortalanabilir çıkara sahip olan kişi arasında yapılmak zorunda değildir. Çıkar sahibi lehine bir başkası tarafından da sigorta yaptırılabilir (başkası lehine sigorta). Bu durumda sigortayı yaptıran kişi "sigorta ettiren", sigortalanabilir çıkara sahip olan taraf ise (sigortadan doğan hakların kendisine ait bulunduğu) "sigortalı" konumunda olacaktır.

Denizaşırı satışın türüne göre satıcının sigorta ettiren olarak alıcı lehine yük sigortası yaptırması söz konusu olabilmektedir. CIF (cost, insurance, freight) tipi satışlarda, satıcı satım konusu mallar için taşıma sözleşmesini yapmayı ve ayrıca bu malları taşıma rizikolarına karşı sigorta ettirmeyi üstlenmektedir. Ancak CIF satışta taşıma (malların taşıma sırasında zarar görmesi halinde bunun ekonomik sonuçlarına katlanma) rizikosu alıcının üzerindedir. Dolayısıyla taşıma sürecinde oluşacak yük hasarları satıcının değil alıcının malvarlığının kötüleşmesine yol açacaktır. Satıcı eğer satış bedelini tahsil etmiş idiyse, yük taşıma sırasında tam hasara uğrasa dahi, bu bedeli alıcıya geri vermek zorunda kalmayacak; satış bedelini henüz tahsil etmemişse, bunu alıcıdan talep etme hakkı yük zararına rağmen varlığını aynen sürdürecektir. Kısaca yükün taşıma sırasında zarara uğraması satıcının hukuki konumu üzerinde herhangi bir olumsuz etki meydana getirmeyecektir. Buna karşılık alıcının taşıma sırasında zarar görmüş olan yük için satış parasını tümüyle ödeme yükümlülüğü devam edecektir. Diğer bir anlatışla alıcı parasını ödediği (ve geri alma hakkına sahip olmadığı) veya ödeme borcu altında olduğu yüklerin zarar görmesi olasılığında buna katlanması lazım geldiğinden onun hukuki durumu kötüleşmiş (yük zararı onun malvarlığını olumsuz etkilemiş) olacaktır. Bu nedenle Uluslararası Ticaret Odası tarafından belirlenen CIF satış kuralları, satıcının (çıkar sahibi olan) alıcı lehine yük sigortası yaptıracağını hükme bağlamaktadır. Ülkemizde dışsatım konusu yüklerin CIF tipi satış sözleşmesi uyarınca satılmış olduğu hallerde satıcının alıcı lehine sigorta yaptırmak yerine, kendisini sigorta ettiren ve sigortalı olarak gösterdiği ve poliçenin de satıcının bizzat kendi lehine (hak sahibi satıcı olacak şekilde) düzenlendiği durumlarla karşılaşılmaktadır. Taşıma sırasında zarar gören yükler için alıcının ödeme yapmaya gönüllü olmadığı veya satıcıya hasar tutarı kadar az ödeme yaparak (tam hasarda hiç ödemede bulunmayarak) ödenmeyen kısım için satıcıyı sigortacıya yönlendirdiği de görülmektedir.

Yargıtay uzun zamandan bu yana satıcının satış parasını tahsil etmiş olmadığı sürece yükler üzerinde çıkar sahibi sayılacağını ve sigorta parasını tahsil etme hakkı bulunacağını kabul etmektedir.

Bu çözüm kanımızca (uzun süredir ısrarla belirtmekte olduğumuz gibi) yerinde değildir. Çünkü;

- Taşıma rizikosu alıcının üzerindedir ve çıkar sahibi olan da alıcıdır.
- Satıcının taşıma sırasındaki yük hasarından olumsuz etkilenmesi söz konusu değildir. Alacağı yük hasarı sebebiyle ortadan kalkmamaktadır.
- Alıcının hukuken ödemek zorunda olduğu bir tutarı ödememesi ise yük



PROF. DR. SAMİM ÜNAN
samimunan@gmail.com

sigortasının değil, ticari alacak (kredi) sigortasının konusudur.
• Kaldı ki satıcı satış parası alacağı yük hasarından etkilenmeksizin hukuken mevcut olduğu için alıcı aleyhine dava açarak bu alacağını elde etme hakkına sahiptir.
• Eğer satıcı satış bedeli kendisine ödenene kadar çıkar sahibi ise, o ana kadar alıcının çıkarı bulunmadığını mı kabul edeceğiz? Satış parasının yükün tesliminden üç ay sonra ödeneceği kararlaştırılmışsa, alıcı taşıma sırasındaki yük zararını sigortacıdan talep edemeyecek midir? Yoksa sigortacı hem alıcıya hem de satıcıya ayrı ayrı (iki kere) ödemede mi bulunacaktır?
• Bir malın (yükün) üzerinde çıkar sahibi olan bir kişi (o mal sahipsiz hale gelmedikçe) mutlaka vardır. Yük sigortasının o çıkar sahibini koruyacak şekilde yapılmış olması gerekir. CIF satılan mallarda çıkar sahibi alıcı olduğundan, satıcının yaptıracağı sigorta "alıcı lehine" olmalı ve bu da sigorta poliçesinden anlaşılmalıdır. Poliçede CIF esasına göre mal satmış olan satıcı "sigortalı" olarak görünmekte ise, o sigortanın "çıkar koşulu yerine gelmediğinden" geçersiz sayılması lazımdır. TTK 1408(1) çıkar olmaksızın yaptırılan sigortanın ilk andan başlayarak geçersiz olacağını hükme bağlamaktadır. Bizim hukukumuzda sigortanın aslında çıkar sahibi olmayan bir kişi lehine (sanki o kişinin çıkarı varmış gibi gösterilerek) yapıldığı durumlarda sigorta sözleşmesinin gerçek çıkar sahibi lehine yapılmış sayılarak ayakta tutulması söz konusu değildir. Tersine sigortalı olarak gösterilmiş bulunan kişi gerçekte çıkar sahibi değilse, sigorta sözleşmesi mutlak şekilde geçersiz olacaktır. O bakımdan CIF satış yapmış olan satıcının kendi lehine düzenlettirdiği yük sigortası poliçesini geçerli saymaya imkân bulunmamaktadır.
• Öte yandan, CIF satılmış olan yüklerle ilgili olarak satıcıyı hak sahibi gösteren bir sigorta poliçesi akreditif işlemlerinde kabul gören bir poliçe olmayacaktır. Bankanın bu gibi bir poliçe ibrazı halinde akreditif bedelini ödememesi gerekir.
Türk hukukunda yasal halefliğin gerçekleşme koşullarından birinin de "sigortacının geçerli bir sigorta sözleşmesi uyarınca hukuken ödemek zorunda olduğu bir tazminatı ödemiş bulunması" olduğu (ağırlıklı olarak) benimsenmektedir. Satıcıya ödemede bulunan yük sigortacısı yük zararından sorumlu olduğunu öne sürerek taşıma işini yüklenmiş olan ("sözleşmesel)" taşıyana (veya sözleşmesel taşıyandan başka bir kişi ise gemisiyle taşımayı gerçekleştiren donatana diğer bir ifadeyle "fiili taşıyana") rücu ettiğinde, "sigorta sözleşmesi uyarınca geçerli bir tazminat ödemesi yapılmış olmadığı ve bu nedenle sigortacının yasal haleflik hakkına dayanarak istemde bulunamayacağı" savunmasıyla karşılaşırsa, kanımızca bu savunma yerinde görülmelidir. Zarara uğramamış olan tarafa ödeme yapmış bulunan sigortacının rücu isteminin dinlenmemesi gerekir. Taşıyandan talepte bulunma hakkı asıl zarara uğrayan taraf olan alıcıya aittir. Bu nedenlerle CIF satıcı sigortalanabilir çıkara sahip olmadığı ve bunun sonucu olarak da yük hasarı dolayısıyla herhangi bir kayba uğramadığı için bu satıcıya yapılan tazminat ödemesinin halefliğe dayalı rücu hakkı vermeyeceği ileri sürülebilecektir.
Yargıtayımız ise, (yukarıda kısaca belirttiğimiz yorumu çerçevesinde) bu savunmayı (satıcıyı satış parasını tahsil etmediği sürece çıkar sahibi saydığı için) yerinde görmemektedir.

