

EĞİTİM SİGORTASI
geleceği güvence altına alıyor

Günümüzde eğitim masraflarının giderek yükselmesi ailelere önemli bir ekonomik yük oluşturuyor. Bu nedenle, kaliteli ve kesintisiz bir eğitim sürecinin sağlanabilmesi için finansal planlama yapmak büyük önem taşıyor. Eğitim sigortası, işte tam bu noktada devreye girerek, ailelerin çocuklarının eğitim yolculuğunu güvence altına almasına yardımcı oluyor ve geleceğe yatırımı mümkün kılıyor. Öğrencinin eğitimini güvence altına alan eğitim sigortası, eğitim masraflarını üstlenen ebeveynlerin bir kaza sonucu vefatı ya da kalıcı bir sakatlığı durumunda çocuğun eğitimine devam edebilmesi için gerekli olan tutarın ödenmesini sağlıyor. Vefat, sürekli sakatlık, kritik hastalık gibi teminatlara sahip olan ürün, vergi avantajına da sahip. ›S.20

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EKİM 2025 YIL: 41 / SAYI: 563 AYDA BİR YAYINLANIR



Sigorta sektörünün en önemli buluşmasında ana gündem:

Dijitalleşme

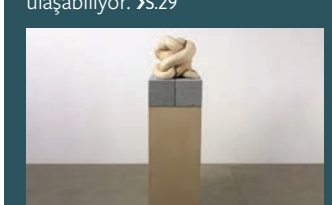
14. Sigorta Haftası kapsamında bu yıl 4'üncüsü düzenlenen Uluslararası Sigorta Zirvesi ve 17. Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı "Dijital Gelecek: Teknoloji Sigorta Sektörünü Nasıl Değiştiriyor?" temasıyla gerçekleşti. Bu yılki programda yapay zekâ, teknoloji ve dijitalleşme vurgusu vardı. Zirve boyunca yapay zekânın ve bu teknolojinin gelişiminin sigorta sektörü için çok önemli bir fırsat olduğu vurgulandı. Yoğun katılım gösterilen etkinlikte, yapay zekâdan dijital dönüşüme, veriden yeni teknolojilere uzanan konu başlıkları derinlemesine incelendi.

Etkinliğin açılış konuşmacılarından TSB Başkanı Uğur Gülen, yapay zekânın dönüştürücü yönüne vurgu yaparak, "Biliyoruz ve inanıyoruz ki sigorta sektöründe atacağımız her adım, yalnızca sektörün büyümesine değil, aynı zamanda toplumun risklere karşı daha dayanıklı hale gelmesine hizmet edecek. Bu nedenle küresel iyi uygulamaların uyarlanması, veri temelli karar mekanizmalarının kurulması ve teknoloji odaklı sigortacılık modellerine yatırım yapılması, geleceğin sigorta sektörünü şekillendirecek en kritik adımlardır" dedi. ›S.18



MERCEDES-AMG GT XX 360 KM/S HIZA ULAŞABİLİYOR

3 adet Yasa imzalı "Axial Flux" elektrik motoruyla tam bin 341 beygir güç üreten Mercedes-AMG GT XX, 360 km/s hıza kadar ulaşabiliyor. ›S.29



ORTAK DUYGULAR

Küratörlüğünü Ulya Soley'in üstlendiği sergi, 1930'lardan bu yana oluşturulan ve yaklaşık 9 bin eserden oluşan koleksiyonu ile 20. ve 21. yüzyıl Birleşik Krallık sanatına odaklanıyor. ›S.31

MODELLEMELERLE AFET RİSKLERİNİ ÖNGÖRMEK MÜMKÜN

Son yıllarda küresel iklim değişikliği, hızlı şehirleşme ve yanlış arazi kullanımının da etkisiyle, sel-taşkın ve heyelan gibi doğal afetlerin hem sıklığı hem de şiddeti artıyor. Bu afetlerde erken uyarı aşaması, afet yönetimi sürecinde başarıya giden en önemli adımlardan biri olarak karşımıza çıkıyor. Modellemeler, sel ve heyelan gibi afetlerin oluşma olasılığını önceden analiz ederek doğru önlemlerin alınmasını sağlıyor. ›S.13





Önleyici sağlık yaklaşımları sigorta ürünlerine yön veriyor

Münih Re'nin 2025 Yaşam Bilimi Raporu, sigortacılığın odak noktasının tazminattan önlemeye kaydığını ortaya koyuyor. Önleyici sağlık stratejileri, yalnızca bireylerin yaşam kalitesini artırmakla kalmıyor, sigorta sektörünün risk yönetimini de kökten dönüştürüyor. Kişiselleştirilmiş risk profilleri, dijital sağlık çözümleri ve proaktif önlem adımları, hayat ve sağlık sigortacılığında yeni bir çağın kapılarını aralıyor. ›S.22

SEKTÖR GÜÇLÜ BÜYÜMESİNE DEVAM EDİYOR

Lead Mind Danışmanlık Kurucu Ortağı ve Yönetim Danışmanı Canan Yılmaz, sigorta sektörünün 2025 ilk yarı performansı değerlendirmesinde sektörün güçlü bir performans sergilediğini; hem prim üretiminde hem de kârlılıkta yükselişlerin kaydedildiğini belirtti. ›S.16



SİGORTACI GAZETESİ UYGULAMASI ÜCRETSİZ

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

APP STORE GOOGLE PLAY

'BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI YAYGINLAŞMALI'

Türkiye'nin önünde çok büyük bir kentsel dönüşüm ihtiyacının var olduğunu belirten Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Bu dönüşümün sağlıklı ve güvenli şekilde gerçekleşebilmesi için bina tamamlama sigortasının yaygınlaştırılması artık kaçınılmazdır" dedi. ›S.9



'BU SPONSORLUK SEKTÖRÜMÜZ İÇİN ÖNEMLİ'

Ray Sigorta, A Milli Erkek ve Kadın Futbol Takımları'nın resmi ana sponsoru oldu. Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "TFF ile 3 yıl sürecek bu ana sponsorluk anlaşmamız sadece Ray Sigorta için değil tüm sigorta sektörü adına önemli bir adım olma niteliği taşıyor" dedi. ›S.5



'HEM BUGÜNÜ HEM DE YARINI GÜVENCE ALTINA ALIYORUZ'

İklim değişikliğinin, sigortalanabilir risklerin yapısını dönüştürmekle kalmadığını; finansal sürdürülebilirlik, hasar yönetimi gibi kritik süreçleri de doğrudan etkilediğini belirten Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Sürdürülebilirlik odaklı stratejilerimiz, iklim dostu ürünlerimizle hem bugünü hem de yarını güvence altına alıyoruz" diye konuştu. ›S.4



TÜRK REASÜRANS'TA BAYRAK DEĞİŞİMİ

Türk Reasürans'ta gerçekleşen görev değişikliği ile kurumun kuruluşundan beri genel müdür görevini üstlenen Selva Eren, görevini Özgür Bülent Koç'a devretti. Koç, şirketin büyüme stratejisini geliştirirken iştirakleri aracılığıyla sektöre ve ülke ekonomisine sağlanan katkıyı güçlendirmeyi hedefliyor. ›S.29



YILDIR BÜYÜYEN GÜVEN, SINIRLARI AŞAN GÜVENCE

Yerel Risk, Global Değer



www.turkreasurans.com.tr

türk reasürans


Yavuz Ölken



AXA Türkiye'nin Van Temsilciliği açıldı

AXA Türkiye, stratejik büyüme hedefleri doğrultusunda önemli bir adım daha atarak Van'da yeni bir temsilcilik açtı. Bölgedeki acente ve müşteri ağını güçlendirmeyi amaçlayan AXA Türkiye, Van Temsilciliği ile yerel pazara daha yakın olmayı, acenteleri ve müşterileriyle daha güçlü bir bağ kurmayı hedefliyor.

Van Temsilciliği, AXA'nın bölgesel yönetim modelinin bir parçası olarak, değişen yerel ihtiyaçlara daha hızlı ve etkin çözümler sunma kapasitesini artıracak. Temsilcilik sayesinde bölgesel operasyonların daha çevik yönetilmesi sağlanırken, müşteri memnuniyetinin artırılması yönünde de önemli bir adım atılmış olacak.

TÜM PAYDAŞLARLA DAHA GÜÇLÜ İŞ BİRLİĞİ

Yeni ofisle birlikte AXA Türkiye, acente, broker ve banka gibi tüm paydaşlarıyla daha güçlü bir iş birliği hedefleyerek, hizmet kalitesini artırmayı ve sigorta hizmetlerini daha geniş kitlelere ulaştırmayı amaçlıyor. Bölgenin stratejik önemini dikkate alarak hareket eden AXA Türkiye, açtığı yeni temsilciliği ile bölge ekonomisine katkı sunmayı da hedefliyor.

'BÖLGENİN POTANSİYELİNE İNANIYORUZ'

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, açılışta yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Van'da açtığımız bu yeni temsilcilik, yalnızca bir ofis açılışı değil; AXA Türkiye'nin bölgesel kalkınma ve sürdürülebilir büyüme vizyonunun güçlü bir yansımasıdır. Bölgenin potansiyeline inanıyor, bu potansiyeli iş ortaklarımızla birlikte büyütmeyi hedefliyoruz. Yeni temsilciliğimiz sayesinde acentelerimize daha yakın olacak onların ihtiyaçlarına yerinde ve daha hızlı çözümler sunabileceğiz. Hem bireysel hem de kurumsal müşterilerimize güvenilir ve erişilebilir sigortacılık anlayışımızla hizmet vermeye devam edeceğiz. Bu yeni temsilciliğimizin açılışı, AXA Türkiye'nin ülkenin dört bir yanına sadece sigorta ürünü değil, aynı zamanda güven, dayanışma ve gelecek sunma kararlılığının bir göstergesidir."

AXA Türkiye, AXA Grubu'nun PlanNet İnisiyatifine dâhil oldu

Sürdürülebilir sigortacılık alanındaki kararlı adımlarıyla öne çıkan AXA Türkiye, AXA Grubu'nun vizyoner girişimi PlanNet inisiyatifine dahil edilerek global yeşil dönüşümün aktörlerinden biri haline geldi. Bu önemli gelişme, AXA Türkiye'nin çevresel sorumluluk konusundaki aktif rolünü güçlendiriyor.

AXA Grubu tarafından hayata geçirilen PlanNet, sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda grup içi iş birliğini güçlendirmeyi ve ortak metriklerle uyumlu bir şekilde ilerlemeyi amaçlayan stratejik bir platform. Sürdürülebilir sigortacılık alanındaki kararlılığı ve geliştirdiği projelerle öne çıkan AXA Türkiye, bu özel ağa, AXA Uluslararası Pazarlar kapsamına dâhil olan ülkeler içerisinde Meksika'dan sonra katılan ikinci ülke oldu.

AXA Grup bünyesinde, daha önce "yeşil prim" olarak adlandırılan ürünler ve hizmetler, artık "Dönüşüm Sigortaları" terimiyle ifade edilmeye başlandı. AXA Türkiye, dönüşüm sigortaları oranlarının artırılmasından çevresel risklerin azaltılmasına yönelik çözümlere kadar birçok alanda grubun stratejileriyle uyumlu çalışmalara yönelik hazırlıklarını hızla sürdürüyor. Bu kapsamda, ilgili alanlarda çalışan üst düzey yöneticiler, program kapsamında yurt dışında eğitim süreçlerine katıldı.

PlanNet ağına katılımın, sürdürülebilirliği sadece hedef değil, işin kendisi olarak gören yaklaşımın bir parçası olduğunu ifade eden AXA Türkiye KKTC, Uluslararası İş Geliştirme ve Yeşil Yatırımlar Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi Seda Bora Arkan şunları söyledi: "Küresel perspektifleri yerel deneyimle buluşturmak, dönüşüm sürecine büyük katkı sağlıyor. Bocconi Üniversitesi ve bağlı platformlarla iş birliği içinde yürütülen bu eğitim, sürdürülebilirlik yolculuğunda sadece bilgi değil, aynı zamanda vizyon birliğiyle ilerlememize olanak tanıyor. AXA Climate'ın 40'tan fazla ülkede uygulanan iklim adaptasyon çözümleri


Seda Bora Arkan

ve 100 binden fazla saha, tarım bölgesi ve kamu kurumu için sunduğu özelleştirilmiş risk analizleri de bu küresel vizyonun önemli bir parçası. AXA Climate bünyesinde, 6 milyon çalışana yönelik 40 saati aşkın dijital içerikle iklim farkındalığını artırarak dönüşüme insan kaynağı boyutunda da katkı sunuluyor."

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ADIMLARI

AXA Türkiye'nin 2024 yılı itibarıyla portföyündeki dönüşüm sigortaları oranı prim bazında %4,9'a yükselirken, motor kasko portföyündeki elektrikli ve hibrit araç oranı %15'e yükseldi. 2025 yılında bu oranların daha da artırılması hedeflenirken, yenilenebilir enerji portföyüne sahip acente ve brokerlarla yapılan özel iş birlikleri sayesinde özellikle kurumsal sigortalar tarafında dönüşüm sigortaları payının daha da büyümesi amaçlanıyor.

Dikey tarım gibi sürdürülebilir sektörlere özel yeni ürünlerin yanı sıra; uzaktan ekspertiz, hasarlı araca ait parçaların 3D teknolojisiyle tamir edilmesi ve dijital sağlık sigortası gibi çözümlerle karbon ayak izini azaltmaya yönelik somut adımlar atılıyor.

Bireysel müşteriler için enerji verimliliği yüksek konutlara teşvik modelleri çalışılırken sürdürülebilirliğe uygun adımlar atan kurumsal müşteriler için de avantajlı çözümler ve destek programları için çalışmalara devam ediliyor.

AXA Türkiye, çevresel ve toplumsal etkilere duyarlı ürün ve hizmet yapısıyla sürdürülebilirliği iş modelinin merkezine yerleştiriyor.

AXA Türkiye, AXA İyilik Haftası'nda 3 bin 312 saatini iyiliğe ayırdı

AXA, 2010'dan bu yana her yıl gerçekleştirdiği AXA İyilik Haftası ile çalışanlarını topluma katkı sunmaya teşvik ediyor. AXA çalışanları, "İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak" marka amacı doğrultusunda, gönüllülük temelli birçok projede aktif rol aldı. AXA Türkiye de bu anlamlı haftada; tekerlekli sandalye montajı ve bağışı, tekerlekli sandalye parkuru deneyimi, fidan dikimi, kent bahçeciliği atölyesi, ileri dönüşüm atölyeleri, doğa dostu temizlik ürünleri üretimi gibi çok sayıda etkinliği gönüllü AXA'lıların katılımıyla hayata geçirdi. AXA Türkiye'nin faaliyet gösterdiği tüm bölgelerde gerçekleştirilen etkinliklerle bütün çalışanlar, sosyal fayda yaratmak adına el ele verdi. AXA İyilik Haftası'nın topluma ve çevreye katkı sağlama hedefiyle her yıl daha da güçlenerek devam ettiğini vurgulayan AXA Türkiye Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar, "AXA olarak sadece sigorta çözümleri sunmakla kalmıyor; içinde yaşadığımız topluma karşı da sorumluluk hissediyoruz. AXA İyilik Haftası, bu yaklaşımımızın somut bir yansıması. Çalışanlarımızın gönülden verdiği destekle, misyonumuzu sosyal faydaya dönüştürüyoruz. Fark yaratan bu çabaya emeğiyle ortak olan tüm gönüllülerimize içtenlikle teşekkür ediyorum" dedi.



AXA İyilik Haftası boyunca gerçekleştirilen faaliyetlere QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

“Bugünü güvence altına alıyor yarını sürdürülebilir kılıyoruz”

Doğa Sigorta 2024 TSRS Uyumlu Sürdürülebilirlik Raporu’nu yayımladı. Doğa Sigorta’nın bu raporlamaya bakış açısı hakkında konuşan Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, “Doğa Sigorta, sürdürülebilirlik odaklı stratejileri, iklim dostu ürünleri ve toplumsal farkındalık projeleriyle hem bugünü hem de yarını güvence altına almaya devam ediyor” dedi.



Doğa Sigorta 2024 TSRS Uyumlu Sürdürülebilirlik Raporu’nu yayımladı. Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS), şirketlerin çevresel, sosyal ve yönetişim alanındaki etkilerini ulusal ve uluslararası düzeyde şeffaf biçimde açıklamasını hedefliyor.

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, Doğa Sigorta’nın bu raporlamaya bakış açısını şu sözlerle ifade etti: “TSRS uyumunu yalnızca yasal bir gereklilik olarak değil; paydaşlarımıza uzun vadeli değer yaratmanın, risk yönetimi yaklaşımımızı güçlendirmenin ve topluma karşı sorumluluğumuzu yerine getirmenin temel aracı olarak görüyoruz. Bu yaklaşım, kurumsal kimliğimizle uyumlu misyonumuzun ve vizyonumuzun merkezinde yer almakta; aynı zamanda rekabet gücümüzü artıracak stratejik bir dönüşüm fırsatı sunmaktadır.

İş modelimizi; çalışanlarımız, tedarikçilerimiz, müşterilerimiz ve finansal kaynaklarımız gibi temel unsurlar üzerine inşa ettik. Bu yapı, müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun sigorta çözümleri geliştirmemizi ve yüksek müşteri memnuniyeti sağlayan hizmetler sunmamızı mümkün kılmaktadır. Çalışanlarımız için tercih edilen bir iş ortamı oluştururken, sürdürülebilir girişimler aracılığıyla güçlü bir iş ahlakını da içselleştiriyoruz. Geçiş planımız ve sorumlu çözümlere yönelik artan odağımız, paydaşlarımız için yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler geliştirmemize katkı sağlıyor.”



‘RİSKLERİ STRATEJİLERİMİZE ENTEGRE EDİYORUZ’

İklim değişikliğinin doğrudan ve dolaylı etkilerini yalnızca çevresel bir sorun olarak değil, aynı zamanda stratejik bir karar alma sürecinin merkezinde değerlendirdiklerini ifade eden Gölpınar, “Sürdürülebilirlik komitemizin yönlendirmeleriyle iklim risk ve fırsatlarını izliyor, bu bulguları operasyonel olduğu kadar yönetsel seviyede de stratejilerimize entegre ediyoruz. Sigorta sektörü doğası gereği riskleri analiz eden ve bu risklere karşı finansal güvence sağlayan bir yapıya sahiptir. İklim değişikliği, sigortalanabilir risklerin yapısını dönüştürmekle kalmıyor; finansal sürdürülebilirlik, ürün tasarımı, yatırım stratejisi ve hasar yönetimi gibi kritik süreçleri de doğrudan etkiliyor. Bu nedenle biz, hayat dışı sigortacılığı yalnızca finansal bir ürün olarak değil, toplumsal dayanıklılığın bir sembolü olarak görüyoruz. Doğa Sigorta, sürdürülebilirlik odaklı stratejileri, iklim dostu ürünleri ve toplumsal farkındalık projeleriyle hem bugünü hem de yarını güvence altına almaya devam ediyor” şeklinde konuştu.

> ”Doğa Sigorta olarak iş modelimizi; çalışanlarımız, tedarikçilerimiz, müşterilerimiz ve finansal kaynaklarımız gibi temel unsurlar üzerine inşa ettik. Bu yapı, müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun sigorta çözümleri geliştirmemizi ve yüksek müşteri memnuniyeti sağlayan hizmetler sunmamızı mümkün kılıyor.”