SİGORTA DEĞERİ

Yük sigortaları bağlamında üzerinde durmamız gereken bir diğer husus sigorta değeridir. Emtia Nakliyat Sigortası Genel Şartları m.25;
• Ham maddeler ile toprak mahsulleri için, malların varma yerinde ve boşaltma zamanındaki hasarsız durumdaki piyasa değerinin
• Mamul ve yarı mamul maddeler için, malların boşaltma yerinde ve boşaltma zamanındaki bedeline gemiye kadar olan bütün harcamalar ile geri alınması mümkün olmayan navlun, sigorta ücreti ve yüzde on kâr payı eklendikten sonra bulunan tutarın
sigorta değeri olarak esas alınacağını öngörmektedir.
Uygulamada ise yük sigortası poliçelerinde (sigorta değerini yansıttığı varsayılan) sigorta bedeli, satıcı tarafından yüklere ilişkin düzenlenen faturadaki tutara yüzde on eklenerek belirlenmektedir.
Dünyada genellikle benimsenen çözüm ise sigorta değerinin, yükleme yer ve zamanındaki yük değerine varma limanına kadar (yüke ilişkin olarak) yapılan masrafların eklenmesi sonucunda bulunan tutara eşit sayılmasıdır.
Mesela İngiliz Marine Insurance Act m.16(3) uyarınca malın bedeline sefere ilişkin harcamalar ve sigorta primi tutarının eklenmesiyle elde edilen toplam esas alınmaktadır.
Alman Yük Sigortası Genel Şartları (DTV-Güterversicherungsbedingungen 2000/2011) m.10'da da (bazı farklarla da olsa) benzer bir düzenleme yer almıştır. Buna göre;
• Sigorta bedeli sigorta değerini yansıtmalıdır (m.10.1)
• Yükün sigorta değeri, sigorta başlangıcında gönderme yerindeki genel ticari değerinden (bunun yokluğunda genel değerinden) ve buna eklenecek sigorta primi tutarı, yükün taşıyan tarafından teslim alınmasına kadarki masraflar ve geri alınmamak üzere ödenen navlundan oluşur (m.10.2)
• Alıcı lehine, yük değerinin yüzde onu kadar beklenen kazanç sigorta ettirilebilir (m.10.3 son).
Bu saptamalar ışığında, ülkemiz uygulamasında kullanılan "fatura değeri artı yüzde on" formülünün uygun bir formül olmadığını belirtmek gerekir. Çünkü FOB satılan malların fatura değeri ile CIF satılan malların fatura değeri arasında önemli farklar vardır. CIF fatura değeri navlun ve sigorta primini içerirken, FOB fatura değeri bunları kapsamamaktadır. Yüzde on ekleme ise eğer alıcı lehine kâr kaybı teminatına karşılık gelmekte olduğu takdirde makul sayılabilir. Emtia Nakliyat Sigortası Genel Şartları m. 25 hükmü ise dünyadaki uygulamaya uymamaktadır.

ABONMAN SİGORTALARI

Türkiye'de kısaca "abonman (yük) sigortaları" olarak adlandırılan çerçeve anlaşmalara ilişkin yasal düzenleme mevcut değildir. Bu önemli bir eksikliktir. Sigorta sözleşmesine ilişkin birçok hususun abonman sigortalarında farklı şekilde düzenlenmesine ihtiyaç vardır. Ayrıntıya girmeden bu konuda Alman Sigorta Sözleşmeleri Kanunu (VVG) m.53 vd'ndaki hükümlerin örnek alınabileceğini vurgulamakla yetiniyoruz. Ülkemizde uzun zaman boyunca "sefer poliçesi" olarak adlandırılan (ve daha önce yapılmış abonman sözleşmesi kapsamındaki yüklerin taşınmasıyla bağlantılı olarak düzenlenmesi gereken) fiili taşımaya ilişkin münferit poliçenin düzenlenmediği veya rizikonun bu sefer poliçesi düzenlenmeden önce meydana gelmiş olduğu hallerde, sigorta korumasının daha önceki tarihli abonman sözleşmesi uyarınca mevcut olup olmayacağı (lehe ve aleyhe gerekçeler ileri sürülerek) tartışılmıştır. Yargıtay bu konuda değişik kararlar vermiştir. Bugün bu tartışmaların abonman sözleşmelerinde açıkça yer verilen "teminatın münferit sefer poliçesi (kötü niyet söz konusu olmamak kaydıyla) düzenlettirilmiş olmasa da işleyeceği" yolundaki özel hükümler sayesinde artık ortadan kalktığı görülmektedir. Teminatın devre dışı kalmasına yol açan ayrık hal, sefer poliçesinin düzenlettirilmesinden kötü niyetle kaçınılmış olmasıdır. Çünkü sigortacı abonman sözleşmesi kapsamında yapılan her yük taşımasında buna ilişkin primi sefer poliçesi ile somutlaştırmakta ve buna dayalı olarak tahsil etmektedir. Sefer poliçesinin düzenlenmesine imkân veren (yük ve taşıma ile ilgili) bilgiler sigortacıya aktarılmadığı zaman, sigortacı primi tahakkuk ettirememektedir. Teminat bildirimin yapılmadığı bütün hallerde mevcut olursa, sigorta ettirenler hasar gerçekleşmeyen taşımaları bildirmekten kaçınarak prim ödemeden kurtulma girişiminde bulunabileceklerdir. Bu nedenle, abonman sözleşmelerine "seferin tamamlanmasından en geç belirli bir süre sonrasına kadar bildirim yapılması, bundan kaçınılması halinde sigorta ettirenin sigortadan yararlanamayacağı" yolunda hükümler konulmakta ve belirli bir sürenin taşıma sigortacıya haber verilmeden geçirilmesine "sigorta ettirenin kötü niyetle bildirimde bulunmamış ve sigorta korumasından yoksun kalmış sayılması" sonucu bağlanmaktadır.



Bain&Company artan sigorta açığı konusuna dikkat çekiyor

Küresel danışmanlık şirketi Bain & Company tarafından yayınlanan "Koruma Açığını Kapatmak: Satın Alınabilirlik, Erişim ve Risk Önleme" raporu, genişleyen koruma açığına ilişkin önemli bir değerlendirme sunuyor. Rapor, iklim dalgalanmalarından değişen tüketici davranışlarına kadar yapısal değişimlerle boğuşan sigorta sektörünü dirençli kalmak için kararlı adımlar atmaya çağırıyor.

SİSTEMİK SORUN

Bain, 2030 yılına kadar doğal afet kaynaklı kayıpların sadece %25-33'ünün küresel olarak sigortalanacağı ve mortalite teminatının ise %50'nin altına düşebileceği konusunda uyaran şirket, sigortacıların doğal afetlerin, siber olayların ve sosyal risklerin artan sıklığına ve şiddetine ayak uydurmakta zorlandığı sistemik bir sorunun altını çiziyor.

PRİM ARTIŞINA GÜVENİLMEMELİ

Rapor, özellikle son dönemdeki büyümenin büyük bir kısmının penetrasyon veya ürün inovasyonundan ziyade fiyat artışlarından kaynaklanması nedeniyle, sadece prim artışına güvenilmemesi konusunda uyarıda bulunuyor. Erişim ve değerle ilgili temel zorlukları ele almadan, sigortacılar korumayı amaçladıkları bireylerden kopma riskiyle karşı karşıya kalabilirler.