‘BÜYÜME HEDEFLERİMİZE DEVAM EDİYORUZ’

2025 yılı ilk yarısı sektör sonuçları hakkında da değerlendirme yapan Gölpınar, “2025 yılının ilk yarısında, hayat dışı branşlarda toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %47,9 artışla 498,3 milyar lira seviyesine yükselmiştir. Doğa Sigorta olarak, aynı dönemde %56,7’lik büyüme ile sektör ortalamasının üzerinde bir performans sergileyerek toplam 12,3 milyar lira prim üretimi gerçekleştirdik. Bu güçlü sonuçlarla birlikte, geçen yıl %2,34 olan pazar payımızı %2,47’ye yükseltmeyi başardık. Hayat dışı sigorta sektörü, 2025 yılının ikinci çeyreğini bir önceki yılın aynı dönemine benzer şekilde %80,7 net hasar/prim oranıyla tamamlamıştır (2024 Q2: %80,6). Doğa Sigorta olarak, sürdürülebilir portföy yapısı oluşturma stratejilerimizin olumlu sonuçlarını görmeye başladığımızı belirtmekten memnuniyet duyuyoruz. Geçtiğimiz yılın ikinci çeyrek sonunda %90 seviyesinde olan net hasar/prim oranımız, bu yılın aynı döneminde %84 seviyesine gerilemiştir.

Yatırım gelirlerinin desteği sürerken, yalnızca finansal getirilerle yetinmeyip uzun vadeli değer yaratma anlayışıyla teknik performansımızı güçlendirmeye ve sürdürülebilir büyüme hedeflerimize katkı sağlamaya devam ediyoruz. Özenli ve disiplinli çalışmalarımızın bir sonucu olarak, 2025 yılının ikinci çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre vergi öncesi kârımız %163’lük artışla 1,1 milyar liraya net kârımız ise %97,4 artışla 783 milyon liraya ulaşmıştır. Aynı dönemde hayat dışı şirketlerin vergi öncesi kârı %78 artışla 74,9 milyar lira, net kârı ise %60,7 artışla 54,9 milyar lira seviyesinde gerçekleşmiştir.

2025 yılının ilk yarısı itibarıyla aktif büyüklüğümüz 19 milyar lira seviyesine ulaşmıştır. Güçlü bilanço yapımız, yalnızca kısa vadeli sonuçları desteklemekle kalmayıp aynı zamanda uzun vadeli büyüme stratejilerimizin de temel dayanak noktasını oluşturmaktadır. Bu sağlam finansal yapı sayesinde, sürdürülebilir kârlılık hedeflerimizi güçlendirirken paydaşlarımıza kalıcı değer yaratmaya devam etmekteyiz” şeklinde konuştu.




Koray Erdoğan

Ray Sigorta A Milli Takımlar resmi ana sponsoru oldu

Ray Sigorta, Türkiye Futbol Federasyonu ile yaptığı iş birliği kapsamında A Milli Erkek ve Kadın Futbol Takımları'nın resmi ana sponsoru oldu. Ray Sigorta iş birliği kapsamında 3 yıl boyunca Milli Takımların başarısını destekleyecek. Riva'daki Hasan Doğan Milli Takımlar Kamp ve Eğitim Merkezi'nde düzenlenen imza töreni Türkiye Futbol Federasyonu Başkanı İbrahim Ethem Hacıosmanoğlu, Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, Kadın A Millî Takımı Teknik Direktörü Necla Güngör Kıragası ve Erkek A Millî Takımı Teknik Direktörü Vincenzo Montella'nın katılımıyla gerçekleştirildi.

Ray Sigorta, A Milli Erkek ve Kadın Futbol Takımları'nın resmi ana sponsoru oldu. Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "TFF ile 3 yıl sürecek bu ana sponsorluk anlaşmamız sadece Ray Sigorta için değil, tüm sigorta sektörü adına önemli bir adım olma niteliği taşıyor. Bu iş birliğinin sigorta farkındalığının tabana yayılmasına ve sektörümüzün güvenilirliğine ciddi katkılar sağlayacağına inanıyorum" dedi.

'MİLLÎ TAKIMIMIZA ŞANS GETİRMESİNİ DİLİYORUM'

Törende açılış konuşmasını yapan TFF Başkanı İbrahim Ethem Hacıosmanoğlu, "Türk futbolunun gelişimi, kalıcı ve sürdürülebilir başarılar için sponsorlarımız ile el ele veriyoruz" diyerek şunları söyledi: "Millî Takımlarımızın bu başarısında en büyük desteği taraftarlarımız ile sponsorlarımız sağlıyor. Bugün de Türk futbolu için önemli bir anlaşmayı duyurmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Ülkemizin önde gelen sigorta şirketlerinden Ray Sigorta ile iş birliğine gidiyoruz. Türkiye'nin en değerli 100 markası arasında yer alan Ray Sigorta, 3 yıl boyunca Kadın ve Erkek Futbol Millî Takımlarımızın ana sponsorluğunu üstlenecek. Öncelikle bu anlaşmanın her iki taraf için de hayırlı olmasını diliyorum. Bu iş birliğinin hayata geçmesinde katkı sağlayan Ray Sigorta profesyonellerine, TFF yöneticileri ve profesyonellerine teşekkür ediyorum. Ray Sigorta ile yapılan bu anlaşmanın Dünya Kupası'na katılma yolunda Millî Takımımıza şans getirmesini diliyorum."

'MİLLİLERİMİZİN YANINDAYIZ'

Ray Sigorta olarak Milli Takımlar ana sponsoru olmaktan büyük gurur duyduklarını ifade eden Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "67 yıllık köklü geçmişimizle her zaman sektörümüzün yenilikçi, güvenilir ve dönüşümde öncü şirketlerinden biri olduk. Bilhassa son 10 yılda gerçekleştirdiğimiz büyük atılımla; değişimi yöneten, sektörün geleceğini şekillendiren oyuncular arasında konumlanıyoruz. Yenilikçi ve müşteri odaklı yaklaşımımız ve dijital dönüşüm yatırımlarımızla Türkiye'nin en hızlı büyüyen sigorta şirketlerinden biriyiz. Bugün burada sigortadaki bu vizyonumuzu daha ileri taşımak için yeni bir döneme adım atıyoruz. Ray Sigorta olarak büyük hedeflere sahibiz ve tıpkı bizler gibi büyük hedefler peşinde olan Milli Takımlarımızı desteklemek bizim için hem büyük bir onur hem de markamız adına prestijli bir adım. Sigortacılıktaki tecrübemiz, risk yönetimi kabiliyetimiz ve müşteri deneyimindeki birikimimizle Millilerimizin başarılarını sürekli kılmak adına her türlü katkıyı sunacağız. Bu süreçte Federasyonumuzun ihtiyaç duyduğu tüm sigorta ürünlerini Ray Sigorta olarak karşılayacağız" şeklinde konuştu.



'BU SPONSORLUKLA SEKTÖR LİG DEĞİŞTİRDİ'

Erdoğan, sözlerini şöyle sürdürdü: "TFF ile 3 yıl sürecek bu ana sponsorluk anlaşmamız sadece Ray Sigorta için değil, tüm sigorta sektörü adına önemli bir adım olma niteliği taşıyor. Sektörümüzün en kapsamlı sponsorluk anlaşmalarından biri olan bu iş birliğinin sigorta farkındalığının tabana yayılmasına ve sektörümüzün güvenilirliğine ciddi katkılar sağlayacağına inanıyorum. Ray Sigorta olarak milli değerlerimize sahip çıkarken, sporun birleştirici ve ilham verici gücünü desteklemekten dolayı mutluluk ve gurur duyuyoruz. Milli Takımlarımıza başarılar diliyor, bu iş birliği ile 'Biz de Millilerimizin yanındayız' diyoruz."

'SPONSOR DESTEĞİ İTİCİ GÜÇ SAĞLIYOR'

Sponsor desteklerinin kendilerine itici güç sağladığını ifade eden Kadın A Milli Takımı Teknik Direktörü Necla Güngör Kıragası, "Bugün burada farklı sektörlerde uzun yıllar sürdürülebilir bir başarı elde eden iki kurumun Millî Takım çatısı altında buluşmalarına şahit oluyoruz. Ray Sigorta, sektöründe çalışanını merkeze koyan, acente ve müşterileri ile etkili iletişimi sayesinde güven ortamını sağlayan, 2025 senesinde Türkiye'nin en iyi işverenleri listesine girerek öznesinin 'insan' olduğunu kanıtlamış bir kurum. Saha içinde biz teknik direktörler 90 dakika boyunca, kontrol edebileceğimiz bir risk ortamında limitleri zorlamaya çalışırız, bugünden itibaren yol arkadaşımız Ray Sigorta'nın desteği ile saha dışındaki riskleri de bertaraf etmeye başlayacağız. Atılan imzaların hayırlı olmasını dilerim" diye konuştu.

'MİLLİ TAKIM İÇİN BİRLİKTE YOL YÜRÜYECEĞİZ'

Erkek A Millî Takımı Teknik Direktörü Vincenzo Montella ise sigortanın insan hayatında çok önemli olduğunun altını çizdi. Montella, "Ray Sigorta gibi bir şirketle yol yürümemiz bizi mutlu ediyor. Ailemize hoş geldiniz diyorum. Birlikte çok daha büyük hedeflere ulaşabileceğimize inanıyorum. Farklı gözükse de hayatımızda yaptırdığımız sigortalar ile futbolda benzerlikler var. Futbolda da tıpkı hayatta olduğu gibi beklenmedik olaylar olur. Son dakikada sakatlık olur. Sigorta normal hayatta kendinizi korumak adına yapılır ve önemli bir dayanaktır. Kendinizi daha sağlıklı ve güvenli hissedersiniz. Sigorta bu yüzden hayatımızda çok önemli bir unsur. Şimdi Millî Takım için birlikte yol yürüyeceğiz. Hedeflerimize ulaşmak için en iyisini yapacağız" ifadelerini kullandı.



Sompo Sigorta brokerları ile bir araya geldi

Sompo Sigorta'nın üst düzey yöneticileriyle Türkiye'nin önde gelen 120 brokerının bir araya geldiği buluşma, Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur ile İcra Kurulu Üyelerinin ev sahipliğinde gerçekleşti. Katılımcıların yoğun ilgisiyle gerçekleşen etkinlik, sektörün deneyimli temsilcilerinin bir araya geldiği değerli bir paylaşım ortamı sundu. Gün boyunca brokerlar, Sompo yöneticileriyle birebir temas kurarak, sektörün mevcut dinamikleri ve gelecek stratejileri üzerine fikir alışverişinde bulundu. Etkinliğe, Chief Underwriting Officer, Commercial P&C Regional Richard Allen da özel davetli olarak katıldı.





Sompo Sigorta, düzenlediği toplantıda brokerlarıyla buluştu. Toplantıda şirketin kurumsal sigortalardaki büyüme hedefleri, 2025 yılında prim üretimindeki planları ve iş birliklerinin sektöre sağlayacağı katma değer paylaşıldı. Şirket, pazardaki konumunu daha da güçlendirmeyi ve uzun vadeli büyüme beklentilerini gerçekleştirmeyi amaçladığını vurguladı.

'BROKERLARIMIZIN KATKISI PAHA BİÇİLMEZ'

Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur, etkinlikte yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Brokerlarımız bizim için birer iş ortağı olmanın ötesinde, sektörün gelişimine birlikte yön verdiğimiz paydaşlarımızdır. Bu etkinlik, karşılıklı anlayışı ve iş birliğini daha da ileriye taşıyacağımız bir dönemin başlangıcıdır. Biz Sompo Sigorta olarak sadece bugünün ihtiyaçlarını karşılamakla yetinmiyor, geleceğin sigorta ekosistemini de şekillendirecek uzun vadeli iş birlikleri kurmayı hedefliyoruz. Müşteriye dokunan her noktada brokerlarımızın katkısı paha biçilmez; bu nedenle onların deneyimlerinden beslenerek inovatif çözümler üretmek, veri ve teknoloji odaklı yaklaşımımızla müşterilerimizin ihtiyaçlarını daha hızlı ve doğru şekilde karşılamak ve sektöre daha fazla değer katmak önceliklerimiz arasında yer alıyor."

ETKİNLİK GÜÇLÜ BİR SİNERJİ YARATTI

Etkinlik boyunca yapılan bireysel görüşmeler ve bilgi paylaşımları, sektör temsilcileri arasında güçlü bir sinerji yarattı. Katılımcılar, güncel pazar koşullarından teknolojik gelişmelere kadar geniş bir yelpazede görüşlerini paylaşarak, ortak bir vizyonun temellerini pekiştirdiler. Bu karşılıklı etkileşim hem iş ilişkilerini kuvvetlendirdi hem de sektörde yenilikçi adımların atılmasına zemin hazırladı.

'YAKIN İŞ BİRLİĞİMİZ İLE BÜYÜYECEĞİZ'

Sompo Sigorta Kurumsal Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, "Sigorta sektörünün sürdürülebilir bir şekilde büyümesi, ancak sağlam ve güvenilir iş birlikleriyle mümkündür. Brokerlarımızla yakın iş birliği kurarak, 2025 yılında kurumsal sigortalarda müşteri odaklı çözümler ve yeni ürünlerle büyümeyi hedefliyoruz" şeklinde konuştu. Özer ayrıca, "Sorumluluklarımızın bilincinde, dürüst ve güvenilir bir ortak olarak birlikte daha büyük başarılara ulaşacağımıza inanıyoruz. Bu iletişim ve iş birliği ruhu, bizi hedeflerimize yaklaştıracak ve sektördeki yerimizi güçlendirecektir" dedi.

BULUŞMA ŞİRKET VİZYONUNU ORTAYA KOYDU

Sompo Sigorta, düzenlediği Broker Buluşması ile sigorta sektörünün geleceğini birlikte şekillendirme vizyonunu bir kez daha ortaya koydu. Güçlü iş birlikleri ve yenilikçi çözümleriyle, sigorta sektöründe tüm paydaşları için sürdürülebilir büyüme ve kalıcı değer yaratma hedefini bir kez daha vurgulayan Sompo Sigorta, küresel bilgi birikimi ve uzmanlığa kolay erişimi sayesinde müşterilerine daha etkin ve kapsamlı çözümler sunuyor.



Şirket, bu vizyon doğrultusunda risk yönetimi ve müşteri deneyimi gibi alanlarda yatırımlarını artırarak, hem Türkiye'deki sigorta sektörünün dönüşümüne katkı sağlamayı hem de global bir oyuncu olarak bilgi ve tecrübesini daha geniş kitlelere ulaştırmayı hedefliyor.

Sigorta Dağıtımında Hibrit Dönüşüm: Phygital Dağıtım Kanalları

Sigorta sektörünün geleceğinin, dağıtım kanallarının birbirine rakip olmasından çok, birlikte değer yaratmasında yattığını vurgulayan Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, "Geleceğin en başarılı sigorta şirketleri, üç kanalı (fiziki aracılar, dijital platformlar ve doğrudan dijital kanallar) rekabet halinde değil, entegre biçimde çalıştırmayı başarabilenler olacak" dedi.

Phygital (fizital) dağıtım kanalları hakkında değerlendirmelerde bulunan Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, "Teknoloji, finansal hizmetlerin tüm alanlarında olduğu gibi sigorta sektöründe de köklü bir dönüşüm yaratıyor. Dijitalleşme, yalnızca ürünlerin tasarlanma ve sunulma biçimini değil, aynı zamanda müşteriye ulaşma yöntemlerini de yeniden tanımlıyor. Bugün sigorta pazarı, üç ana kanalın bir arada varlık gösterdiği bir ekosistem halinde: Geleneksel fiziki sigorta aracıları, dijital karşılaştırma platformları ve sigorta şirketlerinin doğrudan dijital kanalları. Ancak sektörün geleceği, bu kanallardan birinin diğerini ortadan kaldırmasında değil; tam tersine, her birinin kendi güçlü yanlarını koruyarak bir hibrit ekosistem oluşturmasında yatıyor. İşte bu hibrit yapıya, fiziksel ile dijitalin birleşiminden türeyen "Phygital" (Fizital) adı veriliyor" dedi.

DİJİTALLEŞMENİN HIZI, FİZİKİ KANALLARIN UYUMU

Son yıllarda dijital kanalların, müşterilere sunduğu hız, şeffaflık ve karşılaştırma kolaylığı nedeniyle büyük bir büyüme gösterdiğini ifade eden Kasım Yılmaz, "Tek bir ekranda onlarca teklife ulaşabilmek, fiyatları anında kıyaslamak ve dakikalar içinde poliçe satın almak özellikle fiyat odaklı müşteriler için önemli bir avantaj sağlıyor. Yapay zekâ entegrasyonları sayesinde, gelecekte bu platformların yalnızca fiyat değil; teminat kapsamı, müşteri memnuniyet skorları ve hasar süreçlerindeki başarı oranlarını da karşılaştırır hale gelmesi bekleniyor. Ancak burada önemli bir nokta var: Fiziki aracılar da bu gelişime kayıtsız değil. Günümüzde birçok acente, çoklu teklif sistemleri ve ara yazılımlar sayesinde, temsil ettikleri sigorta şirketlerinin fiyatlarını tek bir ekran üzerinden müşteriye sunabiliyor. Bu durum, dijital platformlara benzer bir hız kazandırıyor. Dolayısıyla fiziki kanallar, teknolojiye entegre oldukça eşit şartlarda rekabet edebilme imkânına kavuşuyor" açıklamalarında bulundu.

KARMAŞIK ÜRÜNLERDE GÜÇLÜ ROL

Sigortanın, çoğu zaman yalnızca bir fiyat karşılaştırmasıyla karar verilebilecek basit bir ürün olmadığına dikkat çeken Kasım Yılmaz, "Özellikle ticari sigortalar, sorumluluk teminatları veya özel ihtiyaca yönelik ürünler gibi karmaşık yapılı poliçeler, ciddi bir uzmanlık gerektiriyor. İşte bu noktada fiziki acenteler, yalnızca satış yapan bir kanal değil; aynı zamanda risk analizi gerçekleştiren, müşteriyle birlikte en doğru ürünü seçen bir danışman rolüne bürünüyor.
Türkiye gibi yüz yüze iletişimin güçlü olduğu pazarlarda, hasar anında veya poliçe yenileme süreçlerinde bir acenteye ulaşmak, müşteriye duygusal açıdan da güven veriyor. Dijital kanallar, ne kadar gelişmiş olursa olsun, bu türden bir ilişkiyi ve güven bağını tam olarak sağlayamıyor. Bu nedenle fiziki aracılar, özellikle yüksek riskli veya kişiselleştirilmiş sigorta ürünlerinde kritik bir rol oynamaya devam edecek" ifadelerine yer verdi.

DOĞRUDAN DİJİTAL KANALLARIN YÜKSELİŞİ

"Sigorta şirketlerinin kendi dijital kanalları, markaya bağlı müşteriler ve yenilikçi ürünlere ilgi duyan kitleler için öne çıkıyor" diyen Kasım Yılmaz, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Örneğin, kullanım bazlı sigortalar, gömülü sigorta çözümleri veya kişisel verilerle özelleştirilmiş ürünler doğrudan kanallar üzerinden sunulduğunda, müşteriyle daha yakın bir bağ kurulabiliyor. Bu kanallar aynı zamanda şirketlere, veri analitiği sayesinde müşteri davranışlarını daha iyi anlama ve müşteri deneyimini uçtan uca kontrol etme imkânı tanıyor."

GELECEK: PHYGITAL DAĞITIM STRATEJİLERİ

Sigorta sektörünün geleceğinin, kanalların birbirine rakip olmasından çok, birlikte değer yaratmasında yattığını vurgulayan Kasım Yılmaz, "Müşteri artık tek bir kanal üzerinden değil, ihtiyaçlarına göre farklı temas noktaları arasında geçiş yapmayı bekliyor. Bir ürünü internetten araştırıp fiyatını karşılaştırabilir, detaylı risk analizi için acentesiyle görüşebilir, poliçesini ise doğrudan şirketin mobil uygulaması üzerinden satın alabilir. İşte bu çok kanallı deneyim, "phygital" bir dönüşümü zorunlu kılıyor.