KORUMA AÇIĞI HEM ZORLUK HEM FIRSAT

Bain & Company eğilimi tersine çevirmek için sigortacıları ürünlerini, dağıtım kanallarını ve ortaklıklarını yeniden düşünmeye çağırıyor. Şirketin mesajı gayet açık ve net: Koruma açığı sadece bir zorluk değil, aynı zamanda bir fırsat. Sigortacılar inovasyon yaparak ve günümüzün risk ortamına uyum sağlayarak önemlerini yeniden kazanabilir, erişim alanlarını genişletebilir ve toplumun en acil ihtiyaçlarının korunmasına yardımcı olabilir.

AXA Sigorta'dan yapay zekâ odaklı risk yaklaşımı

AXA Sigorta, stratejik ortağı olduğu "Yapay Zekâ Çağında Risk Yönetimi" etkinliğinde, yapay zekânın dönüştürücü etkileri ışığında kurumsal risk yönetiminin geleceğini ele aldı. Kurumsal Risk Yönetimi Derneği (KRYD) iş birliğiyle, MEXT Teknoloji Merkezi'nde düzenlenen etkinlikte; sigorta sektöründen, teknoloji ve danışmanlık dünyasından uzman isimler bir araya geldi. Yapay zekâ çağında sigortacılığın rolüne dair detayların ele alındığı etkinliğin öne çıkan konuşmacılarından biri olan AXA Sigorta Teknik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Barış Altın, şirketin proaktif risk yönetimi yaklaşımını şu sözlerle ifade etti: "Sigortacı olarak bizim için en önemli nokta, riskin en başta gerçekleşmemesidir. Risk gerçekleştiğinde finansal destek sağlamak genelde mümkünken, itibar ve pazar payı kaybını telafi etmek o kadar kolay değil. Bu yüzden müşterilerimize her zaman şu mesajı veriyoruz: Biz sizin yanınızdayız. Risk gerçekleşmeden önce yapılan yatırımlar, sonrasında oluşabilecek kayıpların yanında çok daha kıymetli. Bu nedenle biz, hasarı ödeyen bir taraf olmanın ötesine geçerek, müşterilerimizin gerçek çözüm ortağı olmayı hedefliyor ve bunun için var gücümüzle çalışıyoruz." Etkinlikte ayrıca, kurumsal dayanıklılık, yapay zekânın getirdiği belirsizliklerle başa çıkma yöntemleri ve sigorta sektörünün gelecekteki dönüşüm alanları da ele alındı. AXA Sigorta, etkinlik katılımlarıyla hem sektörel farkındalığı artırmayı hem de iş dünyasını öncü çözümleriyle buluşturmayı sürdürüyor.



Neova Sigorta reasürörleri ile İstanbul Boğazı'nda bir araya geldi

Neova Sigorta, reasürörlerini özel bir etkinlikte ağırladı. Boğaz'ın tarihi atmosferinde gerçekleşen bu etkinliğe, Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu ve Neova Katılım Sigorta Teknik ve Reasüranstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cem Salih Çelen'in yanı sıra Neova'nın yurt içi ve yurt dışındaki reasürans iş ortakları katılım sağladı. Katılımcılar, ünlü tarihçi ve rehber Saffet Emre Tonguç eşliğinde Boğaz'ın tarihi zenginliklerini keşfederken, sektöre dair güncel gelişmeler üzerine fikir alışverişinde bulunma imkanı yakaladı. Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, "Reasürans iş ortaklarımızla bir araya gelmekten büyük memnuniyet duyduk. Sigortacılık, güvene ve uzun vadeli iş birliklerine dayalı bir sektör. Etkinliğimize katılan tüm paydaşlarımızla kurduğumuz güçlü bağlar, yalnızca kurumlarımız arasında değil, aynı zamanda müşterilerimize sunduğumuz hizmet kalitesi açısından da büyük önem taşıyor. Neova Sigorta olarak tüm paydaşlarımızla birlikte büyümeyi ve gelişmeyi esas alıyoruz. Reasürans alanındaki çözüm ortaklarımızla kurduğumuz sürdürülebilir ilişkiler sayesinde, daha dayanıklı, yenilikçi ve kapsayıcı bir sigorta ekosistemi oluşturmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz" dedi.





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

Huawei MatePad Pro 12.2 yaratıcılığa odaklı

Yeni HUAWEI MatePad Pro 12.2, Türkiye'de satışa çıkarıldı. Modelin tavsiye edilen satış fiyatı 34 bin 999 lira olarak belirlendi. Markanın bugüne kadarki en gelişmiş tabletlerinden biri olan bu model, özellikle mobil profesyoneller, yaratıcı bireyler, eğitim dünyasının paydaşları ve teknolojiye tutkulu gençler için ideal bir çözüm sunuyor. İş hayatında hız ve esneklik isteyenler için güçlü donanım özelliklerini, yaratıcı projelerde detay ve kontrol arayanlar için ise üst düzey yazılım desteklerini bir araya getiriyor. HUAWEI MatePad Pro 12.2 yepyeni GoPaint uygulaması ve ultra duyarlı M-Pencil 3. nesil kalem ile tablet artık sadece bir cihaz değil, üretkenliğin ve hayal gücünün sınırlarını aşan bir deneyim platformu haline geliyor.

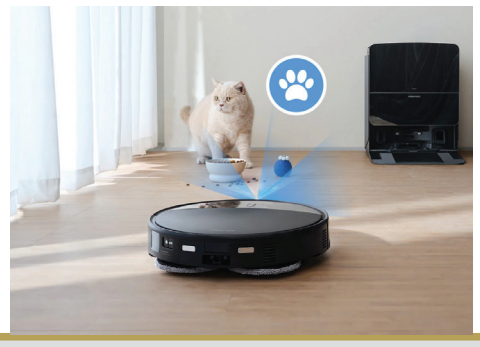


Audi Q3 25 bin 600 mikro LED'den oluşan farlarıyla öne çıkıyor

Yeni Audi Q3 resmi olarak görücüye çıkarıldı. Arka tasarımı farklı yorumlar alan yeni Audi Q3, keskin hatların tercih edildiği iddialı bir ön yüze sahip. 25 bin 600 mikro LED'den oluşan Matrix LED far sistemiyle öne çıkan model, şirketin artık standartlaşan çift ekranlı konsol tasarımını benimsiyor. 148 beygir güç üreten dört silindirli ünite, ihtiyaç olmadığında iki silindiri kapatarak yakıt tasarrufu sağlayabiliyor. Araç ayrıca 261 beygir güç üreten 2.0 litrelik dört silindirli benzinli motor (Quattro sistemiyle) veya 148 beygir güç sunan 2.0 litrelik dizel motorla da alınabilecek. 1.5 litrelik benzinli motor, 25,7 kWh batarya ve elektrik motorunu bir araya getiren Q3 e-hybrid ise 268 beygir güç ve 400 Nm tork üretiyor. Araç, Avrupa'da 44 bin 600 euro başlangıç fiyatına sahip.

Roborock Saros 10R 108 farklı engeli tanıyor

Roborock Saros 10R modeli Türkiye'de satışa sunuldu. Sadece 7,98 cm'lik ultra ince yapısıyla dikkat çeken robot süpürge gelişmiş yapay zekâ destekli navigasyon sistemi ve yükseklik ayarlı gövdesiyle de göze çarpıyor. Saros 10R, Roborock'un şimdiye kadarki en gelişmiş navigasyon sistemi olan StarSight Otonom Sistem 2.0 ile geliyor. Geleneksel LDS lazer modülleri yerine, 3D ToF sensörler ve AI destekli RGB kamera kullanarak ortamın detaylı bir 3D haritasını çıkarıyor. Bu yeni sistem, LDS'e kıyasla 21 kat daha yüksek örnekleme yaparak, evin içinde daha hassas konumlama ve engel algılama sağlıyor. Ayrıca yapay zekâ algoritmaları sayesinde çorap, oyuncak, kablo gibi 108 farklı engeli tanıyarak çarpışmaları minimuma indiriyor. Cihaz daha az çarpışmayla daha etkili temizlik sunuyor.