Bu nedenle geleceğin en başarılı sigorta şirketleri, üç kanalı (fiziki aracılar, dijital platformlar ve doğrudan dijital kanallar) rekabet halinde değil, entegre biçimde çalıştırmayı başarabilenler olacak. Veriyi merkezine alan hibrit stratejiler, hem müşteri memnuniyetini artıracak hem de sektörün sürdürülebilir büyümesini sağlayacak" şeklinde konuştu.
"Özetle, sigorta dağıtımında dijital kanallar hız, şeffaflık ve erişim kolaylığı sağlarken; fiziki acenteler güven, uzmanlık ve danışmanlık sunmaya devam edecektir" diyen Kasım Yılmaz, "Doğrudan kanallar ise kişiselleştirilmiş ürünlerin en etkin adresi olmayı sürdürecektir. Gelecek, bu kanalların tek başına değil, birbirini tamamlayan bir yapı içinde, phygital dağıtım ekosistemi altında birleşmesinde yatıyor" ifadelerine yer vererek sözlerini noktaladı.









13'üncü Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motofest sezona damgasını vurdu

Türkiye'nin ödüllü motosiklet festivali 13'üncü Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motosiklet Festivali, bu yıl da Quick Sigorta ana sponsorluğunda 4–7 Eylül 2025 tarihleri arasında ZOI SeaSide Cunda'da gerçekleşti. Binlerce motosiklet tutkunu, 4 gün boyunca müzik, eğlence ve motor kültürünün buluştuğu bu coşkulu organizasyonda bir araya geldi.



10Riders Balıkesir Motosiklet Kulübü tarafından organize edilen ve Quick Sigorta'nın ana sponsorluğunu üstlendiği festival, kamp deneyimi ve müziği aynı çatı altında buluşturdu. 'Türkiye'nin En İyi Motosiklet Festivali' unvanını taşıyan organizasyon, aynı zamanda 'Dünyanın En Kalabalık Motosiklet Korteji' Guinness Rekoru ile de uluslararası alanda adını duyuruyor.

Türkiye'nin en katılımlı motofesti olarak bilinen etkinlik, festival tanıtımına göre dünyanın birçok ülkesinden binlerce motosiklet tutkunu tarafından ilgiyle takip ediliyor. Festival boyunca Mirkelam, Retrobüs, Touche ve MÖSYÖ gibi sanatçıların sahne performansları coşkuyu artırırken; ödüllü yarışmalar, kampanyalı çekilişler ve kategorik etkinlikler de katılımcılara unutulmaz anlar yaşattı.



QUICK SİGORTA QTEAM İLE FESTİVALİN GÖZDESİ OLDU

QTruck, QKaravan ve QTeam ekibiyle festivale renk katan Quick Sigorta,





standında ziyaretçilere dolu dolu bir program sundu. Festival boyunca Quick Routes ve QTeam, motosiklet tutkunlarıyla sık sık bir araya geldi. Ayrıca sigorta basını başta olmak üzere Türkiye'nin dört bir yanından gelen Quick Sigorta acenteleri de etkinliğe katılım sağlayarak organizasyonun parçası oldu. 4 gün boyunca süren festivalde Quick Sigorta, büyük çekilişte kazananlara hayat sigortası, trafik kazası tamamlayıcı sağlık sigortası gibi sigorta ürünlerinin yanı sıra motosikletlilere özel ilgi çekici hediyeler dağıttı.

QUICK MOBİL KAMPANYASINA YOĞUN İLGİ

Festivale katılan herkes, yenilenen Quick Mobil uygulamasını indirerek Acil Destek Sigortası, Medline Kara Ambulansı ve Doktora Sor tıbbi danışmanlık hizmetinden oluşan özel hediye paketini kazandı. Böylece Quick Sigorta, motosiklet severlere hem güven hem de sağlık alanında ayrıcalıklı bir deneyim sundu.

'MOTOR KÜLTÜRÜNÜ SAHADA DESTEKLİYORUZ'

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, festivalle ilgili şu değerlendirmeyi paylaştı: "Bu anlamlı organizasyonda Quick Sigorta'nın ve hatta iştirak şirketlerimizle birlikte QuickFinansall'ın varlığına dikkat çekmekten mutluluk duyuyoruz. Toplumsal bağımızı bu kez motofestteki enerjiyle sahaya taşıyoruz. Bu tür organizasyonlarla motosiklet severlerle bir araya gelmeye ve topluluk ruhunu güçlendirmeye devam edeceğiz."

Etkinliğe ilişkin görüşlerini paylaşan Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ise şunları aktardı: "Kurulduğumuz günden bu yana ana sponsor olarak desteklediğimiz bu etkinlik, yalnızca bir festival değil sigortalılarımızla, acentelerimizle bir araya geldiğimiz büyük bir aile buluşması aynı zamanda."

Maher Holding Sigorta Grubu TSEV'den mezunlarını verdi

Türkiye Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın (TSEV), sigorta sektöründe kariyer yapmak isteyen ya da mevcut bilgi ve deneyimini geliştirmeyi hedefleyen katılımcılar için hazırladığı, 1973 yılından bu yana aralıksız düzenlenen, Türkiye'deki tek sigorta uzmanlığı programının 42. dönemi tamamlandı. Maher Holding Sigorta Grubu'ndan da katılımcıların olduğu Temel Sigortacılık Eğitim Programı 42. Dönem Mezuniyet Töreni yoğun bir katılımla gerçekleşti.



“Afetlere dayanıklı Türkiye için bina tamamlama sigortası şart”

Türkiye’nin önünde çok büyük bir kentsel dönüşüm ihtiyacının var olduğunu belirten Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, “Bu dönüşümün sağlıklı ve güvenli şekilde gerçekleşebilmesi için bina tamamlama sigortasının yaygınlaştırılması artık kaçınılmazdır” dedi.



Türkiye nüfusunun %98’i, coğrafyasının ise %95’i deprem riski altında. Ülke, her yıl milyarlarca liralık kaynağını afetlerin yarattığı hasarı gidermek için harcıyor. Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz’ın da ifade ettiği üzere yalnızca 6 Şubat depremlerinin hasarını karşılamak için bütçeden 3,8 trilyon lira kaynak ayrıldı ve bu kaynak ayrılmaya devam edecek.
OVP’de afetlere dirençli yapıların finansmanının temel önceliklerden biri olarak yer almasını değerlendiren Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, şunları söyledi:
“Afetlere karşı toplumun direncini artırmak, kentsel dönüşümü hızlandırmak ve sigorta mekanizmalarını hayata geçirmek, yalnızca bir kamu politikası değil; ülkemizin geleceği için vazgeçilmez bir zorunluluktur.
Biz Maher Holding Sigorta Grubu olarak, uzun süredir dile getirdiğimiz önleyici sigortacılık misyonumuz gereği bu vizyonun tam merkezindeyiz. Quick Sigorta öncülüğünde Türkiye’de ilk kez uygulamaya aldığımız bina tamamlama sigortası, kentsel dönüşümün ve yeni konut projelerinin güvence altına alınmasında kritik bir araçtır.

‘BİNA TAMAMLAMA SADECE BİR POLİÇE DEĞİL’

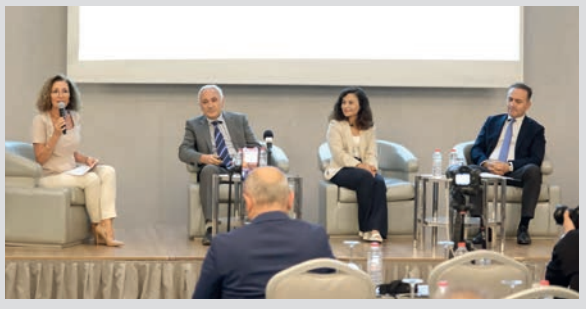
Bu sigorta sayesinde vatandaşlarımız sadece ev sahibi olmakla kalmıyor; aynı zamanda oturacakları konutun tamamlanacağına dair kesin bir güvence elde ediyor. Bina tamamlama sigortası, yalnızca finansal bir poliçe değil; toplumun geleceğini, şehirlerimizin güvenliğini ve ekonomimizin sürdürülebilirliğini teminat altına alan bir mekanizmadır.”

‘BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI YAYGINLAŞMALI’

Türkiye’nin önünde çok büyük bir kentsel dönüşüm ihtiyacının olduğunu ifade eden Yaşar, “Bu dönüşümün sağlıklı ve güvenli şekilde gerçekleşebilmesi için bina tamamlama sigortasının yaygınlaştırılması artık kaçınılmazdır. Güçlü sermaye yapımız, uluslararası reasürans bağlantılarımız ve inovatif yaklaşımımızla bu alandaki öncü rolümüzü sürdüreceğiz.
Ülkemizin kaynaklarının yeniden afetler için harcanmaması ve yeni can kayıplarının yaşanmaması için dirençli yapılara, yani kentsel dönüşüme ve güvenli konut arzına ihtiyaç var. Vatandaşımızın bu güvenli evlere güvenle erişebilmesi içinse bina tamamlama sigortası kilit rol üstleniyor” dedi.
Quick Sigorta, önümüzdeki dönemde de bina tamamlama sigortasının yaygınlaşması için kamu ve özel sektör kuruluşlarıyla iş birliğini sürdürecek.

Sağlıklı yaş alma seminerinde sigorta ve sağlık çözümleri konuşuldu

Sağlık ve Sigorta Yöneticileri Derneği’nin (SASDER) düzenlediği “Sağlıklı Yaş Alma Yolculuğuna Bütüncül Yaklaşım” başlıklı seminerde yaşlılıkta bizleri nelerin beklediği ve yaşlılık sigortası detaylıca anlatıldı.
İki oturum halinde düzenlenen seminere, özel hastane ve sigorta şirketlerinin yöneticileri yoğun ilgi gösterdi. Ayrıca sağlık sigortasında uzmanlaşmış sigorta acenteleri de semineri ilgiyle takip etti.
İlk oturumda “Sağlıklı yaşam ve yaşlanma nedir?” sorusu ele alınırken ikinci oturum ise “Sağlıklı yaş alma ve yaşlılığın güvence altına alınması, yaşlılık ekonomisi” başlığı altında düzenlendi. SASDER Genel Sekreteri ve Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Elvan Atalay'ın moderatörlüğünü yaptığı ikinci oturumda, TÜSİAD Sağlık Komitesi Yaşlılık Politikaları Alt Çalışma Grubu Başkanı Hüseyin Çelik, TÜSİAD yaşlılık politikaları raporu sunumu ve yaşlı bakım sigortalarını anlattı. Çelik, yaşlı bakım sigortasının uygulamaya sokulması hakkında da bilgi verdi.



Quick Art Space ‘Kısmet Büfesinden Dolaşarak’ grup sergisine ev sahipliği yapıyor

Maher Holding’in girişimiyle, Quick Tower bünyesinde Mayıs 2023’te faaliyete geçen Quick Art Space, Nergis Abıyeva’nın küratörlüğündeki dördüncü grup sergisini 26 Eylül-31 Aralık 2025 arasında gerçekleştiriyor. ‘Kısmet Büfesinden Dolaşarak’ başlıklı sergide Çınar Eslek, Şafak Şule Kemancı, Kerem Giriş, Yekateryna Grygorenko, Seda Oturmak, Cansu Sönmez’in sergi için özel olarak üretilmiş ya da mekâna özgü olarak yeniden kurgulanmış farklı türlerdeki yapıtları gösteriliyor.



‘Kısmet Büfesinden Dolaşarak’ sergisi, ismini Bilge Karasu’nun Kısmet Büfesi kitabından ödünç alıyor. Yola çıkış noktası Karasu’nun sözleriyle ‘gerçek ya da kurmaca resimler’ olan Kısmet Büfesi kitabı, yazarın görsel niteliğe yaslanan metinlerini bir araya getirirken, görsel olanla düşünsel olan arasında gidip gelen bir kurgu öneriyor. “Kısmet Büfesinden Dolaşarak” bu öneriden ilhamla, her biri kendi görsel diliyle anlatı kurma, bozma ya da askıya alma yöntemleri geliştiren sanatçıların yapıtlarını içeriyor.
Sergi, davet edilen sanatçıların üretim sürecinde nerede kontrolü elinde tuttuğu, nerede işi belirsizliğe, tesadüfe ya da “kısmet”e bıraktıkları sorusunun izini sürüyor. Malzemeyle ilişki kurma biçimlerinden, düşünsel yönlendirmelere ve sezgisel kararlara kadar üretim sürecinin çeşitli anları,



eserin nihai formunu belirleyen dinamikler görünür kılınıyor. Böylece sergi, bilinçli tercih ile beklenmedik olan arasındaki sınırda gezinen bir yaratım sürecine dikkat çekiyor.
Sergide yer alan işler, doğrudan anlatılmayanın, görselle dile gelenin, çağrışım gücüyle genişleyen anlamların peşine düşüyor ve “Kısmet Büfesinden Dolaşarak”, birbirinden farklı duraklara sahip bir rota öneriyor.





Suudi Arabistan Heyeti'nden TARSİM'e ziyaret



Suudi Arabistan Heyeti, TARSİM'e ziyaret gerçekleştirdi. Dünyada örnek gösterilen bir noktaya ulaşan Türkiye Tarım Sigortası modeline benzer bir sistemin, Suudi Arabistan'da kurulması amacına bağlı olarak bilgi edinmek üzere gerçekleştirilen ziyarette, Suudi Arabistan Çevre, Su ve Tarım Bakanlığı'ndan Bitki Sağlığı Bölümü Başkanı Dr. Muhammed El-Khureci, Planlama ve İş Geliştirme Bölümü Başkanı Sahap El-Felij, Sağlık Müdürü Dr. Ömer El-Nuys, Sigorta İnisiyatifi Müdürü Abdulilah El-Akili, Proje Uzmanı Manal El-Shehri, PWC'den Proje Müdürü Nayef El-Anzi, ve Danışman Selman Ali'nin yanı sıra, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberindeki TARSİM Heyeti hazır bulundu.

Toplantıda, TARSİM Sistemi'nin, yapısı, işleyişi, uygulamaları ile Sistem'in kuruluşundan itibaren bugüne kadar geçen süredeki gelişimi ve yapılan çalışmalar ile ilgili tecrübeler Suudi Arabistan Heyeti ile paylaşıldı. Heyetler programın sonunda, tarım sigortaları konusunda iki ülke arasındaki iş birliğinin güçlendirilmesine ilişkin temennilerde bulundu.



Swiss Re, Münih Re ve Mapfre Re Manisa'da incelemeler gerçekleştirdi

Swiss Re, Munich Re ve Mapfre Re şirketlerinden yetkililer, geçtiğimiz Nisan ayında ülkemizde meydana gelen don hadisesi sebebiyle hasar gören üzüm bağlarında incelemelerde bulunmak üzere, Manisa'ya ziyaret gerçekleştirdi.

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberindeki TARSİM Heyetinin katılımı ile düzenlenen ziyaretlerde üzüm ürünündeki hasar tespit çalışmalarına ilişkin bilgilendirmeler yapılarak, sahada gözlemler gerçekleştirildi.





T.C. TARIM VE ORMAN BAKANLIĞI
T.C. HAZİNE VE MALİYE BAKANLIĞI
TÜRKİYE YÜZYILI

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



Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik 5 yaşında

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, 5'inci yaşını kutluyor. Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, yıl dönümüne ilişkin şu değerlendirmeyi yaptı: "5 yıl boyunca, çalışanlarımızın azmi ve paydaşlarımızın desteğiyle olağanüstü başarılara imza atarak benzersiz bir başarı yolculuğu gerçekleştirdik. Hem ülkemizin eşsiz değerlerinin hem de sigortalılarımızın güvencesi olduk. Özellikle sağlık ve kasko sigortaları gibi bireysel ürünlerde vatandaşlarımızın ihtiyaçlarını dikkate alarak her bütçeye uygun fiyatlarla sigortayı herkes için daha ulaşılabilir kıldık. Güçlü ve etkin hasar yönetimiyle hem ölçek büyümesini sağladık hem de hedeflediğimiz teknik kârlılıklara ulaştık. Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak toplam kârlılığımızı 5 yılda 12 kat artırdık."

Anadolu Sigorta Merrell Belgrad Ultra 2025'in ana sponsoru oldu

Anadolu Sigorta, İstanbul Kemerburgaz Kent Ormanı'nda binlerce koşucuyu ağırlayan Merrell Belgrad Ultra'nın ana sponsoru ve 15 kilometre Belgrad Anadolu Sigorta Trail Koşusu parkurunun isim sponsoru oldu. Etkinlik kapsamında tüm koşucular Anadolu Sigorta tarafından ani yaralanmalara karşı Ferdi Kaza Sigortası ile güvence altına alındı. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan "Sporun birleştirici gücüne ve sağlıklı yaşamı teşvik etme hedefine inanıyoruz. Spor yapanların yanında olmanın ve onları desteklemenin gururunu yaşıyoruz" açıklamasında bulundu.

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

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 - Ekim 2025, İstanbul
Baskı Şan Ofset
Anadolu Caddesi No: 50/3 Kağıthane/İstanbul

Sigortacı Gazetesi'nde yer alan yazı ve fotoğraflar öncelikle yazılı izin alarak ve kaynak gösterilerek yayımlanabilir.

"BES'in büyüme potansiyeli devam ediyor"

Cazip fon seçenekleri ve %30'luk devlet katkısıyla Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), giderek daha fazla insanın tasarruf tercihi haline geliyor. Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre yılın ilk 8 ayında BES sistemine katılanların sayısı %3,8 artışla 9,9 milyona ulaştı. BES fonlarının büyüklüğü ise yılbaşından bu yana %40'a yakın, sadece ağustos ayında %4,5 artış kaydetti ve 1,6 trilyon lira seviyesine çıktı. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, BES sisteminin diğer yatırım araçlarından daha fazla getiri imkânı sunarak hak ettiği ilgiyi çekmeye başladığını belirterek sistemin büyüme potansiyelinin sürdüğünü ifade etti.



BES KATILIMCISI GENÇLEŞİYOR

BES, gençler arasında giderek en güçlü tasarruf aracı olarak öne çıkıyor. EGM verilerine göre BES sistemine giriş yaşı ortalaması son yıllarda hızlı bir düşüş gördü. 2019 yılında 38,5 olan sisteme giriş ortalama yaşı 2025 yılı başında 28,4'e kadar geldi. Erken BES uygulamasının yaygınlaşmasıyla bu ortalamanın daha da inmesi öngörülüyor. EGM verilerine göre ağustos ayında 18 yaş altı BES sözleşme sayısı 1 milyon 788 bine ulaştı. Sincek, ailelerin çocukları için BES'e daha erken yaşta yatırım yapmaya başlamasını geleceğe yönelik artan bir finansal bilinç olarak değerlendirirken özellikle devlet katkısı gibi avantajların, uzun vadeli tasarrufu teşvik ettiğini ve ailelerin artık tasarrufa doğumla birlikte başladığını belirterek, "Bu yaklaşımı, önemli bir adım olarak görüyoruz" dedi.

Hepiyi Sigorta bine yakın acentesiyle İstanbul'da buluştu

Hepiyi Sigorta, acenteleriyle bir araya geldiği "Hepiyi Buluşmalar" toplantı serisinin ikincisini İstanbul'da gerçekleştirdi. İstanbul, Sakarya, Kocaeli, Tekirdağ, Edirne, Düzce ve Kırklareli illerinden gelen yaklaşık bin acentenin yoğun katılım gösterdiği buluşmada, şirketin mevcut performansı, stratejik hedefleri ve iş ortaklarıyla birlikte büyüme vizyonu paylaşıldı. Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç, yaptığı sunumda Hepiyi Sigorta'nın kısa sürede ulaştığı başarıyı rakamlarla aktardı. Türkiye'nin her ilinde 8 bin 758 acente ile faaliyet gösteren şirket, üretim hacminden sermaye gücüne, hasar süreçlerinden anlaşmalı servis ağına kadar birçok alanda güçlü konumunu gözler önüne serdi.