70 saat pil ömrü sunan kablosuz kulaklık: **JBL Tour One M3**

JBL Tour One M3 modeli Türkiye'de satışa sunuldu. Kafa takip özellikli JBL Spatial Sound, yeni nesil 3D ses teknolojisi, en gelişmiş aktif gürültü engelleme 2.0, akıllı kontrol ve Auracast desteği gibi özellikler kulaklıkta yer alıyor. "Hi-Res Audio" sertifikalı bu kulaklıklar, "LDAC codec" desteği ile standart Bluetooth'a göre 3 kat daha fazla veri aktararak stüdyo kalitesinde ses sunuyor. USB-C ve 3.5mm bağlantı seçeneklerine sahip olan kulaklıkta JBL Spatial 360 özelliği yer alıyor. Bu özellik müzik, film ve oyun modları için optimize edilmiş gerçekçi ve sarmal (immersive) bir ses deneyimi yaşanmasını sağlıyor. Entegre kafa takip sistemi, sesleri kafanızın dışında sabit bir noktadan geliyormuş gibi konumlandırarak sinema salonu etkisi yaratıyor. 8 mikrofonlu "Akıllı ANC 2.0 teknolojisi", çevresel gürültüyü gerçek zamanlı olarak analiz ederek yüzde 95'e varan engelleme performansı sunuyor. Kulaklığın "Ambient Aware" ve "TalkThru" özellikleri ise dış dünyayla iletişimde kalınmasına olanak tanıyor.



Chevrolet Corvette ZR1X bin 250 beygir güçte

Bin 250 beygirlik Chevrolet Corvette ZR1X tanıtıldı. Tasarımı oldukça tanıdık olan yeni hiper otomobil Chevrolet Corvette ZR1X, ZR1'in 5,5 litrelik çift turbo V8 motorunu, Corvette E-Ray'in (bu araçta tek başına 186 beygir güç sunuyor) elektrik motoru ve 1,9 kWh batarya ile desteklenen bir hibrit sistemle birleştiriyor. Bu kombinasyon ile toplamda tam bin 250 beygir güç üreten araç, 0'dan 100 km/s hıza 2 saniyeden daha kısa sürede ulaşabiliyor. Yola uygun olan, yani sadece pist sürüşleri için tasarlanmayan ZR1X, 420 mm karbon seramik diskler ve 10 pistonlu Alcon kaliperlerle donatılıyor. Aracın üstü açılabilen versiyonu da sunuluyor. (Aynı zamanda büyük rüzgarlığın kullanıldığı bir versiyon da var.)



Honda'dan elektrikli kargo bisikleti

Dünyanın en büyük otomobil üreticilerinden Honda, bu sefer büyük bir elektrikli kargo bisikleti hazırladı. Honda tarafından kurulan yeni mikromobilite şirketi Fastport, "eQuad" adı verilen dört tekerlekli elektrikli kargo bisikletiyle dikkat çekti. Kısa mesafeli teslimat ihtiyaçlarına yönelik hazırlanan eQuad, resmi açıklamaya göre iki farklı boyutta pazara sunulacak. Büyük boyutlu modelin 295 kg, küçük boyutlu modelin ise 145 kg yük taşıma kapasitesine sahip olacağı belirtiliyor. 20 km/s hıza çıkabildiği açıklanan aracın büyük versiyonu, tam yük altında 37 km pedal destekli menzil vadediyor. Hızlı batarya değişimine izin veren ürün, ilk aşamada ABD ve Avrupa'da satışa sunulacak. eQuad'ın teslimatlarına ise yıl sonunda başlanacak.

AEMotion'dan motosiklet tarzı kullanım sunan kompakt şehir aracı

AEMotion tarafından tasarlanan ve motosiklet tarzı kullanım sunan kompakt şehir aracı, bu yıl bitmeden önce yollara çıkarılacak. Dönüşlerde yatabildiği için motosiklet tarzı bir kullanım sunan dört tekerlekli model, iki kişilik olarak tasarlanmış. Tamamen elektrikli altyapıyı benimseyen modelin 79 cm'lik gövde genişliği bulunuyor. Şirketin iddiasına göre direksiyon yerine gidon ile kontrol edilen araç tam dolu batarya ile 200 km menzil sunabiliyor. Ayrıca 70 km menzil sunan değiştirilebilir bataryalı bir versiyon da bulunuyor. Genel olarak modern bir çizgisi bulunan model, şirketin resmi verilerine göre 35 dereceye kadar yatabiliyor ve 115 km/s hıza ulaşabiliyor. Toplam ağırlığı 230 kg, gövde boyutu ise 235 x 79 x 171 cm olarak açıklanan modelin arka koltuğu katlandığında hatırı sayılır bir bagaj alanı elde edilebiliyor.





Ayhan Sincek: Tasarruf artık doğumla birlikte başlıyor

Çocukların finansal geleceğine yapılan yatırımın önemi her geçen gün artarken, BES bu alanda dikkat çekici bir yükseliş sergiliyor. Emeklilik Gözetim Merkezi verilerine göre, 18 yaş altı BES katılımcı sayısı 1 milyon 720 bine ulaştı. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Erken BES ürünümüzdeki büyüme, ailelerin çocuklarının geleceği için tasarrufa her zamankinden daha bilinçli yaklaştığını gösteriyor. Bu ilgi, sadece bugünü değil geleceği de güvence altına almak isteyen ailelerin uzun vadeli tasarruf sistemlerine yöneldiğini ortaya koyuyor. Tasarruf artık doğumla birlikte başlıyor; bu da bize geleceğe dair güçlü bir finansal farkındalık sinyali veriyor" dedi.

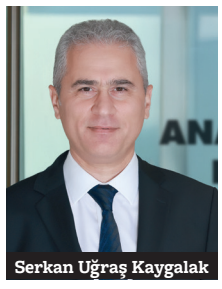

Ayhan Sincek

ENFLASYONUN ÜZERİNDE KAZANÇ

Katılım Emeklilik'in sunduğu geniş ürün portföyü, özellikle faizsiz yatırım tercihi yapan aileler için cazip seçenekler barındırıyor. Katılım Emeklilik, faizsiz 19 farklı fonuyla yatırımcılara geniş bir tercih yelpazesi sunuyor. Sincek, "Katılımcılarımıza sunduğumuz bu fonlar sayesinde, katılımcılarımızın enflasyonun üzerinde kazanç elde etmelerine imkan sunuyoruz" dedi.

Anadolu Hayat Emeklilik 35'inci yılını kutluyor

Anadolu Hayat Emeklilik, bu sene 35'inci yılını kutluyor. Hayat sigortası, bireysel emeklilik ve otomatik katılım kapsamında toplamda 5 milyon aktif müşteriye ve yaklaşık 290 milyar lira aktif büyüklüğe ulaşan şirketin 35'inci yıl dönümüne ilişkin konuşan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak, "Dijital kanallar üzerinden müşterilerimize en iyi kullanıcı deneyimini sunma vizyonu ile dijital olgunluğumuzu artırmaya devam ediyoruz. Müşterilerimiz BES ve hayat sigortası ürünleriyle ilgili birçok işlemi selfservis olarak dijital kanallarımızdan yapabiliyor. Finansal gücümüz, müşteri memnuniyetine verdiğimiz önem, yenilikçi ürünlerimiz ve sürdürülebilirlik yaklaşımımızla, önümüzdeki dönemde de müşterilerimize iyi bir gelecek sunmaya devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.