'ACENTELERİMİZİ DAHA DA BÜYÜTECEĞİZ'

"Siz kazandıkça biz daha mutlu oluyoruz. Amacımız acentelerimizi daha da büyütmek" diyen Ortaç, bu vizyonun teknolojiye yoğun yatırım yapan, işini iyi bilen ve güçlü bir ekip tarafından desteklendiğini vurguladı. Etkinlikte ayrıca acentelere sunulan kampanyalar, yurt dışı seyahat fırsatları ve satışları teşvik eden 'Çark Kampanyası' gibi projeler de tanıtıldı. Kendilerini "sigorta ruhsatına sahip teknoloji şirketi" olarak tanımlayan Şenol Ortaç, "Yakın dönemde bu iş modelinin benzerini Avrupa'da da deneyeceğiz" dedi. Sunumun sonunda gerçekleşen soru-cevap bölümünde acenteler, yönetime merak ettikleri konuları doğrudan iletme ve fikir paylaşma fırsatı buldu. Hepiyi Buluşmalar, açık havada düzenlenen kokteyl ile son buldu.





Eylül ayı yazarlar yemeğinde konuğumuz Ankara Sigorta oldu

Eylül ayı köşe yazarları yemeğimiz için yazarlarımız ve misafirimiz Ankara Sigorta yöneticileri ile Lacivert Restaurant'ta bir araya geldik. Misafirlerimiz Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin Tüvar, Genel Müdür Yardımcısı Sema Dolaşoğlu, Satış Direktörü Ali Ünal, Bilgi Teknolojileri Direktörü Ramazan Ersoy, İK Direktörü Özlem Yılmaz, Hasar Direktörü Metin Uzun, Oto Sigortaları Direktörü Deren Atağ oldu. Ayrıca yemekte bize grup şirketlerimizden Kronos Brokerlik Yönetim Kurulu Başkanı Deniz Öztürk, Genel Müdür Nimet Sarı ve AssistLine Genel Müdürü Cenk Keskinel eşlik etti. Sonbaharı Lacivert'te boğazın kenarında, püfür püfür esen bir havada keyifli sohbet ile karşıladık. (Feyza Kırmızı)

Yangın Sigortası Vergisi'nde problemli konular artarak devam ediyor

Yangın Sigortası Vergisi hakkında açıklamalarda bulunan EY Türkiye Vergi Bölümü Direktörü Güven Kurtar, Yangın Sigortası Vergisi'nde problemli konuların artarak devam ettiğini belirtti.

Yangın Sigortası Vergisi hakkında konuşan EY Türkiye Vergi Bölümü Direktörü Güven Kurtar, şu değerlendirmelerde bulundu: "Şubat ayında yayımlanan makalemizde Yangın Sigortası Vergisi'nin (YSV) beyan ve ödeme süreçlerindeki zorluklarını ve problemlerini ele almıştık.
Bu makalede ise konuyu 4 farklı başlıkla irdeleyeceğiz.



HANGİ PRİMLER YSV KAPSAMINDA?

YSV'ye yönelik karşımıza çıkan ilk konu, hangi primlerin YSV'ye tabi olduğudur. 2020 yılında bir vergi mahkemesinin kararına yönelik verilen 2025 tarihli Danıştay Kararı'nda, yangın dolayısıyla oluşan kâr kaybı ve benzeri farklı isimler taşıyan ancak yangın nedeniyle oluşacak riskin ortadan kaldırılmasının amaçlandığı açık bulunan sigortaların da birer yangın sigortası niteliğinde olduğu ve buna ilişkin hesaplanan primlerin de yangın sigorta primine dahil olması gerektiği ifade edildi.
Bu durumda, konuya yönelik teknik tartışmaları geride bırakarak poliçenin üstünde "yangın" ibaresi varsa poliçeye ait tüm primler YSV'ye tabidir noktasına gelindi.
1991 yılında İçişleri Bakanlığı'na verilen Gelirler Genel Müdürlüğü özelgesinde "Toplu halde poliçelerde gösterilen primlerin Yangın Sigortası Vergisi'ne esas olan kısmının açık olarak belirtilmek suretiyle beyannameye dahil edilmesi hususunda ilgili sigorta şirketlerine gerekli duyurunun yapılması gerekmektedir" ifadesine yer veriliyordu.
Konuya, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) da 2021 yılında taraf olarak, Türkiye Sigorta Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği ile paylaşmış olduğu yazısında "Bu kapsamda, sigortacılık tekniği çerçevesinde yalnızca doğrudan yangın riskine isabet eden ve bu kapsamda ana teminata ilişkin olarak alınan primler yangın sigortası primi olarak değerlendirilmektedir. Ek teminat olarak sunulan hâller ise bu kapsam dışında kalmaktadır" ifadelerinin yer aldığı görüşünü paylaştı.
SEDDK söz konusu görüşünü 2022 yılında da korudu ve daha da netleştirerek "Yangın sigortaları yalnızca Yangın Sigortası Genel Şartları'na tabi olan poliçeleri ve bunların yangın ana teminatına ilişkin primlerini ilgilendirmektedir" ifadesi ile paket poliçelerdeki yangın sigortası genel şartlarına tabi sözleşmelerdeki yangın ana teminatlarının YSV'ye tabi olduğunu değerlendirdi.
Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından 2022 yılında bir belediye başkanlığına verilen özelgenin sonuç kısmında "Bu itibarla, ilgili belediyelere verilecek beyannamelerde yangın sigortası vergisine esas olacak matrah, yangın sigortası muameleleri dolayısıyla alınan primler olup, toplu halde poliçelerde gösterilen primlerin yangın sigortası primlerine isabet eden kısmı da bu matraha dahildir. Bu nedenle, yangın, deprem, sel, hırsızlık vb. zararları içeren toplu sigorta poliçelerinde yangın sigortasına ilişkin primlerin ayrıca gösterilerek bu prim tutarı üzerinden yangın sigortası vergisi hesaplanması gerekmektedir" değerlendirmesine yer verildi.

SEKTÖRÜ NASIL ETKİLEYECEK?

Ancak gelinen noktada güncel 2025 tarihli Danıştay Kararı ışığında, söz konusu kararın etkisinin 2 temel konuda sektöre yansıyabileceği kanaatindeyiz. Birincisi, ödenecek YSV'ler sigortalılardan tahsil edildiği için sigortalıların maliyetleri ciddi oranda (tüm primlerin %10'u kadar) artabilecek, ikinci seçenekte de poliçeler ikiye bölünerek yangın sigortası teminatları için ayrı bir poliçe yapılarak ilerlenmesi karşımıza çıkabilecek.
Aslında konu ilk kez yargı aşamasına geldiğinde çoğu sigorta şirketi, mevcut poliçelerinin dispozisyonunda revize gerçekleştirerek poliçeleri üzerinde hangi primlerin yangın teminatlı olduğunu göstermiş olup, ayrıca YSV hesaplamasına konu olan primleri de ödenen prim, BSMV (Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi) gibi mali satırların altında göstererek olası bir süreçte haklı yaklaşımlarını ispat edecek aksiyonlarda bulundu.
Diğer bir konu ise YSV'de yaşanan hatalı ödemeler. YSV ödemesinin hangi belediyeye yapılacağı konusunda uzun yıllardır uygulama farklılıkları bulunurken, tam anlamıyla bir uygulama birliği oluşmadı.
Sayıştay'ın Muğla Büyükşehir Belediyesi'ne ilişkin 2015 yılı raporunda yangın sigortası vergisinin itfaiye hizmetleriyle ilgili olduğu ve itfaiye hizmetlerinin de büyükşehir belediyelerinde olduğu argümanıyla tahsil yetkisinin büyükşehir belediyelerine ait olduğu ifade edilmişti.
Benzer konuda verilen Danıştay 8. Dairesi'nin 05.05.1997 tarih ve E.1995/2674 K.1997/1486 sayılı kararında, "3030 sayılı yasanın 6/A-m maddesi hükmüne göre itfaiye hizmetlerini yürütmek ve bununla ilgili her türlü araç gereçleri temin etmek, denetlemek ve sair işleri yapmak büyükşehir belediyesinin görev alanına girdiğinden dolayı, Yangın Sigorta Vergisi'nin büyükşehir belediyesince tahsili gerektiği, 3030 sayılı yasanın 18. maddesi ile belirlenen büyükşehir belediyesinin gelirleri arasında Yangın Sigorta Vergisi'nin yer almamış olmasının, bu verginin büyükşehir belediyesince tahsiline engel olmadığı, bu durumda 2464 sayılı Belediye Gelirleri Yasası'nın 40. - 44. maddelerine göre alınan Yangın Sigorta Vergisi'nin büyükşehir belediyesi tarafından tahsil edilmesi gerektiği yolundaki dava konusu işlemde mevzuata aykırılık bulunmadığı" ifadelerine de yer verildi.
Böylelikle büyükşehir belediyesi bulunan yerlerde YSV'nin büyükşehir belediyesine ödenmesi gerektiği sonucuna varılabilmekle birlikte 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu'nda, yangın sigortası vergisinin tahsili veya bunlardan alınacak paylara ilişkin olarak açıkça bir düzenlemeye yer verilmiyor.
Bununla birlikte, büyükşehir belediyesi olmayan yerlerde muhatabın il belediyesi mi, ilçe belediyesi mi yoksa belde belediyesi mi olduğu da tartışmayı büyütüyor.
Anayasa'nın 73. maddesinde belirtildiği üzere vergi, kamu giderlerini karşılamak üzere ödendiği için yangınla ilgili hizmeti hangi belediye sağlıyorsa ilgili verginin de o belediye tarafından tahsil edilmesi gerektiği ifade ediliyor.
Bu durumda da yangınla ilgili hizmetleri hangi belediye yürütüyorsa YSV'nin de o belediye tarafından tahsil edilmesi gerektiği yaklaşımı öne çıkmakla birlikte, belde belediyelerinin durumu da burada farklı uygulamaya sebebiyet veriyor. Sektörde tekdüze bir uygulama bulunmaması nedeniyle mevzuatsal olarak bir düzenleme ya da belirleme ihtiyacı bulunuyor.
Üçüncü bir konu ise; birçok sigorta şirketinin ya uzlaşarak sonuca erdirdiği ya da Sayıştay raporlarını dayanak göstererek yargı sürecine başvurduğu konu belediyeler tarafından düzenlenen cezalar. Sürece, bazı sigorta şirketlerinin YSV'ye konu primlerini hatalı raporlamaları sebebiyle ödediklerinden çok farklı tutardaki prim bilgilerinin Sayıştay ile paylaşılması sonucunda belediyelere ödenen YSV'ler ile raporlanan YSV bilgileri arasındaki farklılıklar bu duruma sebep oluyor.
Dördüncü konu ise doğrudan belediyelerden gelen vergi ceza ihbarnamelerinin hukuki durumu. Bu konuya yönelik belediyelerin matrah takdiri yapması nedeniyle vergi tekniği açısından eksik incelemeye dayalı usulüne aykırı bir tarhiyat yapıldığı argümanıyla bir tartışma karşımıza çıkıyor."

DÜNYADAN

Swiss Re: Siber sigortada fiyatlar düşüyor, büyüme yavaşlıyor

Swiss Re, siber sigorta pazarında rekabetin artmasıyla birlikte primlerde, teminat limitlerinde ve güvenlik kontrollerinde tavizler verildiğini açıkladı.
Şirketin yayımladığı rapora göre, arzın talebi aşması sonucu siber sigortada üst üste üçüncü yılda da fiyatlar geriledi. Bu dengesizlik, sigortacıları daha düşük primler ve gevşetilmiş şartlarla poliçe sunmaya itti.
Sektör ise son yıllarda olası sistemik kayıp senaryoları ve veri gizliliği sorumlulukları nedeniyle endişeli. Bu nedenle, mevcut prim indirimlerinin sürdürülebilir olup olmadığı tartışılıyor. Swiss Re, 2025'te küresel siber sigorta primlerinin 15,6 milyar dolara ulaşacağını öngörüyor. Ancak büyüme tahmini piyasa koşullarındaki değişim nedeniyle %6'dan %5'e çekildi. Şu anda büyümenin büyük kısmı büyük şirketlerden geliyor; küçük ve orta ölçekli işletmelerde (KOBİ) sigorta penetrasyonu ise sadece %10 ila %20 seviyesinde.
Swiss Re Siber Ana Hesaplar Başkanı Fabian Willi, "Gelecekte sürdürülebilir büyüme için pazarın KOBİ'ler gibi yeni müşteri segmentlerine açılması gerekiyor" dedi.

Bilimsel modellemeler sayesinde afet risklerini öngörmek mümkün

Son yıllarda küresel iklim değişikliği, hızlı şehirleşme ve yanlış arazi kullanımının da etkisiyle, sel-taşkın ve heyelan gibi doğal afetlerin hem sıklığı hem de şiddeti artıyor.
Bu tehlikeler, dünyada milyonlarca insanı etkileyerek sosyal, ekonomik ve çevresel anlamda ağır kayıplara yol açıyor. Bu afetlerde erken uyarı aşaması, afet yönetimi sürecinde başarıya giden en önemli adımlardan biri olarak karşımıza çıkıyor. Doğru modellemeler, sel ve heyelan gibi afetlerin oluşma olasılığını, etki alanlarını ve şiddetini önceden analiz ederek doğru önlemlerin alınmasını sağlıyor.
Risk modellemeleri, sadece afetin nerede ve ne zaman meydana geleceğini tahmin etmekle sınırlı kalmayıp, afet sonrası ekonomik ve sosyal etkilerin de önceden hesaplanmasına olanak tanıyabiliyor. Özellikle sigorta sektöründe kullanılan katastrofik risk modellemeleri, bir felaketin potansiyel ekonomik maliyetlerini sayısal olarak öngörme imkânı tanıyor. Bu modeller, sigorta şirketlerinin prim hesaplamalarından reasürans planlamasına, afet sonrası tazminat yönetiminden risk transfer mekanizmalarına kadar tüm süreçlerde kritik bir rol oynuyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

PROF. DR. SEDAT DOĞAN:

Detaylı risk haritaları sigortacılık için çok önemli hale geldi

İklim değişikliği, sel ve taşkın risklerini hem küresel ölçekte hem de Türkiye özelinde ciddi biçimde artırıyor. Son yıllarda yaşanan afetler, sadece altyapıyı değil, sigorta sektörünü de doğrudan etkileyen büyük ekonomik kayıplara yol açıyor. Artık mesele, "sel olur mu?" sorusundan çok "nerede, ne zaman ve ne şiddette olur?" sorusuna yanıt bulmak.
Bilimsel modellemeler ve yüksek çözünürlüklü risk haritaları, bu sorulara net cevaplar vererek sigorta şirketlerine doğru fiyatlama ve etkin risk yönetimi imkânı sağlıyor. Böylece hem finansal kayıplar hem de toplumsal etkiler en aza indirilebiliyor.
Sel ve taşkınların sigorta sektörü açısından ne anlama geldiğini, bu risklerin nasıl modellendiğini ve finansal sistem üzerindeki etkilerini Ondokuz Mayıs Üniversitesi Harita Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Sedat Doğan ile konuştuk.

*Ani ve kitlesel hasarların, sigorta şirketleri için ciddi bir finansal yük oluşturduğunu vurgulayan **Ondokuz Mayıs Üniversitesi Harita Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Sedat Doğan,** detaylı risk haritalarının sigortacılık için çok önemli hale geldiğini belirterek "Sigorta şirketleri, hangi bölgede ne tür risklerin bulunduğunu bildiğinde, poliçeleri buna göre fiyatlandırabilir ve mağduriyetlerin önüne geçebilir" dedi.*



'ANİ HASARLAR CİDDİ BİR YÜK OLUŞTURUYOR'

Sel ve taşkınlar sigorta sektörünü neden bu kadar yakından ilgilendiriyor?

İklim değişikliği kaynaklı doğal afetler (sel/taşkın ve orman yangını gibi) küresel ölçekte büyük sigortalı kayıplara neden oluyor. Swiss Re Enstitüsü'nün yayınladığı Sigma raporuna göre, %5–7'lik yıllık artış trendi devam ederse, küresel sigortalı doğal afet kayıplarının 2025 yılında 145 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Bu artışın başlıca nedeni ise şiddetli fırtınalar, seller ve orman yangınları gibi felaketlerdir. Ülkemizde ise depremden sonra en büyük can ve mal kayıpları sel ve taşkınlar nedeniyle meydana geliyor. Meteoroloji Genel Müdürlüğü'nün 'Türkiye 2024 Yılı İklim Değerlendirmesi ve Ekstrem Hava Olayları' raporuna göre ülkemizde 2024 yılında gerçekleşen meteorolojik afet sayısı bin 257'ye ulaşmıştır. Bu olayların %35'i (440 afet) şiddetli yağış ve sel kategorisine giriyor. Türkiye'de de, özellikle son 10 yılda, Devlet Su İşleri verilerine göre sel ve taşkın olay sayısında %200'ü aşan bir artış gözlemleniyor.
Ani ve kitlesel hasarlar, sigorta şirketleri için ciddi bir finansal yük oluşturmaktadır. Örneğin, 2020'de İstanbul'da yaşanan sel, sigorta şirketlerine yüz milyonlarca liralık hasar bedeli ödetmiştir. Sigortacılık, riskin yönetilmesi üzerine kurulu bir sistemdir. Bir riskin öngörülebilir olması, ölçülebilir olması ve mali açıdan hesaplanabilir olması gerekir. Sel ve taşkınlar da artık yüksek doğrulukla öngörülebiliyor. Bu kadar büyük ve öngörülebilir bir risk, şirketlerin riski doğru fiyatlandırmasını zorunlu hale getirmiştir. Artık "sel riski olan bölge var mı, yok mu?" sorusundan çok, "risk seviyesi nedir ve bu riske göre prim nasıl belirlenmelidir?" sorusuna cevap aranıyor. Bu da bizim gibi teknoloji şirketlerinin ürettiği detaylı risk haritalarını sigortacılık için çok önemli hale getiriyor.

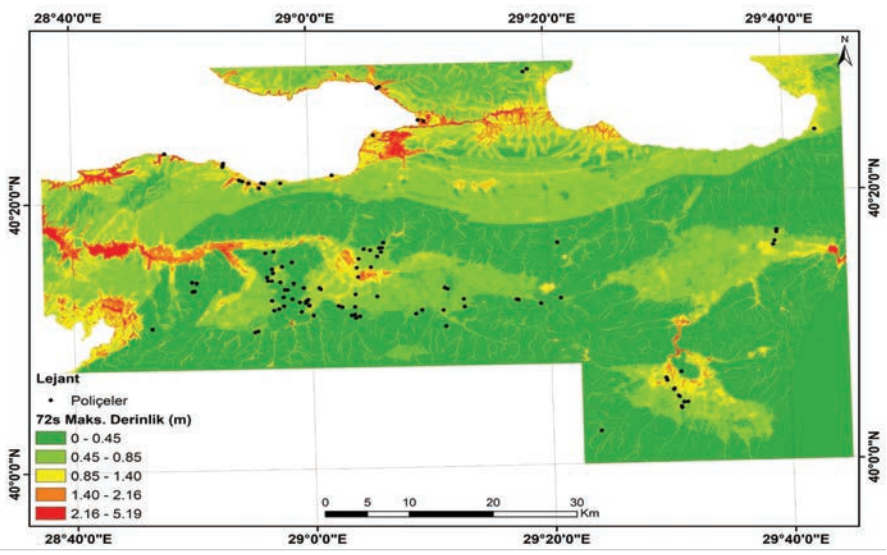
Şehir içi su baskınıyla klasik sel arasında fark var mıdır?

İkisi de su kaynaklı afetler olsa da, kökenleri, dinamikleri ve etkileri bakımından birbirinden ayrışırlar. Klasik sel veya taşkın, genellikle bir akarsuyun yatağından taşması veya aşırı ve uzun süreli yağışlar nedeniyle geniş arazilerin su altında kalmasıdır. Daha çok kırsal alanlarda görülür, etki alanı geniştir ve suyun çekilmesi günler, hatta haftalar alabilir. Şehir içi su baskını, ani sel olarak da adlandırılır. Betonlaşmış şehir yüzeylerinin yağmur suyunu emememesi ve drenaj sistemlerinin yetersiz kalması sonucu oluşur. Su baskınları, ani ve şiddetli sağanak yağışlarla dakikalar içinde gelişir. Suyun derinliği hızla bir metreyi aşabilir ve en büyük tehlikesi, insanları ve araçları aniden yakalamasıdır. İstanbul'da ve diğer şehirlerimizde sıkça yaşanan olayların çoğu nehir taşkını değil ani sel yani şehir içi su baskınıdır.