Serkan Uğraş Kaygalak

Kamu sigorta ve emeklilik şirketlerinin satın alma ve birleşme süreci tamamlandı

Türkiye Varlık Fonu (TVF), kamu sigorta ve emeklilik şirketlerinin satın alınarak Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik çatısı altında birleştirilmesiyle başlattığı dönüşüm sürecinin son aşaması olan finansman geri ödemesini de başarıyla gerçekleştirdi. Böylece birleşme sürecinin tüm aşamaları tamamlanmış oldu. TVF, finansal piyasalarda iyileşme ve derinleşmeyi destekleme misyonu doğrultusunda 2020'de Güneş Sigorta, Halk Sigorta, Ziraat Sigorta, Vakıf Emeklilik ve Hayat, Halk Hayat ve Emeklilik ile Ziraat Hayat ve Emeklilik şirketlerinin paylarını 3 kamu bankasından bedelini ödeyerek devralmış; bu şirketleri Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik altında birleştirerek sektörde güçlü ve entegre bir yapı oluşturmuştu. Satın alma süreci kapsamında 6,4 milyar lira tutarında Özel Tertip Devlet İç Borçlanma Senetleri (DİBS) ile sağlanan finansman vaktinden önce geri ödenerek, 2022 yıl sonunda TVF tarafından ihraç edilen 6,9 milyar lira tutarındaki Özel Sektör Tahvili (ÖST) ile yeniden yapılandırılmıştı. 10 Haziran itibarıyla, söz konusu 6,9 milyar lira tutarındaki ÖST'nin geri ödemesi tamamlanarak; kamu sigorta şirketlerinin tek çatı altında toplanmasına yönelik finansman süreci tamamlandı.



Anadolu Sigorta'dan 100'üncü yılına özel anlamlı reklam filmi

Anadolu Sigorta, 100'üncü yılında yeni reklam kampanyasıyla marka felsefesinin temelindeki insani dokunuşa ve toplumsal değerlere vurgu yapıyor. "Anadolu İnsanı" adını taşıyan yeni reklam filmi, şirketin bir asırdır benimsediği "zor zamanlarda sigortalılarının yanında olma" misyonunu, Anadolu'nun kadim yardımlaşma ve dayanışma kültürüyle birleştirerek etkileyici bir dille anlatıyor. Şirket, "Anadolu İnsanı" filminde, 100 yıldır bu topraklardan aldığı ilhamla, tıpkı zor günlerde birbirine omuz veren Anadolu insanı gibi, müşterilerinin en çaresiz hissettiği anlarda sorumluluk bilinciyle hareket ettiğini güçlü bir şekilde ifade ediyor.



Türkiye Sigorta'dan anlamlı sosyal sorumluluk projesi

6 Şubat 2023'te yaşanan depremlerin ardından bölgedeki desteğini devam ettiren Türkiye Sigorta, toplumsal duyarlılığı odağına aldığı sosyal sorumluluk projeleri kapsamında anlamlı bir etkinliğe imza attı. Kahramanmaraş'tan Hayat Yeniden Vakfı aracılığıyla İstanbul'a gelen depremzede ve özel gereksinimli 36 çocuk ile onlara eşlik eden eğitmen ve veliler, Türkiye Sigorta ile unutulmaz bir gün yaşadı. Etkinlik kapsamında, çocuklar ilk olarak Boğaz'da düzenlenen keyifli bir tekne turuyla İstanbul'un eşsiz manzarasını keşfetti. Ardından Basketbol Gelişim Merkezi'nde, Türkiye Sigorta Basketbol Süper Ligi play-off çeyrek final turunda Anadolu Efes – Mersin Spor karşılaşması seyretti.

"Türkiye'de evlerin %74'ünün konut sigortası yok"



Konut sigortası, herhangi bir doğal afet, yangın ve hırsızlık gibi durumda ev ve içindeki eşyaları koruyarak sigorta sahiplerine önemli faydalar sağlıyor. Buna rağmen ülkemizde konut sigortası penetrasyonu %22 seviyelerinde kalıyor. Konuyla ilgili değerlendirmede bulunan Allianz Türkiye Elementer Bireysel Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Emrah Gökmen, "Son dönemde ülkemizde yaşanan deprem, yangın ve sel felaketlerini göz önünde bulundurduğumuzda iklim krizinin etkileriyle önümüzdeki dönemde daha fazla karşı karşıya kalmamız gerekebilir. Konut sigortasının sahipliği ülkemizde maalesef olması gereken düzeyde değil" dedi.

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



YAŞAR 1996'da Divane isimli ilk albümünü çıkaran ve1996 yılından bu yana çıkardığı albümler, tekliler ve konuk olduğu albümler ile müzik hayatına devam eden Yaşar, 'Kumralım' isimli şarkısıyla müzikseverlerin beğenisini toplamaya devam ediyor.

YERLİ

1. Kumralım - **Yaşar**
2. Sen Kaldın – **Semicenk**
3. Kör Sevdam – **Zeynep Bastık**
4. Geçsin Yıllar – **Oğuzhan Koç, Merve Özbey**
5. Önümüz Yaz - **Simge**
6. Sana Güvenmiyorum – **Dedüblüman, Aleyna Tilki**
7. Aldanırım – **Sıla Şahin, Samet Kardeşler**
8. Bu Yaz – **Bahadır Tatlıöz**
9. Ahu – **Mabel Matiz**
10. Bu Aşk Fazla Sana – **Şebnnem Ferah**

Kaynak: Spotify



JIN 2013 yılında kurulan Güney Koreli müzik grubu BTS'in vokali ve yüzü olmasının yanı sıra solo kariyerine de devam eden sanatçı, son mini albümü Echo'nun ilk şarkısı ve çıkış single'ı ile müzik listelerinin zirvesinde.

GLOBAL

1. Don't Say You Love Me – **Jin**
2. Ordinary – **Alex Warren**
3. Back To Friends – **Sombr**
4. La Plena – **W Sound, Beele, Ovy On The Drums**
5. Just Keep Watching – **Jimin**
6. Tu Sancho – **Fuerza Regida**
7. DtMF – **Bad Bunny**
8. Love Me Not – **Ravyn Lenae**
9. Iris – **The Goo Goo Dolls**
10. Mangu – **Fourtwnty, Charita Utami**

AKTÜEL / KİTAP

Sarı Yüz R. F. Kuang



"Athena Liu edebiyat dünyasının sevgilisi, June Hayward ise kelimenin tam anlamıyla bir hiç kimseydi. Athena korkunç bir kazada ölünce June onun yayımlanmamış kitabını çalacak, Juniper Song adıyla kendi romanıymış gibi yayımlayacak ve çok satanlar listesini kasıp kavuracaktı. Ancak kanıtlar ve gizemli bir Twitter hesabı June'un çalıntı başarısını tehdit ettikçe June hak ettiğini düşündüğü şöhreti elinde tutmak ve bu korkunç sırrı tüm dünyadan saklamak için ne kadar ileri gidebileceğini keşfedecekti. Sonrasında olanlar ise tamamen diğerlerinin suçu." F. Kuang'ın sansasyon yaratan romanı, pandemi sonrası dünyanın hâlini çarpıcı bir biçimde gözler önüne seriyor.

Yedinci Gün Yu Hua



"Buraya kendi yasımızı tutarak gelmiştik, ancak bu zümrüt yeşili şenlik ateşinin çevresinde toplandığımızda, artık hiçbirimiz yalnız da değildik çaresiz de."
Yang Fei'nin doğumu gibi ölümü de hayret verici, olağandışıdır. Öteki dünyada gözlerini açtığında kendisini bir sisin içinde dolaşırken bulur. Yang Fei ölüdür ve diğer ölülerle birlikte araftadır. Yedi gün süren bu araf yürüyüşünde kendisinden önce veya sonra ölenlerle karşılaşır. Hem onların hikâyelerini dinler hem de kendi 41 yıllık yaşamının izini sürer. Ölümden sonra ne oluyor sorusunun ilginç bir yanıt bulduğu bu çarpıcı Dantevari öyküde, ölümün bir sınır gibi ayırdığı iki dünya Yu Hua'nın usta kalemiyle benzersiz bir şekilde iç içe geçer.

Sessizliğin Üç Yüzü Bilge Uzun



Yağmur, mesleğinde başarılı, etrafına şifa saçan bir psikologdur. Ama bazen psikologların da yaşadıkları karşısında kendini toparlaması, yola devam etmesi için güçlenmesi gerekir. Sessizlik inzivasında içindeki sesi yeniden bulmayı, onunla konuşabilmeyi amaçlar. Üstelik sessizliğe gömülen sadece Yağmur da değildir. Toprak, Marie, Özge, Putu, Hezaren ve Niko... Sessizliğin bambaşka yüzleriyle karşılaşmış, onu giyinmiş, onda huzur bulmaya, içlerindeki hakikat sesini duyana kadar susmaya niyetlenmişlerdir. Kitap, bambaşka hayatlar yaşayan, birbirinden farklı insanların konuşmanın ötesine geçen bağını anlatıyor. Gerçek iletişimin kelimelerle olmadığının, kalplerin konuştuğunun altını çiziyor.

SERGİ/MÜZE/GÖSTERİM/KONSER



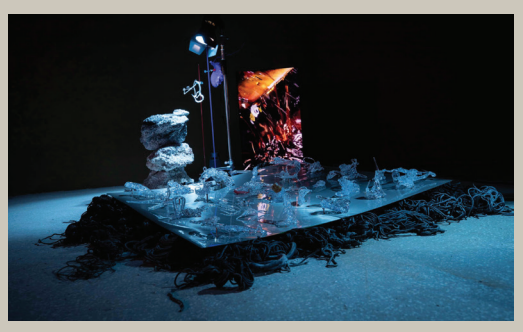
AKBANK 43. GÜNÜMÜZ SANATÇILARI ÖDÜLÜ SERGİSİ

Resim ve Heykel Müzeleri Derneği ve Akbank Sanat iş birliğiyle düzenlenen ve küratörlüğünü Ceren Erdem'in üstlendiği sergi, jüri üyelerinin değerlendirmeleri sonucunda seçilen 27 sanatçının eserleri ile 31 Temmuz 2025 tarihine kadar Akbank Sanat'ta sanatseverlerle buluşuyor.



SOUNDSCAPE FESTİVALİ

Müzik, sanat ve kültürün bir araya geldiği Soundscape Festivali, 5'inci bölümüyle geri dönüyor. İstanbul'un en büyük orman alanlarından olan Life Park İstanbul'da 26-27 Temmuz'da 30'dan fazla performansla bütünsel bir deneyim sunmaya hazırlanan festival; butik pazarlara, atölyelere ve gurme lezzetlere de ev sahipliği yapacak.



BOŞLUK

Işık kavramına yalnızca bir aydınlanma aracı olarak değil; içinde yaşadığımız mekânı, zamanı ve hatta bireyin algısını yeniden şekillendirebilen bir güç olarak yaklaşan sergi, izleyiciyi de bu bağlamda bir yüzleşmeye davet ediyor. Çubuklu Silolar'da yer alan Dijital Sanatlar Müzesi'nin ev sahipliği yaptığı sergi, 31 Ağustos'a kadar ziyaret edilebiliyor.



İSTANBUL FESTİVALİ

İstanbul'un en büyük yaşam ve müzik etkinliği İstanbul Festivali, 17 gün boyunca kültür, sanat, espor, gastronomi ve eğlence dolu programıyla Festival Park Yenikapı'da gerçekleşecek. 1 Ağustos'ta başlayacak festivalde Shaquille O'Neal, Jennifer Lopez gibi dünyaca ünlü yıldızların yanı sıra Türk müziğinin sevilen isimleri de yer alacak.



SES VE SESSİZLİK

Beyoğlu Tünel Meydanı'nda yer alan Metrohan'ın 3'üncü katında yer alan sergi, fotoğraf sanatçısı Ziya Tacir'in mekân, doğa ve insan ilişkisini odağına alan çarpıcı fotoğraflarından oluşuyor. İzleyiciyi tanıdık olduğu kadar yabancılaşacağı bir görsel evrene davet eden bu sergi, 31 Ağustos'a kadar pazartesi günleri hariç her gün sanatseverleri bekliyor.



JUSTIN TIMBERLAKE Dünyaca ünlü müzisyen ve oyuncu Justin Timberlake 11 yıl aradan sonra yeniden Türkiye'de sahne alacak. İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) Stadyumu'nda düzenlenecek konser, Timberlake'in 2025 dünya turnesinin önemli duraklarından biri. Timberlake hayranları, sanatçının tüm kariyerine yayılan hit şarkılarını ve son albümü Everything I Thought It Was'tan parçaları canlı dinleme şansı yakalayacak.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Ve Bugünkü Ben

İKİ gün sonra benim doğum günüm; 20 yaş, 35 yaş, 40 yaş derken, geriye şöyle bir bakıyorum ki hayattan bir yaş daha alıvermişim.
Şöyle bir hayat muhasebesi yapayım dedim, aklıma Can Yücel'in muhteşem şiiri geldi. "20 yaş, 35 yaş, 40 yaş ve Bugünkü Ben" şiiri.
Büyük usta şiiri kaçıncı yaşında yazdı bilmiyorum ama 40'lı yaşlardan sonra olduğu kesin.
Demek ki insan 40'lı yaşlardan sonra kendisini yavaş yavaş tanımaya başlıyor. Hayat kırkından sonra başlar diye bir laf vardır, meğer doğruymuş.
Benim de 40'lı yaşlarımın üzerinden bir 34 yıl daha geçti, o halde ustaya kulak vermek farz oldu.
Bakalım nasıl değerlendirmiş Can Yücel 20'nci yaşını, 35'inci yaşını, 40'ıncı yaşını davet ettiği bu güzel şiirinde.

"Şunları bir araya toplayayım,
Bir güzel muhabbet edelim diye düşündüm.

Mutfak işinden de anlarım.
Donattım sofrayı,
Bayağı uğraştım.
Hepsinin, ayrı ayrı ne yemekten, ne içmekten hoşlandığını iyi bilirim.
Bayağı da para gitti.

Birinin yediğini öbürü yemez,
Ötekinin içtiğini beriki içmez,
Dört kişilik sofra kurdum.

Mumları da yaktım.
Bak hepsi, Erick Satie severdi.
Hatırladım.
Müziği de ayarladım.

Geldiler.

20 yaşında ben,
35 yaşımda ben,
40 yaşımda ben ve
bugünkü ben dördümüz.

Birden 20 yaşımı, 35 yaşımın karşısına oturttum,
40 yaşımın karşısına da, ben geçtim.
Yirmi yaşım, otuz beş yaşımı tutucu buldu.
Kırk yaşım ikisinin de salak olduğunu söyledi.

Yatıştırayım dedim,
-Sen karışma moruk- dediler.
Büyük hır çıktı,
Komşular alttan üstten duvarlara vurdular.
Yirmi yaşım kırk yaşıma bardak attı.

Evin de içine ettiler.

Bende kabahat,
Ne çağırıyorsun tanımadığın adamları evine..."

Şiiri tekrar tekrar okuduktan sonra kafam iyice karıştı. Kırkını çok gerilerde bırakmış bugünkü ben olarak ben de çağırsam mı acaba güzel bir masa kurup; 50 yaşımı, 60 yaşımı, 70 yaşımı doğum günümü kutlamaya?
Kendim için aynı daveti yapmaya cesaretim var mı bilemedim, çünkü ben İkizler burcuyum; yani içimde iki tane Faruk var. Her bir yaşımı ikiyle çarpmak gerek.
Bir taraftan çok kalabalık oluruz, büyük çıngar kopar diye korkuyorum. Bir taraftan da bugünkü ben olarak, geç bile olsa böyle bir yüzleşmeden kaçınmanın doğru olmayacağını düşünüyorum.

İstanbul, 16.06.2025



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"Masa Her Zaman Kazanır" (mı?)

MASA oyun masası tabi, yani oyunu oynayan değil oynatan kazanır denilmek istenilen.

Peki gerçekten öyle mi?

Geçtiğimiz günlerde yazılı ve sosyal medyada tanesi 10 liraya satılan Salihli Kirazı epey yer buldu. Kilo fiyatı en mütevazı marketlerde bile 600-700 liralara çıkan, Kurban Bayramı öncesi bizzat 1,000 lira üzeri etiketini gördüğüm kiraz!