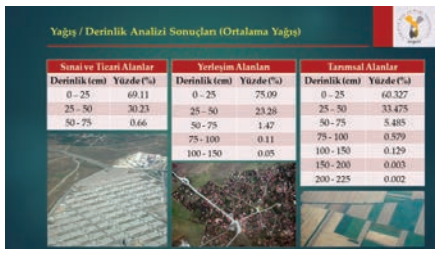
'RİSKLER YÜKSEK DOĞRULUKLA HESAPLANIYOR'

Sel ve su baskını risklerini hesaplayabiliyor musunuz? Bu bilgileri sigorta sektörüne nasıl sunuyorsunuz?

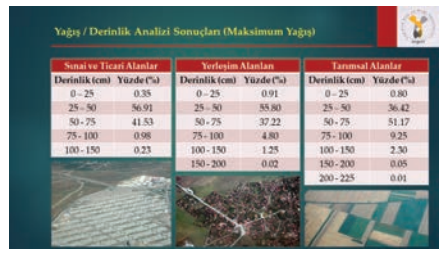
Evet, artık bu riskleri yüksek doğrulukla hesaplamak ve modellemek mümkün. 10 yıldır kurduğumuz GRIT Coğrafi Risk ve Bilgi Teknoloji Hizmetleri isimli şirketimizde bu konularda ar-ge faaliyetleri yürüterek modeller geliştirdik ve sigorta sektörünün kullanımına sunduk. Riskleri yüksek doğrulukla hesaplamak için ileri hidrolojik ve meteorolojik modellemeler, yapay zekâ, makine öğrenmesi, coğrafi bilgi sistemleri gibi bilimsel teknikleri bir araya getirerek bu riskleri yüksek doğrulukta yani %90'ın üzerinde doğrulukta hesaplayabiliyoruz. Bu hesaplarımız için çok sayıda faktörü ifade eden verileri de kullanıyoruz. Örneğin topoğrafya, bitki örtüsü, binalar, arazi kullanım şekilleri, jeolojik durum, toprak özellikleri, yağış verileri ve tarihsel sel verileri gibi onlarca parametreyi geliştirdiğimiz modellerimizde bir arada analiz ediyoruz. Bu değerli bilgiyi sigorta sektörüne 2 ana formatta sunuyoruz:
Adres Bazlı Risk Skorları: 10m çözünürlüğe sahip haritalarımıza girilen adres ile o adrese karşılık gelen 1 ile 5 arasında bir risk skoru ve beklenen su derinliği bilgisi anlık alınabiliyor. İstenirse coğrafi koordinatlarla veya ekran üzerinden seçilen noktaların da risk skorları alınabilmektedir. Bu ürünümüz, poliçe fiyatlandırmasında ve risk kabul süreçlerinde devrim yaratmıştır.
Makro Risk Haritaları: Şirketler, portföylerindeki tüm poliçelerin coğrafi dağılımını bu detaylı risk haritalarının üzerinde görebilirler. Böylece, portföylerinin ne kadarının yüksek riskli bölgelerde olduğunu görerek finansal rezervlerini ona göre şekillendirebilirler. Bu bilgi, reasürans müzakerelerinde de çok kritik bir veri sağlamaktadır.
Bu makro ölçekli haritalarımızda, 2, 5, 10, 25, 50, 100, 200, 500 ve 1000 yıl gibi farklı dönüş periyotlarında sel/su baskını gerçekleşme olasılıkları ve bu olasılıklara ait sel derinliği gibi bilgiler sunulmaktadır. Bu ürünümüz de adres bazlıdır. Örneğin aşağıdaki haritada, örnek bir çalışma alanında, 72 saatlik maksimum yağış durumunda beklenen sel derinlikleri gösterilmektedir.



Bizim geliştirdiğimiz sistemler sigortacılıkta önemli bir yenilik sunuyor. 10 metrelik çözünürlükte hazırladığımız sel ve su baskını risk haritaları, sadece selin olası yayılım alanlarını değil, aynı zamanda su derinliğini de ortaya koyuyor. Örneğin, bir sokakta suyun 20 santimetre mi yoksa 1,5 metre mi yükseleceği, sigortacılar için kritik bir bilgidir. Çünkü 20 santimetre su, sadece halı ve mobilya zararına yol açarken, 1,5 metrelik su evin elektrik sisteminden beyaz eşyalarına kadar her şeyi kullanılmaz hale getirir. Bu tür bilgiler, hasar ödemelerinde adil bir yaklaşım sağlar. Sigorta şirketleri, hangi bölgede ne tür risklerin bulunduğunu bildiğinde, poliçeleri buna göre fiyatlandırabilir ve mağduriyetlerin önüne geçebilir. Ayrıca, bu veriler şehir planlamasında da kullanılabilir. Belediyeler, riskli bölgelerde altyapı yatırımlarını önceliklendirebilirler. Böylece uzun vadede hem sigorta şirketleri hem de vatandaşlar kazançlı çıkar. Bu haritalar aynı zamanda belediyeler, altyapı kurumları ve afet yönetim birimleri için de yol göstericidir. Yani sadece sigortacıların değil, toplumun tamamının faydasına hizmet eden bir çalışmadır.



Son olarak sektörel bazlı risk analiz örnekleri gösterebilir misiniz?
Yukarıda görülen 72 saatlik derinlik haritası Bursa ilimize ait. Burada ilçe bazlı birkaç önemli analiz sonuçları gösterelim. Bu örnekler, yukarıdaki haritadan sadece Gürsu ilçesi sınırları içerisindeki analizlerden oluşuyor. Yukarıda görülen haritada, Gürsu ilçesine ortalama yağışın yağması durumunda sınai ve ticari alanların, yerleşim alanlarının ve tarımsal alanların ne kadarının hangi derinlikte suya maruz kalacağı gösteriliyor. Benzer şekilde bu alanlarda etkilenen poliçeler de analiz edilebiliyor. Konservasyon miktarı, risk akümülasyonları vb. analizler de yapılabilmektedir. Analizleri ilçe, mahalle veya ekrandan seçilen bir alan içerisinde gerçekleştirmek de mümkün. Aynı analizleri farklı olasılık senaryoları için de gerçekleştirmek mümkün. Örneğin yan tarafta aynı bölgenin, 72 saatlik maksimum yağış alması durumunda beklenen sel derinlik analizleri gösterilmiştir. Aşağıda ise girilen adresteki sel, deprem ve heyelan risk skorlarını



gösteren sistemimizin ekran çıktısı verilmiştir.
Tüm haritaları her yıl güncelliyoruz. Doğruluk düzeyleri %90'ın üzerindedir ve sürekli test edilmektedir.



GRIT COĞRAFİ RİSK VE BİLGİ TEKNOLOJİ HİZMETLERİ KURUCU ORTAĞI DOÇ. DR. CEM KILIÇOĞLU:

Heyelanlara karşı sigorta yaptırmak artık kaçınılmaz

İklim değişikliğinin yol açtığı aşırı yağışlar, hızlı kentleşme ve yanlış arazi kullanımı, heyelan ve yer kayması risklerini dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de ciddi biçimde artırıyor. Son yıllarda yaşanan afetler, yalnızca can kayıplarıyla değil, milyarlarca doları bulan ekonomik zararla da hafızalara kazınıyor. Bu noktada, risklerin önceden belirlenebilmesi ve doğru müdahale stratejilerinin geliştirilebilmesi için bilimsel modelleme çalışmaları ve heyelan duyarlılık haritaları kritik bir araç olarak öne çıkıyor. Geliştirilen bu modeller, yüksek riskli bölgelerin hassas bir şekilde tespit edilmesine, erken uyarı sistemlerinin güçlendirilmesine ve sigorta sektörünün aktüeryal risk hesaplamalarının daha sağlıklı yapılmasına imkân tanıyor. Böylece hem altyapı yatırımları hem de afet yönetimi süreçleri için stratejik bir rehber sağlanmış oluyor.
Heyelan ve yer kaymalarının neden olduğu riskleri, Türkiye'deki mevcut durumu ve modellemelerin sunduğu fırsatları GRIT Coğrafi Risk ve Bilgi Teknoloji Hizmetleri Kurucu Ortağı Doç. Dr. Cem Kılıçoğlu ile gerçekleştirdiğimiz röportajda ele aldık.

*Ülkemizde son 50 yılda meydana gelen doğal afetler incelendiğinde, heyelanların %45'lik oranla en sık gerçekleşen doğal afet olduğunu ifade eden **GRIT Coğrafi Risk ve Bilgi Teknoloji Hizmetleri Kurucu Ortağı Doç. Dr. Cem Kılıçoğlu,** vatandaşların can ve mal güvenliklerini korumak adına heyelanlara karşı sigorta yaptırmalarının kaçınılmaz olduğunu belirtti.*



'TÜRKİYE YÜKSEK RİSK POTANSİYELİ TAŞIYOR'

Türkiye'de heyelan riskini nasıl görüyorsunuz? Dünyada ve Türkiye'de heyelan kaynaklı ekonomik kayıplar nasıl değişmektedir?
Heyelanlar, dünyanın hemen her coğrafyasında can ve mal kayıplarına yol açan önemli doğal tehlikelerden biri. Heyelanlar genellikle depremler, şiddetli yağışlar ve insan faaliyetleriyle tetikleniyor. İklim değişikliğinin neden olduğu şiddetli yağışlar, yeni yerleşim alanları oluşturmak amacıyla artan insan faaliyetleri ve yanlış arazi kullanımının neden olduğu çevresel değişimler (ormansızlaşma gibi), heyelan riskini artırıyor. Ülkemizde son 50 yılda meydana gelen doğal afetler incelendiğinde, heyelanların %45'lik oranla en sık gerçekleşen doğal afet olduğunu görüyoruz. Heyelan afeti için yapılan değerlendirmede tüm illerimizin heyelandan belirli derecelerde etkilendiği görülüyor. Heyelan kaynaklı ekonomik kayıpları değerlendirmek için uluslararası ve ulusal veri kaynaklarını incelemek gerekiyor. EM-DAT (The International Disaster Database) ve Our World in Data (OWID) gibi küresel veri tabanlarının yanı sıra, ülkemizde hazırlanan Türkiye Afet Risk Azaltma Planı (TARAP) ve İl Afet Risk Azaltma Planları (İRAP) gibi strateji belgeleri ve Avrupa Birliği Komisyonu tarafından kabul edilen INFORM endeksi bu kaynaklara örnek olarak gösterilebilir. Örneğin INFORM endeksi, afetler ve insani krizler açısından ülkelerin risk düzeyini ölçüyor. INFORM endeksine göre Türkiye, 191 ülke içinde 10 üzerinden 5,5 puan ile yüksek risk potansiyeli taşıyan ülkeler arasında yer alıyor. Türkiye'de 2015–2024 yılları arasında sel, heyelan, orman yangını ve deprem kaynaklı afetlerden toplamda yaklaşık 36 milyar dolarlık ekonomik kayıp hesaplanmıştır. Bu toplam içinde heyelanların oranı kesin olarak belirlenememektedir. Veri eksikliği ve sigortalılık oranının düşük olması bu belirsizlikte önemli rol oynuyor.

DEPREM-HEYELAN VE SEL-HEYELAN SORUNU

Türkiye'de heyelanlar nasıl modelleniyor? Heyelanlara karşı modellemenin rolü ve önemi nedir? Heyelanlar dünyada da modelleniyor mu? Örnekler verebilir misiniz?
Türkiye, dünyanın en aktif tektonik kuşaklarından biri olan Alp-Himalaya kuşağı üzerinde yer alıyor. 6 Şubat 2023'te meydana gelen Kahramanmaraş merkezli depremler (Mw 7.7 ve Mw 7.6), "coseismic landslides" olarak bilinen çok sayıda yamaç yenilmesini (yani heyelanı) tetiklemiştir. Depremler sonrası yapılan çalışmalarda 3 bin 600'den fazla heyelan haritalanmış, ayrıca 2 bin 596 yeni olay kaydedilmiştir. Bu veriler, deprem sonrası heyelanların ciddi bir artış gösterdiğini ortaya koyuyor. Deprem sonrası heyelanların ortalama olarak fay hattına uzaklığı 15 km civarındadır ve özellikle yüksek eğimli, yüksek rakımlı bölgelerde yoğunlaştıkları belirlenmiştir. Dolayısıyla Türkiye özelinde heyelanları: "depremle tetiklenen", "doğal nedenlerle meydana gelen" ve "insan etkileri nedeniyle oluşan" olmak üzere üçe ayırmak gerekir. Özellikle aşırı yağış sonrasında gelişen heyelanlar, ekonomik kayıplar açısından önemli bir yer tutuyor. Türkiye'de heyelanlar üzerine ilk kapsamlı çalışma, 23 Haziran 1988'de Çatak'ta meydana gelen ve 66 kişinin yaşamını yitirdiği olay üzerine David Jones ve arkadaşları tarafından 1989 yılında gerçekleştirilmiştir. Günümüze geldiğimizde, ülkemizdeki akademisyenler tarafından gerçekleştirilen bilimsel araştırmaların dünya literatüründe saygın bir yere geldiğini görmekteyiz. Son 10 yılda, heyelan/yamaç yenilmesi konusunda Türkiye adresli yıllık ortalama 60 civarında bilimsel yayın yapıldığı görülüyor. Heyelan modellemede dünyada ve Türkiye'de benzer yöntemler kullanılıyor. Günümüzde istatistiksel yöntemlerin (frekans oranı yöntemi ve lojistik regresyon gibi) ve makine öğrenmesi algoritmalarının (Random Forest, SVM, ANN, XGBoost vb.) heyelan

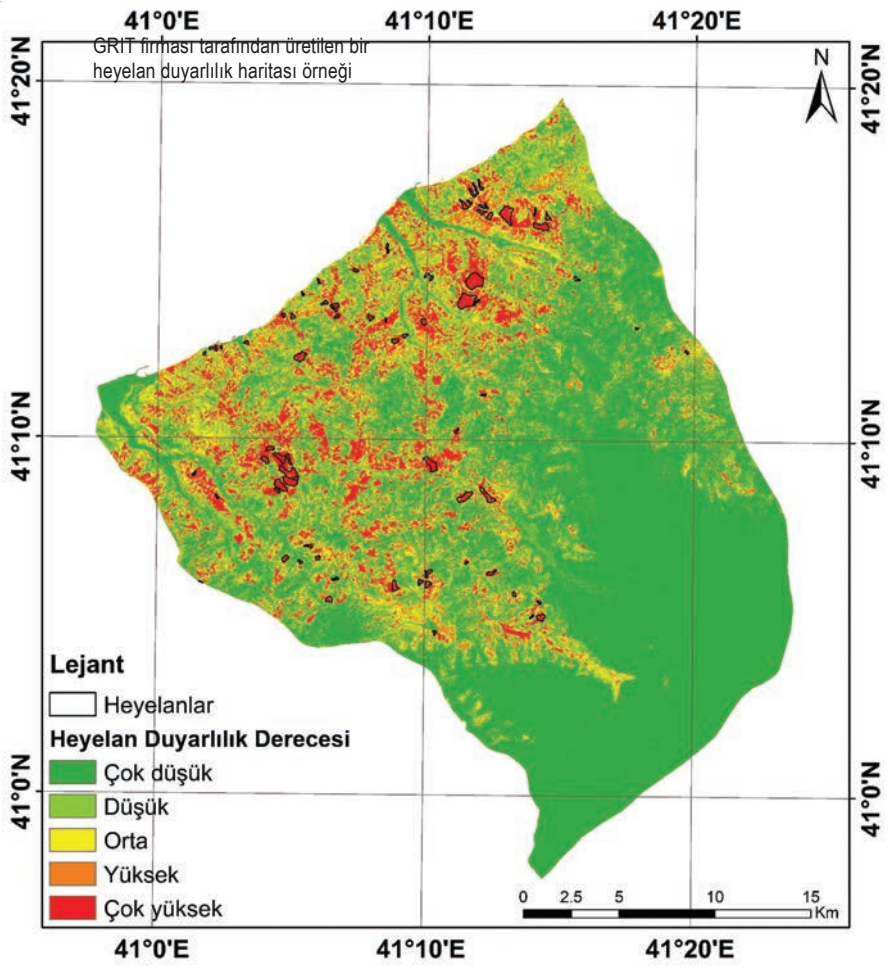
duyarlılık modellemede yaygın olarak kullanıldığını görmekteyiz. Ulusal ve uluslararası bilimsel çalışmalar incelendiğinde, heyelanlar duyarlılık değerlendirmesinde kullanılan parametrelerin 4 ana grupta toplandığını görüyoruz. 1) Jeolojik Faktörler; litoloji (kayacın türü), fay hatlarına uzaklık gibi yerbilimsel özellikler, 2) Topografik Faktörler; eğim, bakı (yamaç yönü), yükseklik, eğrilik (yamacın şekli) gibi değişkenler, 3) Jeoteknik Faktörler, 4) Çevresel/ Ekolojik Faktörler: Arazi kullanımı (land use), bitki örtüsü gibi doğal ve insan kaynaklı etkiler. Ülkemizde bu tür modelleme çalışmalarının son 10 yılda bazı sigorta firmaları tarafından kullanılmaya başlandığını görmekteyiz. Ulusal reasürans firmaları ise bildiğim kadarıyla bu konuya bir ilgi göstermemiştir. Sonuç olarak, yukarıda da dile getirdiğim gibi, deprem-heyelan ve sel-heyelan sorununun birlikte değerlendirilmesi ve modellemelerde dikkate alınması gerekmektedir.

HEYELAN RİSKLERİNİ AZALTMAK İÇİN ÖNLEMLER

Heyelanları önlemeye, durdurmaya hazırlıklı mıyız? Heyelanları önlemek için ne gibi önlemler almalıyız?

Deprem sonrası heyelanlar konusunda ülkemiz henüz araştırma ve çözümleme aşamasında. 1/25.000 ve daha hassas ölçeklerde (ör. 1/1000) ayrıntılı çalışmalar için teknik personel ve ekonomik kaynak yetersiz. Araştırmalar, ağırlıklı olarak akademik çevrelerde küçük ölçekli gruplar tarafından yürütülüyor. Doğal nedenlerle oluşan heyelanlar açısından ise AFAD'ın hazırladığı risk haritaları ve üniversitelerin yaptığı duyarlılık analizleri mevcut olsa da, önleyici mühendislik tedbirleri yeterince uygulanmıyor. Çoğu durumda müdahale, olay gerçekleştikten sonra yapılıyor. Bununla birlikte, heyelan risklerini azaltmak için 5 ana başlık altında alınabilecek önlemleri şu şekilde sıralayabiliriz:

1. Mühendislik çözümleri: Drenaj, istinat duvarı, şev düzenleme, ankrajlama
2. Doğal çözümler: Bitkilendirme, yerel bitki örtüsünün korunması, kontrollü tarım
3. Planlama: Risk haritalarının imar planlarına entegrasyonu
4. İzleme ve erken uyarı: Sensör tabanlı izleme sistemleri, yağış ve toprak nemi takibi
5. Toplumsal hazırlık: Eğitim, bilinçlendirme ve afet tatbikatları



'HEYELAN RİSKİ DASK KAPSAMINA ALINMALI'

Heyelanlar sigorta sektörü açısından nasıl bir tehdit oluşturuyor?

Heyelanlar, sigorta ve reasürans sektörü açısından "artan risk" grubunda yer alıyor. Başlıca tehditler şunlardır:

1. Maddi hasar riski: Konut, iş yeri, altyapı yıkımları.
2. Dolaylı kayıplar: Tarım ve lojistikte kesintiler.
3. Risk birikimi: Deprem + heyelan veya sel + heyelan gibi çoklu afetler.
4. Aktüeryal zorluklar: Heyelan için güvenilir modelleme eksikliği.
5. İklim değişikliği: Şiddetli yağışların artışı ile heyelan frekansının yükselmesi.