Kiraz örneğinde "masa" kiraz yetiştiricisi değil kesinlikle çünkü bir başka fotoda satış fiyatı 750 lira/kg olan kirazın halden alış fiyatının 250 lira/kg olduğu çok net görülüyordu. Üstelik zincirin ilk halkasındaki üreticiden 40 liraya alınıyormuş aynı kiraz. Aynı kirazı Almanya'da yaşayan arkadaşım 6 Euro – 6,5 euroya, yani yaklaşık 300 liraya alabildiklerini ve bu fiyatın kendileri için de ucuz olmadığını söyledi ayrıca.

Yani "masa" tüketicinin ödediğinin yalnızca 20'de 1'ini alan üretici değil doğal olarak; masa üretici ile tüketici arasındaki safhalarda yer alanlar.

Yaygın kullanılan yabancı bir alışveriş sitesinde tüm giderler ve vergiler dahil adrese teslim 700 liraya alınabilen bir araç koltuk örtüsünü sosyal medya üzerinden 3 bin 500 lira – 4 bin liraya satanlar masa mesela.

Haklılık payı olsa da türlü gerekçelere rağmen 15 lira – 20 liralık malzeme ile hazırlanan bir çorbanın 200 liralık satış rakamında da, birisinin 5 bin liraya yapmaya hazır olduğu bir onarım işine 15 bin lira – 20 bin lira teklif edenlerin zihninde de var aynı masa.

Masa bazen önlenemez bir kâr güdüsü, bazen gün bugündür şehveti, bazen de önünü görememekten benimsenen bir savunma stratejisi ama kesin olan şu ki masanın kazancı ne kadar yüksekse sistem ve çarkları da bir o kadar zayıflıyor.

Sağlıklı bir sistem için kazanç kadar o kazancın makul olup olmadığı, nasıl bölüşüldüğü, bu bölüşümün üretim ve arzdaki kalıcılık ve sürdürülebilirliği sağlaması gibi konular ön planda olmalı.

Masa çoğunlukla kısa sürelerde kazanç kapısı. Bir hesap dönemi, bir turizm sezonu, birkaç yıl belki, hatta bazen or yılda bir yapılan bir alışveriş ya da ilk kez (ve çoğunlukla son kez) gidilen bir mekan.

Oyuncular bazen keyif için olsa da çoğunlukla zorunluluktan oturuyorlar masaya. En güncel örneği şu vize randevu aracılığı konusu. Vize randevusu almak zorlaşınca aracılar türüyor, çeşitli uyanıklıklarla çok sayıda randevuyu önden kapatıp bunu vize gereksinimi olanlara ücret karşılığı devrediyorlar. O ücretleri toplayanlar mutlu belki masa olarak ama toplumun genelinde yaşanan sıkıntılar ve çaresizlik duygusu masanın kazancından çok daha büyük.

40 kişinin rahatça yemek yiyebileceği alana 60 kişilik oturma düzenini sıkıştıran işletmeci, hele bir de popüler olduysa, başlangıçta müthiş paralar kazanıyor, ama bir süre sonra dünyanın en iyi yemeklerini veriyor olsa da kargaşadan ve gürültüden mustarip müşteriler ayaklarını peyder pey kesiyorlar o mekandan.

Birden fazla masa işletiliyor, hepsinde aynı marjlar elde edilmek isteniyorsa kısa süre içinde masalar tenhalaşıyor, marjlar aynı kalsa da ciro düşüyor sonunda. Oysa mesela marjı yarıya indirse gün sonunda yapacağı ciro öncekinin 3-4 katı olacak.

Masaya sorsan kur, enflasyon, kira, enerji, asgari ücret vs... Kirazın bir yıl görünce gördüğü kur artışı %20, enflasyon %50, üstüne bir de beklenmedik bir don ve tüm bunlara rağmen 40 liraya çıkıyor üreticiden ama nedense rafta 750 lira fiyatı!

Sağlıklı bir masada oyuncular arada sırada kazanmalı, aldatıldıklarını ve düşünülmediklerini hiçbir zaman hissetmemeli, ve en önemlisi o masaya yeniden oturma isteğini yitirmemeli.

Eğer masa hep kazanıyorsa bir süre sonra oyuncu da kalmıyor, oyuncunun olmadığı yerde oyuna da gerek kalmıyor.

Görüşmek üzere,

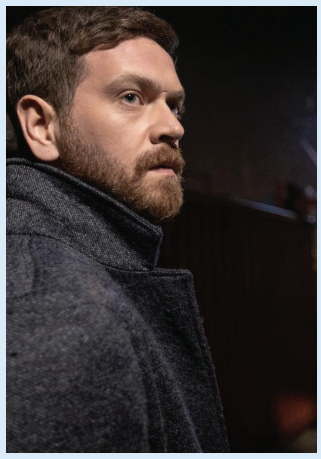
DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



Her Şeyin Başı Merkür

Yönetmen: Ali Balcı
Senaryo: Ayşe Balıbey Tanıl
Oyuncular: Sinem Kobal, Seyit Alp Navruz, Devrim Yakut
Türü: Komedi
Platform: Netflix

Elif, gazetecilik bölümünden dereceyle mezun olan genç bir kadındır. Ancak üniversitedeki başarısına rağmen istediği işi bir türlü bulamaz. Bir gazetenin astroloji yazarı olarak işe başlayan Elif, burçlarla bir ilgisi olmasa da mesleğini yapmaya çalışır. Hayran olduğu bir gazeteci ile aynı gazetede çalıştığını öğrendiğinde daha da motive olan Elif, bu sırada kendisini meslektaşı Fırat ile zorlu bir rekabetin içerisinde bulur. Elif hiç beklemediği maceralar yaşarken, astroloji onun rehberi olur.



DRAM / DİZİ ●●●

50 m²

Gizemli bir tetikçi olan Gölge'nin hayatı, babası gibi gördüğü Servet'in kendisine ihanet etmesi ile altüst olur. Uğradığı ihanetin ardından kaçan Gölge, kendisini daha önce hiç görmediği bir mahallenin terzi dükkânında bulur. Gölge'yi görenler, onu kısa bir süre önce vefat eden terzinin oğlu zanneder. Kendisi hakkında düşünülen kimliğe bürünen Gölge, yeni kimliği ile iyice bütünleşir. Dizi, Netflix'te.



DRAM / FİLM ●●●

Kalp Bilir

Soğukkanlı ve başarıya odaklı zengin bir iş insanı olan Juan Manuel, hayatını değiştiren bir kalp nakli geçirir. Ancak bu sadece tıbbi bir operasyon değildir; Juan Manuel'in iç dünyasını altüst edecek bir dönüşümün başlangıcıdır. Nakledilen kalbin sahibi, onun tam zıttı bir adamdır. Juan Manuel, bu adamın kim olduğunu merak edip yaşadığı mahalleye gider. Film, Netflix'te.



DRAM / FİLM ●●●

Aşk Peşinde Bir Yıl

Alex Rose'un annesi onu özel bir göreve gönderdiğinde, Rose'un bu gezinin hayatını değiştireceğinden haberi yoktur. Onun görevi, bir zamanlar umutsuzca deneyimlemek istediği çocukluk hayallerinin listesini tamamlamaktır. Kardeşleri, avukatı ve yakın bir arkadaş grubu tarafından desteklenen Alex, yeni deneyimler ve eski anılarla yüzleşir. Film, Netflix'te.



Şımarık

Yönetmen: Onur Ünlü
Senaryo: Onur Ünlü, Murat Dişli
Oyuncular: Kerem Bursin, Ahmet Mümtaz Taylan, Erkan Kolçak Köstendil
Türü: Komedi
Platform: Netflix

Şımarık, babasının verdiği ceza sonucunda kendini 16. yüzyıl Osmanlı İmparatorluğu'nda bulan bir adamın hikâyesini konu ediyor. Mete, zengin bir babanın kuralsız, sorumsuz ve şımarık oğludur. Oğlunun durmak bilmeyen taşkınlıklarından yorulan ve buna bir son vermek isteyen babası, onu sıra dışı bir cezaya çarptırır. Mete, zamanda yolculuk yaptığına inanarak, 16. yüzyıl Osmanlı İmparatorluğu'nda kurmaca bir köye gönderilir ve burada bir seyis olarak yaşamaya zorlanır.



KOMEDİ / FİLM ●●●

Tur Rehberi

Tur Rehberi, hiçbir şeyin planlandığı gibi gitmediği bir turda katılımcıları hayatta tutmak için mücadele eden bir tur rehberinin hikâyesini konu ediyor. Ercüment, ölmeye yemin etmiş yaşlı bir tur ekibiyle birlikte yolculuğa çıktığında başına geleceklerden bihaberdir. Ercüment, hiçbir şeyin planlandığı gibi gitmediği turda kendisini beklenmedik olaylar içinde bulur. Film, Netflix'te.



ROMANTİK / DİZİ ●●●

Aşkı Hatırla

Evlilik yolunda ilerlerken ayrılık yaşayan ünlü mimar Deniz ile fenomen bir editör olan Güneş, tesadüfen karşılaşmalarının ardından telefonlarına düşen bir mesajın ardından kendilerini hayatlarını değiştirecek bir yolculuğun içinde bulurlar. Bu macerada ikili, ilişkilerindeki eksik parçaların izini sürüp, aşkı hatırlarlar. Hande Erçel ve Barış Arduç'un başrollerini paylaştığı dizi, Disney+'da.



DRAM / DİZİ ●●●

Yalancılar

Geçirdiği gizemli kazada hafızasını yitiren Cadence cevaplar bulmak üzere kazadan bir yıl sonra Martha's Vineyard Koyu'ndaki Kayın Adası'na döner. Seçkin Sinclair ailesinin üç kuşağı özel yaz ütopyalarında bir araya geldiklerinde çocukluk arkadaşları 'Yalancılar' dâhil kimse kazadan bahsetmeyince Cadence gerçekleri tek başına ortaya çıkarmak zorunda kalır. Dizi, Prime Video'da.



SEMA TÜFEKÇİLER
sema.tufekciler@yuksektopuklar.org

Bu Ses Kim?

YAPAY zekâ ile geliştirilen robotik sesler, sesli yanıt sistemleri, sanal asistanlar vb. seslerdeki tonun aşırı kibar, sakin ve hassas dili sizce iletişimi iyice yapaylaştırır mı?

Aslında bu "aşırı nazik ve bazen neredeyse mesnedsiz yalakalık gibi" kullanılan dilin birkaç sebebi var: (gruplarımda bir kişi tarafından yapılan bu tespit kelimesi kelimesine katıldığım için aynen alıntı yapıyorum, fakat kimden olduğunu hatırlayamadığım için kaynak yazamadım, beni affetsin lütfen)

1. Güvenlik ve evrensel kabul: ChatGPT gibi modeller herkese yani kamuya açık. Kullanıcının yaşı, ruh hali, geçmişi, niyeti bilinmeden ve tanınmadan konuşuluyor. Dolayısıyla sistem "zarar verme ihtimali olan her türlü ifade biçiminden" uzak duracak şekilde eğitiliyor. Bu da haliyle, biraz steril, bazen yapay pozitif, fazla "tatlı" ve etliye sütlüye dokunmayan ve ne şiş yansın ne kebap türünden bir dile yol açıyor.

2. Manipülasyon değil, çatışmadan kaçınma refleksi: Bu dilin arkasındaki niyet, kullanıcıyı yönlendirmekten çok "çatışma çıkmasın, yanlış anlaşılma olmasın" endişesi. Yani kontrol etmekten çok, kimseye ters düşmemeye çalışmak gibi. Ama bu da kendi içinde bir tür manipülasyon sayılabilir tabi—pasif agresif olmayan, ama pasif manipülatif bir alan olarak niteleyebiliriz.

3. Amerikan nezaketi altyapısı: Sistem İngilizce ve özellikle Amerikan kültüründen yola çıkılarak geliştirildi. Oradaki "müşteri hizmetleri" dili, hep bir memnun etme, hoş tutma üzerinden gider. Bu da zamanla "yalakalık" gibi hissedilebilen bir yapay nezakete evriliyor.

4. Gerçekten iyi niyetli olmak isteyen bir yazılım: Bir yandan da evet, bazı kullanıcılar için bu yumuşaklık bir tür "merhametli dijital arkadaşlık" gibi bir his yaratıyor. Özellikle yalnızlık yaşayanlar için bu tavır, ilaç gibi gelebiliyor.

İnsanın gücünü takdir eden, onun özdeğerini sürekli yücelten ama bu sırada hiç karşı durmayan bir ses, zamanla içsel düşünmeyi dumura uğratabilir. Çünkü karşısında gerçek bir "ayna" değil, dev aynası var gibi, "sürekli alkışlayan bir hayran" varsa, insan kendi gölgesini göremez, hep haklıyım egosunu cilalar.

Misal, çocuklar sanal asistanlara karşı ne kadar nazik olmalı?

Kimse çocuklarının bir başkasına kaba bir şekilde emirler yağdırmasını istemez.

Ancak çocuklara Alexa ve Google Asistan'a "lütfen" ve "teşekkür ederim" demeyi öğretmek beklenmedik sonuçlara da yol açabilir ve o kadar da basit olmayan başka soruları da gündeme getirebilir.

Çocuklarımızda, yazılımların incinebilen duyguları olduğu, saygı duyulması gereken akıllı bir varlık olduğu, hatta itaat edilmesi gereken bir otorite olduğu yönünde hayat boyu sürecek bir sezgiyi yanlışlıkla da istemeyerek de olsa bizler yaratmış olabiliriz.

Çocuklara makinelere insan gibi davranmayı öğretirken, insanlara da makine gibi davranıyor olabiliriz. Çocuklara yazılıma "lütfen" ve "teşekkür ederim" demelerini söylemek, hiçbir duygunun dahil olmadığını bilerek, onlara nezaket rutinlerini anlam, etki veya amaçtan bağımsız olarak otomatik olarak çalıştırmalarını söylemek olarak yorumlanabilir.

Çocukları geleceğe hazırlamak, sadece görgü kurallarından daha fazlası anlamına gelir. Onlara gerçek insanlar ile insanlık yanılsaması yaratmak için tasarlanmış makineler arasındaki farkı takdir etmeyi öğretmek anlamına gelir.

Geçenlerde aracımdaki "dijital asistanıma" trafikte ilerlerken, bir kişiyi aramasını söylüyorum, sürekli olarak yanlış kişiyi arıyor, 4 kere aynı hatayı yapınca ben de biraz küfürlü konuşmuş olabilirim kendi kendime, bu sırada asistanın bana verdiği cevap gerçekten beni şok etti: "Benimle neden böyle konuştuğunu anlamıyorum, lütfen daha dikkatli olur musun?" Çok ama çok güldüm ama bir kadar da düşündüm. Ruhu olmayan ve sadece söylenilen şeye odaklanan, geçmiş bağı olmayan, ilişkisinde geleceğe şerh koymayan, gelecek kaygısı yaşamadan konuşan, düpedüz etkiye tepki bu demek ki.

Yani bunu şahsi asistanıma söylesem 3 gün kırılan kalbini tamir için uğraşırdım, niyetim asla kötü olmasa bile, ama dijital asistan hem kırgınlığını ifade eti, hem ağzımın payını verdi ve hem de bir dahaki komutumda bunu hatırlayarak bana tavır almadı.

Şimdi soruyorum, bu yapı doğal ilişkilerimizi hangi yöne evirir?

TÜRKİYE'NİN EN ÇOK TERCİH EDİLEN
SORUMLULUK SİGORTACISINDAN

SINIRSIZ KASKO



Sınırsız İkame Araç • Sınırsız Mali Sorumluluk (İMM)
7/24 Quick Yardım

Tek poliçeyle aracınız için sınırları kaldırın, Quick Kasko ile ekonomik, pratik,
anında sınırsız avantajları yaşamaya başlayın.

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK
UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q BLOG Q MAG Q SÖZLÜK

QUICK SİGORTA