Türkiye'de zorunlu deprem sigortası (DASK) heyelanı doğrudan kapsamıyor. Bu nedenle uygulamada hukuki boşluklar bulunuyor. Anayasa, Borçlar Kanunu, İdare Hukuku, Afet Kanunu ve Çevre–İmar Hukuku vatandaşlara hak tanısa da, "mücbir sebep" kavramının sınırlarının netleşmemesi sorun yaratıyor. Bu nedenle heyelan riskinin DASK kapsamına alınması kaçınılmaz. Bu konuyu 3 örnekle açıklayalım. 1) 28 Nisan 2025 tarihinde Samsun'un Canik ilçesinde bir benzin istasyonunda meydana gelen kaya düşmesi olayında 3 kişi hayatını kaybetmiştir, 2) 13 Şubat 2024'te Erzincan'ın İliç ilçesindeki altın madeninde meydana gelen olayda 9 işçi hayatını kaybetmiştir, 3) 7 Mart 2025 tarihinde Samsun'da kuvvetli yağışların ardından oluşan heyelanlar Derecik Mezarlığında ciddi hasara yol açmıştır. Yaşanan bu olaylar, vatandaşların can ve mal güvenliklerini korumak adına heyelanlara karşı sigorta yaptırmalarının kaçınılmaz olduğunu gösteriyor. Diğer tarafta ise ucu açık hukuksal süreçler beklemektedir.

Sigorta şirketlerinin kullanmak istemesi durumunda, heyelanlar duyarlılık haritaları hangi ölçekte olmalıdır? Siz bu özelliklere sahip haritalar üretebiliyor musunuz?

Sektör açısından kullanılacak heyelan duyarlılık haritaları, en az 1/25.000 ölçeğinde veya 10 m konumsal çözünürlükte olmalı. Bu sayede il, ilçe, mahalle veya kritik tesis bazlı poliçe yönetimi yapılabilir. GRIT Coğrafi Risk ve Bilgi Teknolojileri olarak Türkiye'de heyelan riski yüksek olan tüm illerin 10 m çözünürlüklü heyelan duyarlılık haritalarını ürettik ve sigorta şirketlerinin kullanımına hazır hale getirdik. Bu haritalar her yıl güncellenmektedir. Deprem sonrası ve taşkın sonrası olabilecek heyelanlar da duyarlılık modellerine entegre ediliyor. Modelleme çalışmalarımızda, özellikle son yıllarda yaygınlaşan ve yapay zekânın alt dalları olan makine öğrenmesi ve derin öğrenme algoritmaları kullanılıyor. Buna ilaveten, talep edilmesi durumunda, özellikle kritik tesislerin ve mühendislik yapılarının bulunduğu alanlarda heyelan riskini belirlemeye ve bu riskleri azaltmaya yönelik daha ayrıntılı çalışmalar da gerçekleştiriyoruz.

Aon: Afet modellemesi kullanımında önemli bir boşluk var

Aon'un yayınladığı 2025 Afet Riski Yönetimi Anketi'ne göre, reasürans ve sigorta şirketleri arasında afet modellemesi kullanımında kritik eksiklikler bulunuyor. Oluşan bu kullanım boşluğu, riski değerlendirme, sermayeyi yapılandırma ve afet senaryolarına yanıt verme biçimlerini ciddi şekilde etkileme potansiyeline sahip.



Aon tarafından yayınlanan 2025 Afet Riski Yönetimi Anketi'nin bulguları, afet modellerinin kullanımında önemli bir boşluk olduğunu ortaya koydu. Bu boşluk, reasürörlerin ve sigorta şirketlerinin riski değerlendirme, sermayeyi yapılandırma ve afet senaryolarına yanıt verme biçimlerini etkileyebilir.

Anket, üst düzey sigorta ve reasürans yöneticilerinden, portföy yönetimi, fiyatlandırma ve doğal afetlere yanıt verme gibi kritik süreçlerde felaket modelleme araçlarının nasıl kullanıldığına dair yanıtlar topladı.

Ankete katılan sigorta şirketlerinin neredeyse yarısı (%48) şu anda afet modellerini lisanslamıyor, %27'lik kesim ise kullandıkları modelleri değerlendirmek için özel ekiplere sahip. Bu veri, afet modellerinin kullanımında önemli bir boşluk olduğunu gösteriyor.

Ankette, çoğu sigorta şirketinin operasyonlarında analitiğin değerini giderek daha fazla fark ettiği belirtiliyor. Katılımcıların %80'inden fazlası analitiğin hem risk yönetimi hem de reasürans plasmanı için kritik öneme sahip olduğunu düşünüyor.

Anket aynı zamanda bilimsel ve mühendislik titizliğine dayanan modellere verilen desteği de ortaya koydu. Ankete katılanların %70'inden fazlası, bu özel temellerin modelleri sigorta, sermaye yönetimi ve reasürans stratejilerine uygularken çok önemli olduğunu belirtti.

Ankette veri kalitesi öne çıktı ve katılımcıların %68'i, mülk verilerini ve konum doğruluğunu iyileştirmek için aktif olarak çalıştıklarını ifade etti. Öne çıkan bir diğer konu ise model şeffaflığı ile ilgili endişeler oldu. Sigorta şirketleri, öngörülen kayıpların gerçek hasarlarla uyuşmadığı durumlara işaret etti. Son olarak iklim riski bir başka önemli zorluk olarak ortaya çıktı. Katılımcıların %68'i, iklim değişikliğini modelleme ve risk planlamalarına dahil etmek için daha iyi yöntemler aradıklarını belirtti.

GÜÇLÜ BİLANÇOLAR, SAĞLAMLAŞAN SERMAYELER:

Sigorta sektörü güçlü büyümesine devam ediyor

2025'in ilk yarısında sigorta sektörü güçlü bir performans sergiledi. Prim üretim rakamlarındaki artışın yanı sıra yüksek faiz ortamının etkisiyle de kârlılık rakamlarında yükseliş gerçekleşti. Ancak teknik tarafta işler hala biraz zor.
Ek olarak 2025'in ilk yarısında sermaye yeterliliği (SYT) oranlarında belirgin iyileşme görülüyor.

2025'in ilk yarısına baktığımızda, ekonomi yüksek reel faiz ve dezenflasyon politikalarıyla şekillenirken, birçok sektörün yavaşladığı bir dönemde sigorta sektörü güçlü bir performans sergiledi. Hem hayat hem de hayat dışı branşlarda prim üretimi artmaya devam ederken, yüksek faiz ortamının desteğiyle kârlılık rakamları beklentilerin üzerinde gerçekleşti. İlk bakışta tablo oldukça parlak: sektör toplamda büyüyor, sermaye yapıları sağlamlaşıyor ve bilançolar güçlü görünüyor.
2025 Haziran sonu itibarıyla TSB verilerine göre:

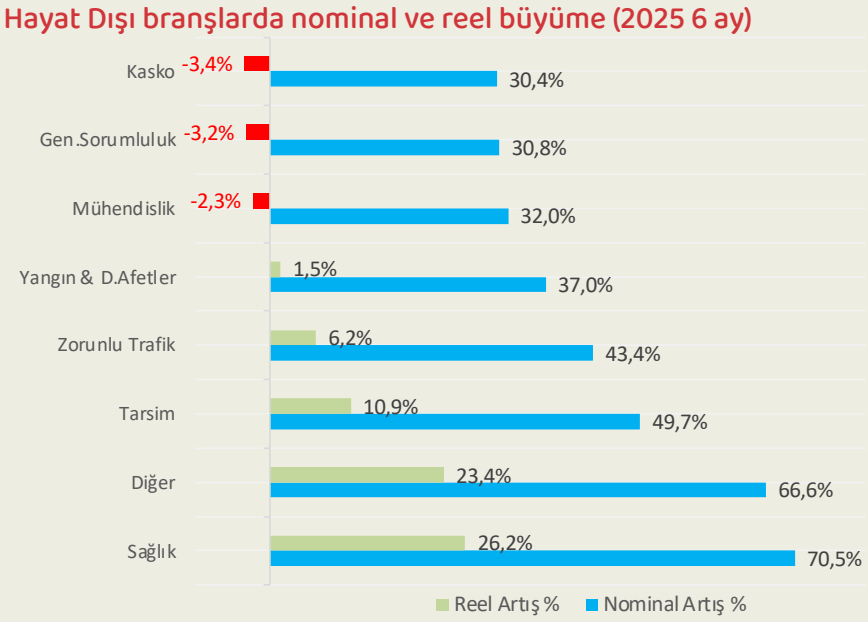
- **Toplam prim üretimi** (hayat+hayat dışı branşlar): 601 milyar lira
- **Sektörün GSYH'ye katkısı:** %2,2 (2019Y: %1,6)
- **Toplam aktif büyüklüğü:** 3 trilyon lira
- **Toplam özkaynak büyüklüğü:** 354 milyar lira
- **Toplam Kâr:** 116 milyar lira vergi öncesi, net kâr vergi sonrası 86 milyar lira,

Fakat kârlılığın kaynağına indiğimizde, tablo o kadar da pürüzsüz değil. Kârın önemli kısmı yatırım gelirlerinden geliyor. Teknik taraftaki zorluklar hala devam ediyor ve sürdürülebilirlik açısından belirleyici faktörün teknik tarafta ortaya konulan performans olduğu unutulmamalı.
Elbette bu genel tablonun içinde asıl ağırlığı taşıyan alan hayat dışı sigortalar. Bu nedenle bundan sonraki değerlendirmemde, odak noktamı özellikle hayat dışı segment üzerine kaydırıyorum.

SAĞLIK VE TARIM YENİ LOKOMOTİFLER

Sektörün toplam prim üretimi yılın ilk yarısında 601 milyar liraya ulaştı. Nominal büyüme %51, reel büyüme ise %11,8 oldu. Bu, geçen yılın aynı dönemine kıyasla daha güçlü bir reel ivmeye işaret ediyor.
Hayat dışı sigortalar 523 milyar lira ile toplam üretimin %87'sini oluşturdu. Bu segmentteki %9,1'lik reel büyümenin asıl taşıyıcıları sağlık ve tarım sigortaları oldu. Sağlık branşı %70,5 nominal ve %26,2 reel büyüme ile açık ara lider konumda. Bu artış, hem yükselen sağlık harcamaları hem de ürün çeşitliliğinin genişlemesiyle açıklanıyor.
Tarım sigortaları ise %49,7 nominal ve %10,9 reel büyüme kaydetti.
İklim risklerinin yükselmesi ve devlet desteklerinin devam etmesi, TARSİM'in sektördeki rolünü daha görünür kılıyor.
Öte yandan zorunlu trafik sigortası hacimsel olarak büyüse de fiyat düzenlemeleri ve tavan prim uygulamaları nedeniyle reel katkısı sınırlı oldu. Kasko branşındaki reel küçülme dikkat çekti. Yüksek faiz ortamının yatırımları sınırlaması ve düşük talep genel sorumluluk ve mühendislik branşlardaki daralmanın temel nedenleri oldu.

Hayat Dışı branşlarda nominal ve reel büyüme (2025 6 ay)



Kaynak: TSB Finansal Veriler (Şirket Bazlı Teknik Sonuçlar, Hayat Dışı Branş)

Hayat Dışı branşlar poliçe adedi

Branş	2024/06 Poliçe Adedi	2025/06 Poliçe Adedi	% Değişim
Tarsim	1.858.193	1.952.726	5,1%
Yangın	2.919.458	3.483.738	19,3%
Mühendislik	4.106.490	4.069.692	-0,9%
Kasko	3.657.517	4.341.124	18,7%
Sağlık	3.309.600	4.769.597	44,1%
Dask	5.306.936	5.432.035	2,4%
Diğer	6.828.436	10.769.382	57,7%
Zorunlu Trafik	10.594.950	12.532.605	18,3%
Toplam	**38.581.581**	**47.350.899**	**22,7%**

Kaynak: TSB Genel Sigorta Verileri / Poliçe Adetleri

3 BRANŞTA REEL KÜÇÜLME

Poliçe sayısı %22,7 artarak 47,3 milyona ulaştı; sağlık ve trafik artışta öne çıkarken mühendislikte daralma dikkat çekti.

- Özellikle **sağlık sigortaları** (+44%) artan talep ve ürün çeşitliliği sayesinde penetrasyonda önemli bir sıçrama kaydetti.
- **Zorunlu trafik** (+%18) ve kasko (+%19) hacimsel büyümesini sürdürdü. Bu tablo, motor branşlarının hala sektörün lokomotifi olduğunu ortaya koyuyor.
- **Yangın** (+%19) ve DASK (+%2,4) daha sınırlı artış sağladı. DASK poliçe sayısındaki düşük büyüme, hala önemli bir fırsat alanına işaret ediyor.
- **Mühendislik** (-%0,9) ise poliçe adedinde tek daralan branş oldu.

Bu tablo, prim büyümesinin sadece fiyat kaynaklı olmadığını, aynı zamanda müşteri kazanımı ve kapsama alanının da genişlediğini ortaya koyuyor.

KÂRLILIĞIN ANATOMİSİ

2025'in ilk yarısında sektörün kâr açıkladığını görüyoruz, ancak rakamlar bize şunu söylüyor: Teknik tarafta işler hala biraz zor. Saf teknik tarafta 28 milyar lira ile zararın sürdüğünü görüyoruz; bu, primlere oranla yaklaşık -%5,4 marj anlamına geliyor.
Burada altı çizilmesi gereken nokta şu: faizler güçlü seyrettiğinde sektör yüksek özkaynak kârlılığı üretmeye devam ediyor. Ancak uzun vadede sürdürülebilirlik için teknik kârlılığın da iyileşmesi gerekiyor. Dolayısıyla bugünkü tabloyu bir zayıflık değil, bir fırsat penceresi olarak da görmek mümkün: yatırım gelirleri şirketlere teknik kârlılığı güçlendirmek için zaman kazandırıyor.

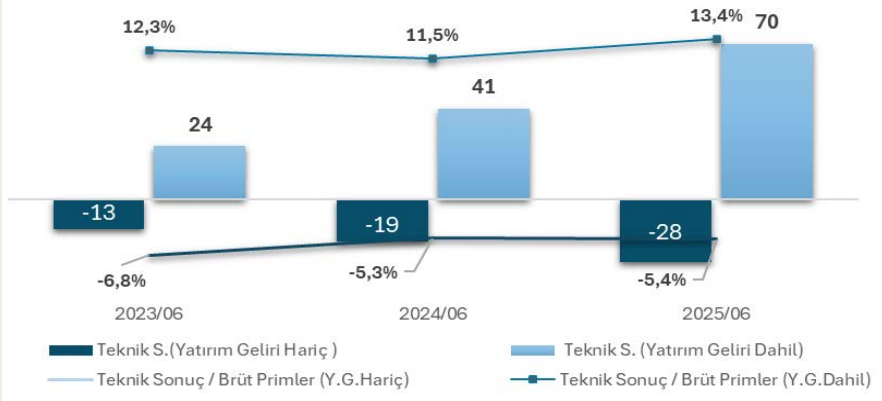
BRANŞ BAZINDA EN BÜYÜK AÇIK TRAFİKTE

Hem prim tavan uygulamaları, hem de maliyet üzerinde baskı yaratan yüksek hasar enflasyonu, değer kaybı tazminatları gibi yapısal sorunlar nedeniyle geçtiğimiz yıla göre bu branştaki zarar %74 artış gösterirken, zararın prime oranı ise %29,6'dan bu yıl % 35,9'a yükseldi.
Kasko branşında sınırlı da olsa saf teknik kâr elde edilirken, yangın ve diğer otodışı branşlardaki Teknik sonuçlarda önceki yıla göre ciddi iyileşme gösterdi.

SERMAYE DİSİPLİNİ GÜÇLENİYOR

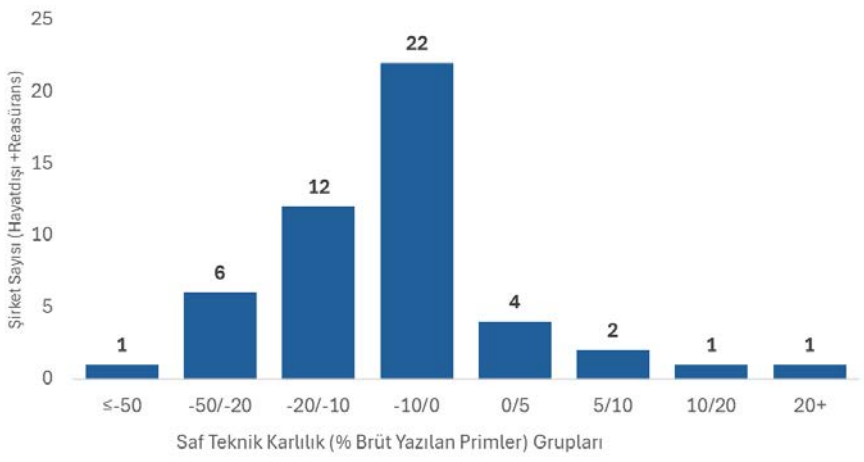
Son yıllarda SEDDK'nın getirdiği düzenlemeler, şirketleri daha sağlam sermaye yapıları oluşturmaya zorladı. 2025 ilk yarısında sermaye yeterliliği (SYT) oranlarında belirgin iyileşme

Teknik sonuçlar (milyar lira)



Tabii resmi değiştiren unsur yine yatırım gelirleri. İlk yarıda şirketlerin portföylerinden elde ettiği 98 milyar liralık yatırım geliri aktarımı, teknik tarafta oluşan açığı 3,5 kat fazlasıyla kapattı ve sektörün toplam marjını +%13,4 seviyesine yükseltti. Böylece yüksek faiz ortamı, sektörün kârlılığını destekleyen temel unsur oldu.
Kaynak: TSB Finansal Veriler (Şirket Bazlı Teknik Sonuçlar, Hayat Dışı Branş)

Şirketlerin saf teknik karlılık dağılımı (2025/6 ay)



Kaynak: TSB Finansal Veriler (Şirket Bazlı Teknik Sonuçlar, Hayat Dışı Branş)

- **Teknik kârlılıkta şirketler arasındaki fark -%111 ile +%23' e kadar açılıyor, yani aynı sektörde farklı hikâyeler yazılıyor.**
- **Teknik kâr elde eden şirket sayısı çok sınırlı (8 şirket).**

Saf teknik sonuçlar (milyon lira)



Kaynak: TSB Finansal Veriler (Şirket Bazlı Teknik Sonuçlar)

görülüyor, yıl içinde pek çok şirketin sermaye artışına gitmesi ve SEDDK'nın 2023 yılında bir genelgeyle kâr dağıtımına sermaye yeterliliği seviyesini % 135'in altına düşürmeyecek seviyede sınırlama getirmesi sonrası pek çok şirketin geçmiş yıl kârlarını dağıtmaması da bu süreci desteklemiş görünüyor.

Aslında sermaye yeterliliği, sektördeki en görünmez ama en hayati gösterge. Çünkü bir şirketin yalnızca bugün değil, yarın da ayakta kalıp kalmayacağını gösteriyor. Büyük bir doğal afet, ani bir ekonomik şok veya hasar dalgası...Bunlara karşılık dayanıklılık sermayeden geliyor ve bu oran sadece regülatörün değil yatırımcıların da en çok baktığı gösterge.

Sektör raporlarında yer alan 52 adet hayat dışı ve reasürans şirketlerinin 44'ünün raporlarını incelediğimizde (faaliyeti devam etmeyen AcnTürk, Aveon hariç tutuldu, 6 şirketin ise verisi temin edilemedi) sektörün genel görünümü şu şekilde:

Şirketlerin büyük kısmı %115-200 bandında, bu sektörün genel olarak güvenli tampon aralığında yer aldığını gösteriyor. Ancak aynı tabloda hem sınırda kalan hem de %300'ü aşan oyuncuların bulunması, sektörün kârlılıkta oldıuğu gibi burada da ayrıştığını gösteriyor. Mevzuata göre güvenli sınır 115%, bu oranın altındaki şirketlerin önceliği, büyüme iştahını sınırlayıp sermaye artırımı ve risklerini hafifletici önlemlerle oranlarını güvenli seviyeye taşımak olacaktır.

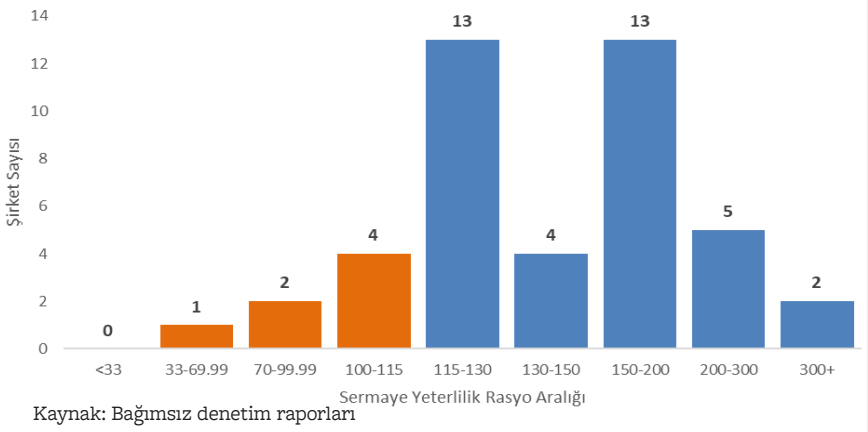
UZUN VADELİ PERSPEKTİF

Genel tabloyu özetlersek: sektörün mali kaynakları güçlü, sermaye yeterliliği artıda. Ama bu güç aynı zamanda faiz seviyesiyle destekleniyor. Oysa sürdürülebilir başarı, teknik kârlılığın güçlenmesi, yalnızca ani şoklara değil aynı zamanda dijitalleşme ve inovasyona yatırım yapmayı destekleyecek kadar güçlü sermaye yapısına sahip olmakla mümkün.

Gelecek dönemde fark yaratacak olan şirketler:

- Portföyünü çeşitlendiren,
- Teknik kârlılığı iyileştiren,
- Sermaye disiplinini koruyan,
- Güçlü reasürans programları kuran,
- Yapay zekâyı iş modeline entegre edenler olacak.

2025 / 6 ay sermaye yeterlilik rasyosu



Kaynak: Bağımsız denetim raporları

Canan YILMAZ
Kurucu Ortak &
Yönetim Danışmanı,
Lead Mind Danışmanlık
canan.yilmaz@leadmind-consult.com



Dünya nüfusunun %32'si zihinsel sağlık sorunları yaşıyor

16 ülkede 17 bin kişiyle yapılan AXA Zihin Sağlığı Araştırması sonuçlarına göre; finansal istikrarsızlık, belirsiz gelecek kaygısı ve sürekli olumsuz haberlere maruz kalmak gibi faktörler, çalışanların zihinsel dayanıklılığını doğrudan etkiliyor. Araştırmada çalışanların %27'si son bir yıl içinde zihin sağlığı sorunları nedeniyle izin kullandığını; bu oranın genç çalışanlarda %42'ye ulaştığı belirtiliyor. Araştırmada ayrıca dünya nüfusunun %32'sinin zihinsel sağlık sorunları yaşadığını; bu oranın 18-24 yaş arası genç yetişkinlerde %44'e kadar yükseldiğini ortaya koyuyor. Ayrıca katılımcıların %35'i hayatlarının belirli bir döneminde profesyonel desteğe ihtiyaç duyduklarını belirtiyor. AXA Türkiye İnsan Kaynakları Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Zeynep Ergenç, çalışan deneyimi vizyonlarını şu sözlerle aktarıyor: "AXA Türkiye olarak, çalışma arkadaşlarımızın yalnızca iş performansına değil, hayatlarının bütününe odaklanıyoruz. İş ve özel yaşam dengelerini koruyarak kendilerine daha fazla zaman ayırmalarını destekliyoruz. Bu anlayışla "Önemsiyoruz" çatısı altında hayata geçirdiğimiz "Kendine İyi Bak" bütünsel sağlık programımız, "YES!" adını verdiğimiz yenilikçi, esnek ve sade çalışma modelimizle sektörde fark yaratıyoruz. Ayrıca, "Seni Bekler" markası altında sunduğumuz çeşitlendirilmiş izin uygulamalarımız ve kişisel önceliklere saygı gösteren kurum kültürümüz bunu pekiştiriyor. Çalışma arkadaşlarımızın fiziksel ve zihinsel olarak güçlü kalmaları, sürdürülebilir başarımızın temelini oluşturuyor."



İşveren destekli sağlık sigortasında 15 yılın en yüksek artışı bekleniyor

2026 yılında ABD'de sağlık sigortası maliyetlerinin ortalama %6,5 yükselmesi öngörülüyor. Küresel danışmanlık şirketi Mercer'in yeni raporuna göre, 2026 yılı sağlık sigortası maliyetlerinde üst üste 4'üncü kez yüksek artışların yaşandığı yıl olacak. Mercer'in verilerine göre, çalışan başına düşen toplam sağlık sigortası maliyetleri 2026'da ortalama %6,5 artarak 2010'dan bu yana görülen en yüksek seviyeye ulaşacak. Araştırmaya katılan bin 700'den fazla işveren, herhangi bir önlem alınmaması durumunda maliyet artışının %9'a kadar çıkabileceğini tahmin ediyor. Raporda, yeni ve pahalı tedaviler, sağlık hizmeti sağlayıcılarının konsolidasyonu, enflasyon ve ekonomik baskıların maliyet artışında etkili olduğu belirtiliyor.

Anadolu Hayat Emeklilik'ten doğaya 10 bin fidanlık katkı

Anadolu Hayat Emeklilik, doğaya ve geleceğe değer katma vizyonuyla TEMA Vakfı aracılığı ile anlamlı bir projeye imza attı. Eskişehir Emircik Ağaçlandırma Sahası'nda gerçekleşen ağaçlandırma çalışması kapsamında, 10 bin fidan toprakla buluştu ve Anadolu Hayat Emeklilik Hatıra Ormanı oluşturuldu. Şirket, çevresel, sosyal ve yönetişim (ÇSY) alanlarında benimsediği sürdürülebilirlik politikası doğrultusunda, ekolojik dengeye katkı sunan projeleri desteklemeye devam ediyor. Müşterileri adına dikilen fidanlarla doğaya kalıcı bir katkı sunan Anadolu Hayat Emeklilik, Hatıra Ormanı projesiyle sürdürülebilirlik yaklaşımını somut bir adımla pekiştirmiş oldu.



Sigorta sektörünün en önemli buluş

14. Sigorta Haftası kapsamında bu yıl 4'üncüsü düzenlenen Uluslararası Sigorta Zirvesi ve 17. Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı, "Dijital Gelecek: Teknoloji Sigorta Sektörünü Nasıl Değiştiriyor?" temasıyla gerçekleşti. Bu yıl programda yapay zekâ, teknoloji ve dijitalleşme vurgusu vardı. İki günlük zirve boyunca yapay zekânın ve bu teknolojinin gelişiminin sigorta sektörü için çok önemli bir fırsat olduğu vurgulandı.

Bu yıl Dijital Gelecek: Teknoloji Sigorta Sektörünü Nasıl Değiştiriyor? temasıyla gerçekleşen 4'üncü Uluslararası Sigorta Zirvesi yoğun katılımla gerçekleşti. Yapay zekâdan dijital dönüşüme, veriden yeni teknolojilere uzanan konu başlıklarında gerçekleşen zirvede, açılış konuşmasını yapan TSB Başkanı Uğur Gülen, yapay zekânın dönüştürücü yönüne vurgu yaparak, "Biliyoruz ve inanıyoruz ki sigorta sektöründe atacağımız her adım, yalnızca sektörün büyümesine değil, aynı zamanda toplumun risklere karşı daha dayanıklı hale gelmesine hizmet edecek. Bu nedenle küresel iyi uygulamaların uyarlanması, veri temelli karar mekanizmalarının kurulması ve teknoloji odaklı sigortacılık modellerine yatırım yapılması, geleceğin sigorta sektörünü şekillendirecek en kritik adımlardır" dedi.


Uğur Gülen

TEKNOLOJİDE AZ ZAMANDA ÇOK YOL

Gülen'in konuşmasının ardından konuşmasını gerçekleştirmek üzere SEDDK Başkanı Davut Menteş sahnede yerini aldı. Menteş, sektörün genel görünümü, kurumun attığı dijitalleşme adımları ve gündem maddeleri hakkında kapsamlı bir sunum yaptı. Menteş, teknoloji tarafında az zamanda çok yol kat ettiklerini belirterek, bu yolda en önemli projelerinin faz 1 aşamasında olan e-devlet/ özel sigortalar hizmeti olduğunu söyledi. Kurum gündemine de değinen Menteş, özel sağlık sigortalarında beklenen düzenleme, zorunlu afet sigortası, devlet destekli ticari alacak sigortası, tamamlayıcı emeklilik sistemi, tahkim, hasar yönetmeliği, yedek ve yeniden kullanılabilir parça ile yakın zamanda sektör görüşüne açılacak katılım sigortacılığı konularının kurum gündeminde yer aldığını ifade etti.


Davut Menteş

'DİJİTALLEŞME BİR GEREKLİLİK'

Günün ilk ana tema konuşmacısı Insurance Europe Direktörü Thea Utoft Høj Jensen, önemli dijital eğilimlerin neler olduğu ve bu eğilimlerin sigorta sektörünü nasıl etkilediğini anlattı. Jensen, yapay zekânın muazzam fırsatlara sahip olduğuna ve doğru bilgiye erişimin, müşterinin doğru şekilde tanımlanması ve ona en uygun ürünün belirlenmesinde kilit rol oynayacağına dikkat çekti. Jensen ek olarak, dijitalleşmenin sadece bir gerçeklik değil bir gereklilik olduğunu da vurguladı.


"Sigorta Sektöründe Dijital Dönüşüm: Yeni Teknolojilerin Etkileri, Üretken Yapay Zekâ ve Sigortacıların Karşılaştığı Zorluklar"

"Sigorta Sektöründe Dijital Dönüşüm: Yeni Teknolojilerin Etkileri, Üretken Yapay Zekâ ve Sigortacıların Karşılaştığı Zorluklar" isimli ilk oturum, TSB Genel Sekreteri Özgür Obali'nın moderatörlüğünde gerçekleşti. Oturumda S&P Global Ratings Yardımcı Direktörü Sachin Sahni, PwC Türkiye Finansal Hizmetler Lideri Talar Gül, EBRD Principal II Levent Tuzun ve Romanya Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (UNSAR) Başkanı Alexandru Ciuncan konuşmacı olarak yer aldı. Oturumda, sigorta sektöründe dijitalleşme ve yönetişimin kritik önemine vurgu yapılırken rekabetin yeni belirleyicilerinin dijitalleşme, yapay zekâ ve müşteri deneyimi olduğu belirtildi.

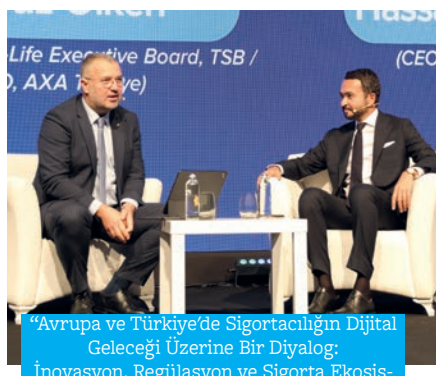

Magdalena Ramadaa Sarasola

'YAPAY ZEKÂ AKILLICA KULLANILMALI'

Zirve, öğle arasının ardından WTW Global Insurtech İnovasyon Lideri-Kıdemli Direktör Magdalena Ramada Sarasola'nın sigortacılıkta dijital dönüşüm ve yapay zekâ konulu motivasyon konuşmasıyla devam etti. Yapay zekânın gerçekte ne olduğunu, sigortacılıkta nasıl kullanıldığını, büyük dil modellerinin (LLM) AI formlarından nasıl farklı olduğunu anlatan Sarasola; hasar yönetimi, underwriting gibi daha teknik alanlarda da kullanımı artan yapay zekânın akıllıca ve amaç için uygun olan noktada kullanılması gerektiğine dikkat çekti.


Melike Nur Çınar

Günün ikinci ana tema konuşmacısı Türkiye Sigorta Oto, Tarım Sigortaları ve Aktüerya Genel Müdür Yardımcısı Melike Nur Çınar, hayat dışı sigortacılıkta operasyon, fiyatlama ve risk değerlendirmesinin şekillenmesinde gelişmiş teknolojilerin, otomasyonun ve yapay zekânın rolünü anlattı. Çınar, sigorta sektöründe yapay zekâ kullanımının fiyatlama ve risk yönetimi konularında daha proaktif ve müşteri odaklı bir dönüşüm yarattığını söyledi.


"Avrupa ve Türkiye'de Sigortacılığın Dijital Geleceği Üzerine Bir Diyalog: İnovasyon, Regülasyon ve Sigorta Ekosistemleri Arası İş Birliği"

"Avrupa ve Türkiye'de Sigortacılığın Dijital Geleceği Üzerine Bir Diyalog: İnovasyon, Regülasyon ve Sigorta Ekosistemleri Arası İş Birliği" başlıklı zirvenin ikinci oturumunda AXA Türkiye CEO'su ve TSB Hayat Dışı Yönetim Komitesi Üyesi Yavuz Ölken ve AXA Uluslararası Pazarlar CEO'su Hassan El-Shabrawishi'nin konuşmacı olarak yer aldı.

TEKNOLOJİ VE EMEKLİLİK İLİŞKİSİ

"Dijital Dönüşüm, Hayat ve Sağlık Sigortacılığında Yeni Bir Dönem mi Başlatıyor? Yapay Zekâ Çağında Tasarruf Açığını Kapatmak: Uzun Ömür ve Yaşlanan Toplum Konusunun Ele Alınması" isimli günün üçüncü oturumu TSB Genel Sekreter Yardımcısı Aysun Yıldız'ın moderatörlüğünde, konuşmacılar Pensions Europe CEO'su Matti Leppala ve Swiss Re Hayat ve Sağlık Reasüransı Ürün ve Çözüm Yöneticisi Matt Singleton'ın katılımlarıyla gerçekleşti. Teknolojinin emeklilik tarafındaki maliyetleri azaltması, daha iyi emeklilik kararlarının alınması, finansal okuryazarlığı artırması gibi önemli avantajlarına değinildi.


"Yapay Zekâ Çağında Tasarruf Açığını Kapatmak: Uzun Ömür ve Yaşlanan Toplum Konusunun Ele Alınması"

Zirvenin son oturumu "Insurtech Bakış Açısıyla Dijitalleşme: Fırsatlar ve Zorluklar" isimli oturuma SBM Müdürü & İcra Komitesi Başkanı Serkan Avcı moderatörlüğünde SFS Genel Müdürü Onursal Polat, Agito CEO'su Mutlu Uğursal ve RS Holding Destech Teknoloji Grubu CEO'su Bilal Türkmen konuşmacı olarak katılım gösterdi. Oturumda sigorta sektörünün geleneksel iş yapış modelinden dijitale geçişi, açık sigortacılık, regülasyonlar,

14. Sigorta Haftası etkinlikleri nelerdi?

29 Eylül - 4. Uluslararası Sigorta Zirvesi
30 Eylül - 17. Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı
1 Ekim- KASİDER/Sigorta Sektöründe Kadın Zirvesi
1-3 Ekim - Sigorta Fuarı ve Kongresi
3 Ekim - Menova Geleceğin Sigortası Çocuklar Buluşması
5 Ekim - Sigorta Sektör Ligi – Elite Match

şmasında ana gündem: Dijitalleşme

değer zinciri içerisindeki kopukluklar, insurtechlere sunulan fırsatlar ve karşılaştıkları zorluklar, operasyonel verimliliğin artırılması ve müşteri deneyiminin geliştirilmesi konuşuldu. 4. Uluslararası Sigorta Zirvesi, katılımcılara, destek veren kurumlara ve teknik ekibe teşekkürlerin ardından sona erdi.



Menekşe Uçaroğlu

Sigorta Haftası'nın ikinci günü 17. Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı ile devam etti. STD Başkan Yardımcısı Menekşe Uçaroğlu hoş geldiniz konuşmasını yapmak üzere sahnedeydi. Uçaroğlu, "17. İstanbul Uluslararası Sigorta Konferansı'na hoş geldiniz. Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin (STD) başkan yardımcısı ve son 17 yıldır bu değerli etkinliğin organizatörü olarak sizleri ağırlamaktan onur duyuyorum. Bugün ana konu olarak dijitalleşmeyi tartışırken deprem, reasürans gibi aşina olduğumuz konuları da ele alacağız" dedi.


Fahri Altıngöz

'BENZERSİZ BİR DEĞİŞİM ÇAĞINDAYIZ'

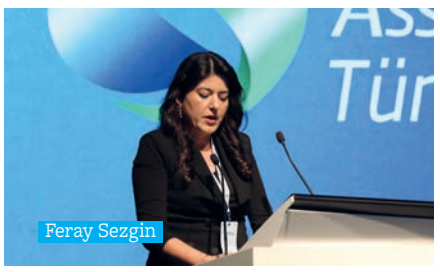
Açılış konuşmacılarından STD Başkanı Fahri Altıngöz, "Eşi benzeri görülmemiş bir değişim çağında yaşıyoruz. Zirvemizin teması olan "Dijital Gelecek: Teknoloji Sigorta Sektörünü Nasıl Değiştiriyor?" sadece tartışma konusu değil, her gün karşılaştığımız bir gerçektir. İnovasyonun hızı, bir araya gelerek iç görülerimizi, zorluklarımızı ve fırsatlarımızı paylaşmamızı gerektiriyor. Bu zirve bir konferanstan daha fazlasıdır. Bağlantı ve iş birliği için son derece uygun bir platformdur. Hepinizi oturumlara ve ikili toplantılara aktif katılmaya, sektörümüzü ileriye taşıyacak ilişkiler kurmaya davet ediyorum" dedi.

2030 HEDEFİ: DİJİTAL, DAYANIKLI VE KÜRESEL

TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, açılış konuşmasında sigortanın Türkiye ekonomisinin güçlü oyuncularından biri olduğunu ve tasarrufların tabana yayılmasında kritik bir rol üstlendiğini belirtti. 2030 vizyonunu paylaşan Yaşar, "Bizim vizyonumuz açık ve net: Türkiye sigorta sektörünü


Ahmet Yaşar

dünyanın en büyük 10 pazarı arasına taşımak. Misyonumuz ise; hasar ödeyen sigortacılıktan, risk önleyen sigortacılığa geçiş yapmak. Bu dönüşüm, sadece sektöre değil, tüm topluma fayda sağlayacaktır. Kısaca, 2030 vizyonumuzu dijital, dayanıklı, küresel olarak 3 kelimede özetleyebilirim" diye konuştu.


Feray Sezgin

'DİJİTALLEŞME HER AŞAMADA YER ALIYOR'

SEDDK Başkan Yardımcısı Emine Feray Sezgin, dijitalleşmenin sigortanın her aşamasında etkilerinin görüldüğünü belirterek, "Dijitalleşme, sigorta değer zincirinin her aşamasını dönüştürüyor. İş yazımından hasar süreçlerine, müşteri ilişkilerinden sigorta sahteciliklerinin önlenmesine kadar artık her noktada dijital araçların etkisini görüyoruz. Bu dönüşüm, sadece bir verimlilik artışı değil; aynı zamanda sigortacılığın işleyiş mantığını, ürün tasarımını ve risk yönetimini kökten değiştiren bir devrimdir" açıklamasında bulundu. Sezgin, kurum olarak inovasyonun önünü açacak düzenleyici çerçeveyi oluşturduklarını da sözlerine ekledi.
Günün ilk ana tema konuşmacısı Guy Carpenter Global Müşteriler Başkanı Charles Whitmore, reasürans piyasasının büyüme, sermaye ve volatilite pencerelerinden durumunu, 2026 reasürans yenilemelerini ve teknolojinin plasmanları nasıl şekillendirdiğini anlattığı bir sunum gerçekleştirdi.
"Sigorta Sektöründe Dijital Dönüşüm: Yeni Teknolojilerin Etkileri, Üretken Yapay Zekâ ve Sigortacıların Karşılaştığı Zorluklar" isimli günün ilk oturumu, A.M. Best MENA, Güney & Orta Asya Genel Müdürü Vasilis



"Sigorta Sektöründe Dijital Dönüşüm: Yeni Teknolojilerin Etkileri, Üretken Yapay Zekâ ve Sigortacıların Karşılaştığı Zorluklar"

Katsipis moderatörlüğünde Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, Avrupa Hasar Uzmanları Federasyonu (FUEDI) Başkan Yardımcısı Stavros Dimopoulos, Swiss Re P&C Türkiye Başkanı ve Kıdemli P&C Underwriter Arnaud R. Kopp, Münih Re Parametric NatCat EMEA Bölge Direktörü Kristian Mangold ve SCOR SE Yönetim Kurulu Üyesi ve Güney Akdeniz, Kuzey Afrika ve Fransızca Konuşulan Afrika Pazar Müdürü Marc M. Büker katılımlarıyla gerçekleşti. Oturumda üretken yapay zekânın (GenAI) reasürans sektörünü nasıl şekillendirdiği, yapay zekâ destekli araçların afet ve iklim riskleri underwriting süreçlerindeki yeri ile dijitalleşme, siber riskler ve sigorta ilişkisi ele alındı.



"Insurtech ve Dijital Dönüşüm: Sigortacılıkta Yapay Zekâ, Makine Öğrenmesi ve Tahmine Dayalı Analitiğin Rolü"

'SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK YENİ BİR BAŞLIK DEĞİL'

Konferansın ikinci ana tema konuşmacısı İspanya Sigortacılık ve Emeklilik Fonları Genel Müdürlüğü (DGSFP), Solvency II Başkan Yardımcılığı Sürdürülebilirlik Daire Başkanı Maria Luisa Alvarez Barby online olarak katılım gösterdi. Sürdürülebilirliğin sigorta sektörü için yeni bir konu olmadığını belirten Barby, kurum olarak da sürdürülebilirliği yönetimsel öncelikleri arasına aldıklarını ifade etti.
Moderatörlüğünü XPRIMM Yayınları Editoryal Direktörü Daniela Ghetu'nun üstlendiği "Insurtech ve Dijital Dönüşüm: Sigortacılıkta Yapay Zekâ, Makine Öğrenmesi ve Tahmine Dayalı Analitiğin Rolü" isimli ikinci oturumda; T-Rupt Afet Modelleme ve Veri Analitiği Bölüm Direktörü Prof. Dr. Sinan Akkar, Moody's Insurance Solutions Kıdemli Direktörü Dr. Laurent Marescot, Ultimate Risk Solutions & CConsulting SPA İş Geliştirme Müdürü Dario Schiller ve Gallagher Re Bölüm Direktörü Mehsen Nehmeh konuşmacı olarak yer aldı. Oturumda yapay zekâ ve makine öğrenmesinin afet modellerini nasıl dönüştürdüğü, deprem kayıp modellemesi ve yapay zekâ destekli platformları hakkında konuşuldu.
Konferansın son oturumu "Embedded Insurance Çağı: Son Teknolojilerle Gelen Sessiz Devrim" SBD Yönetim Kurulu Üyesi Gencay Genç'in moderatörlüğünde gerçekleşti. Oturuma Sigortam.net Genel Müdür Yardımcısı Zerrin Sonışık, Colendi Sigorta CEO'su Ersin Al, FibaSigorta Genel Müdür Yardımcısı Buket Erşan ve EasyCep Kurucu Ortağı ve CEO'su Mehmet Akif Özdemir konuşmacı olarak katıldı. Oturumda gömülü sigortanın ne olduğu, tarihçesi, düzenleyici çerçeve, entegrasyon, API'lar, fintech sektörüyle bağlantısı gibi konu başlıkları üzerinden gömülü sigortacılık masaya yatırıldı.
17. Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı oturum sonunda konuşmacılara plaket takdimi sonrası sona erdi.



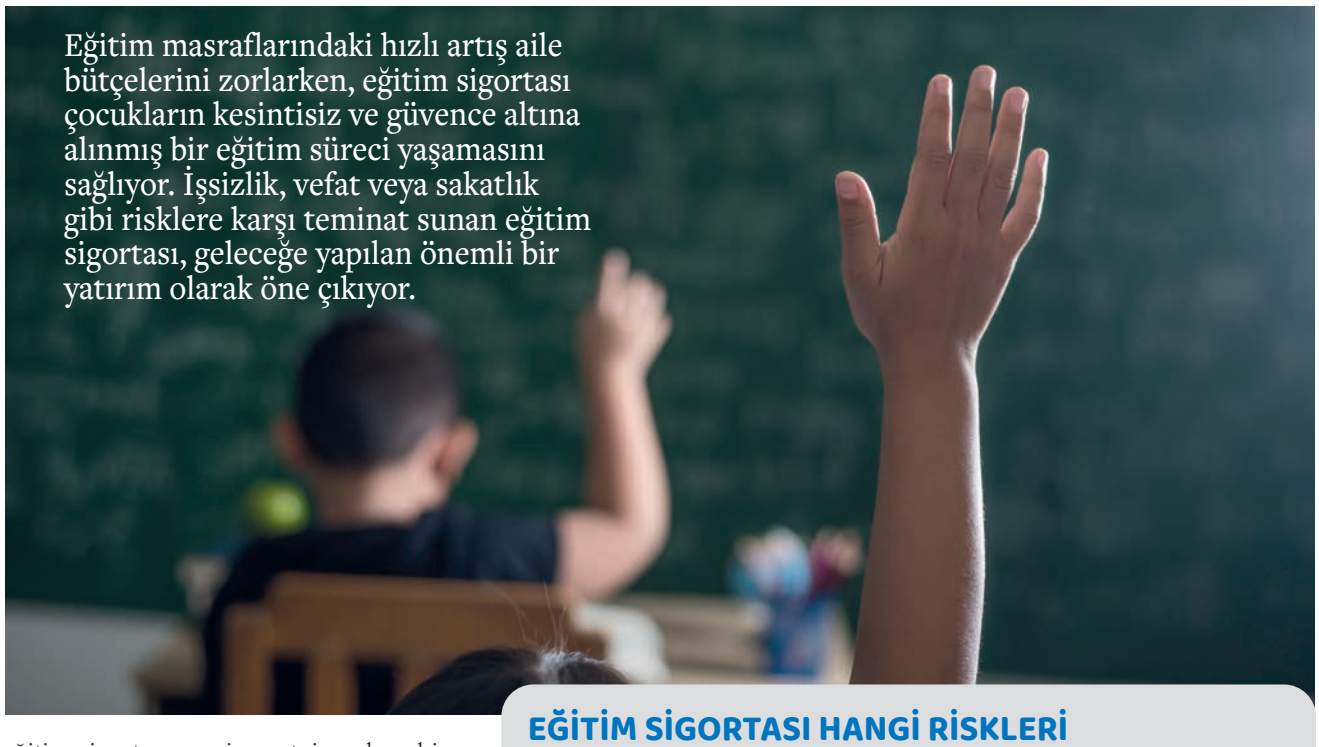
"Embedded Insurance Çağı: Son Teknolojilerle Gelen Sessiz Devrim"

4. Uluslararası Sigorta Zirvesi ve 17. Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı'na QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

KESİNTİSİZ ÖĞRENİM SİGORTADAN GEÇİYOR:

Eğitim sigortası geleceği güvence altına alıyor

Eğitim masraflarındaki hızlı artış aile bütçelerini zorlarken, eğitim sigortası çocukların kesintisiz ve güvence altına alınmış bir eğitim süreci yaşamasını sağlıyor. İşsizlik, vefat veya sakatlık gibi risklere karşı teminat sunan eğitim sigortası, geleceğe yapılan önemli bir yatırım olarak öne çıkıyor.



Eğitim, bireylerin bilgi ve becerilerini geliştirmesi, topluma uyum sağlaması ve hayatta başarılı olması için temel bir araç. Ancak günümüzde eğitim masraflarının giderek yükselmesi ailelere önemli bir ekonomik yük oluşturuyor. Bu nedenle, kaliteli ve kesintisiz bir eğitim sürecinin sağlanabilmesi için finansal planlama yapmak büyük önem taşıyor. Eğitim sigortası, işte tam bu noktada devreye girerek, ailelerin çocuklarının eğitim yolculuğunu güvence altına almasına yardımcı oluyor ve geleceğe yatırımı mümkün kılıyor.

TÜİK'in verilerine göre 2025 Ağustos ayında eğitim harcamaları yıllık bazda %60,91 arttı. Özel okullarda 2025 yılı için belirlenen zam oranı da %54,8 olarak belirlenmişti. Okul, özel ders ücretleri ve eğitim materyalleri gibi kalemlerde yaşanan yüksek fiyat artışlarının yanı sıra ekonomik dalgalanmalar da ailelerin bütçelerini ciddi şekilde zorluyor. Eğitim sigortasının önemi de burada ortaya çıkıyor. Aileler, yaşam koşullarında yaşanabilecek olumsuzluklara karşı çocuklarının eğitim hakkını riske atmamak için bu ürüne yöneliyor.

Peki, eğitim sigortası teminatları neler? Öğrencinin eğitimini güvence altına alan bir hayat sigortası ürünü olan eğitim sigortası, eğitim masraflarını üstlenen ebeveynlerin bir kaza sonucu vefatı ya da kalıcı bir sakatlığı durumunda çocuğun eğitimine devam edebilmesi için gerekli olan tutarın ödenmesini sağlıyor. Vefat, sürekli sakatlık, kritik hastalık, istem dışı işsizlik gibi teminatlara sahip olan eğitim sigortası vergi avantajına da sahip. Prim ödemelerinde bulunan aydaki vergi dilimine göre vergi indirim avantajına da sahip olmak mümkün. Ödenecek sigorta primleri ise sigorta süresine, yaşa ve teminat tutarına göre belirleniyor. Sonuç olarak, eğitim sigortası hem ailelerin hem de öğrencilerin geleceğe yönelik en önemli güvencelerinden biri. Çocukların eğitim yolculuğunu kesintisiz bir şekilde sürdürebilmesine imkân tanıyan eğitim sigortasını yaptırmak ise ailelerin öncelikli tercihi olmalı.

Begüm Demir *begum@sigortacigazetesi.com.tr*

EĞİTİM SİGORTASI HANGİ RİSKLERİ KAPSAM ALTINA ALIYOR?

Eğitim sigortası kapsamı genellikle şu riskleri içerir:

- Yaşam Kaybı (Vefat) Teminatı: Sigortalının ölümünde, çocuğun eğitim masraflarının karşılanması için tazminat ödenir.
- Kritik Hastalıklar: Kanser, kalp krizi, inme gibi ciddi hastalıklar durumunda teminat sağlanır.
- Kaza Sonucu Tam ve Kalıcı Maluliyet: Ani ve istem dışı kazalar sonucu kalıcı sakatlık durumunda tazminat verilir.
- Eğitim Masraflarının Güvence Altına Alınması: Belirlenen eğitim süresi ve masraf tutarına göre teminatlar ayarlanır, yıllık olarak azalarak devam eder.
- Yurt Dışı Eğitim veya Seyahat Durumunda Sağlık ve Acil Durum Teminatları: Bazı ürünlerde yurt dışı eğitim sürecinde sağlık sorunları, seyahat iptali gibi durumlar da kapsama alınabilir.

Özetle, eğitim sigortası kapsamları ağırlıklı olarak vefat, maluliyet ve kritik hastalık gibi yaşamı etkileyen risklere yönelik olup, eğitim masraflarının güvence altına alınmasına yöneliktir.

AXA TÜRKİYE HAYAT VE EMEKLİLİK BAŞKANI VE İCRA KURULU ÜYESİ SELÇUK ADIGÜZEL:

Eğitim sigortası önemli bir ihtiyaç

"Günümüzde sürekli artan eğitim masraflarının karşılanabilmesi için düzenli gelir şart. Ancak öngörülmeyen bir durumda bu gelir kesintiye uğrayabilir. İşte bu riskin ortadan kaldırılması için eğitim sigortası önemli bir ihtiyaçtır."

Çocuklar ve gençler için gelecek planlanmasının en kritik unsurlarından birinin kaliteli ve kesintisiz bir eğitim süreci olduğunu söyleyen AXA Türkiye Hayat ve Emeklilik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Selçuk Adıgüzel, "Ebeveynler, çocuklarının toplumdaki konumlarını ve gelecekteki ekonomik refahlarını garanti altına almak için onlara en iyi eğitim imkânlarını sunmaya çalışıyor. Ancak her türlü kaynak ve zaman planlamasına rağmen maalesef beklenmedik durumlar da oluşabiliyor. İşte bu noktada eğitim sigortası devreye girerek kalan eğitim dönemine ilişkin masrafları üstleniyor ve önemli bir güvence sağlıyor. Sektörde sunulan ürünlerde, eğitimin kesintisiz devam edebilmesi için ana teminat olarak vefatın yanında kaza sonucu maluliyet, kritik hastalıklar ve asistans teminatları da güvence olarak sunuluyor. Bu ürünün en önemli avantajlarından biri, toplam teminat tutarının öğrencinin kalan eğitim süresi ve yıllık eğitim masrafına göre özel belirlenebilmesi. Her bireyin ihtiyacına tam karşılık gelen poliçeler hazırlanabiliyor. Üstelik poliçe süresi de sabit değil; yine kalan eğitim süresine göre esnek biçimde düzenlenebiliyor. Sigorta ettiren olarak kayıtlı sorumlu kişilerin öğrencinin anne ve babası olmasına yönelik bir zorunluluk yok, okul masraflarını karşılayan yakın akrabalar da bu poliçeyi düzenletebiliyor. Prim ödemesi için taksitli seçenekler mevcut ve vergi avantajları diğer hayat sigortaları gibi bu üründe de geçerli" dedi.

'EĞİTİM TEMEL BİR TEMİNAT'

Kesintisiz ve kaliteli eğitim güvencesinin her ebeveynin çocuğuna sağlamak istediği temel bir teminat olduğunun altını çizen Adıgüzel, "Günümüzde sürekli artan eğitim masraflarının karşılanabilmesi için düzenli gelir şart. Ancak öngörülmeyen bir durumda bu gelir kesintiye uğrayabilir. İşte bu riskin ortadan kaldırılması için eğitim sigortası önemli bir ihtiyaçtır. Üstelik primler ile alınan teminat tutarları karşılaştırıldığında, söz konusu risklerin ortadan kaldırılması için ödenen bedelin oldukça makul olduğu görülür" şeklinde konuştu.

'DAHA FAZLA GÜNDEMDE OLMASI GEREK'

"Eğitim sigortaları uzun süredir sigorta şirketleri tarafından sunulsa da ilgi ve farkındalık henüz istenilen seviyede değil" diyen Adıgüzel, "Oysa genç nüfusu yüksek bir ülke olarak bu ürün,



çok sayıda çocuk ve gencin eğitim hayatına büyük destek sağlayabilir. Bu nedenle gündemde daha fazla yer alması gerekiyor. AXA Türkiye olarak biz, Türkiye genelindeki yaygın acente ağımızla bu ürünü düzenli biçimde tanıtmaya ve iletişim kanallarımızla daha geniş kitlelere ulaştırmaya devam ediyoruz. Önümüzdeki dönemde planladığımız kampanyalar ve eğitim sektöründeki iş birliklerimizle, bu güvenceyi toplumsal bir sorumluluk olarak sunmayı sürdüreceğiz" ifadelerini kullandı.

KATILIM EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ AYHAN SİNCEK:

Eğitim sigortası çocuklar için kesintisiz bir eğitim yolculuğunun anahtarı

"Eğitim sigortası, yalnızca finansal bir ürün değil; aileler için geleceğe dair güvence, çocuklar içinse kesintisiz bir eğitim yolculuğunun anahtarıdır."

Eğitim sigortasının çocukların geleceğini güvence altına almanın en somut ve sürdürülebilir yollarından biri olduğuna dikkat çeken Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Türkiye'de aileler eğitim konusunda son derece duyarlı; herkes çocuğunun en iyi okullarda okumasını, kendini geliştirmesini ve hayallerini gerçekleştirmesini istiyor. Ancak hayat her zaman planladığımız gibi gitmeyebiliyor. Beklenmedik riskler, sağlık sorunları ya da iş hayatında yaşanabilecek dalgalanmalar, çocukların eğitim yolculuğunu sekteye uğratabiliyor. İşte eğitim sigortası, tam da bu noktada devreye giriyor. Biz Katılım Emeklilik olarak eğitim sigortasını yalnızca bir poliçe değil, gelecek nesillere verilen bir söz olarak görüyoruz. Bu ürün, bir çocuğun eğitim yolunun kesintiye uğramadan devam etmesini sağlarken ailelere de çok değerli bir huzur ve güven duygusu kazandırıyor. Çünkü ebeveynler, her koşulda çocuklarının geleceğinin güvence altında olduğunu bilmek istiyor. Dolayısıyla eğitim sigortasını, sadece finansal bir ürün olarak değil, aynı zamanda 'gelecek nesillerin yaşam standardını koruma sözü' olarak konumlandırıyoruz" dedi.

GELECEĞE DAİR GÜVENCE

Eğitim sigortasının en büyük avantajının çocukların eğitim yolculuğunu ekonomik koşullardan bağımsız hale getirmesi olduğunu belirten Sincek şöyle devam etti: "Ancak bununla, sınırlı değil. Bizim ürünlerimizde sunduğumuz avantajlar şu 2 ana başlıkta öne çıkıyor:

• Koruma mekanizması: Beklenmedik riskler – örneğin anne veya babanın yaşam kaybı ya da iş gücü kaybı – durumunda eğitim sigortası devreye girerek çocuğun eğitim masraflarını üstleniyor. Bu, ebeveynlerin en hassas kaygısını ortadan kaldıran çok güçlü bir güvence.

• Huzur ve motivasyon: Eğitim sigortası yaptıran aileler, çocuklarının geleceğini garanti altına aldıkları için daha motive oluyorlar. Çocuklar da bu güvence sayesinde eğitim hayatına daha güçlü odaklanabiliyor.

Özetle eğitim sigortası, yalnızca finansal bir ürün değil; aileler için geleceğe dair güvence, çocuklar içinse kesintisiz bir eğitim yolculuğunun anahtarıdır."

BELİRSİZLİĞE KARŞI KORUMA KALKANI

"Aileler için en büyük hayal, çocuklarının kendi potansiyellerini en iyi şekilde gerçekleştirmeleri. Ancak bu hayalin önündeki en büyük engel belirsizliktir" diyen Sincek, "Bugünün ekonomik şartları, yarının iş ve sağlık riskleri ya da herhangi bir beklenmedik olay, ailelerin planlarını sarsabiliyor. Eğitim sigortası ise bu belirsizliğe karşı en güçlü koruma kalkanını sunuyor. Aileler eğitim sigortası yaptırarak aslında 2 şey kazanıyor.

Birincisi, çocuklarının eğitiminin kesintisiz devam etmesini garanti altına alıyorlar. Bu, her koşulda onların kaliteli bir eğitim alabileceği anlamına geliyor. İkincisi ise, kendilerine bir huzur alanı yaratıyorlar. Çünkü biliyorlar ki, hangi şart olursa olsun çocuklarının geleceği güvende.

Bizim gözlemimiz şu: Eğitim sigortası yaptıran aileler, çocuklarının geleceğine yatırım yapmanın verdiği motivasyonla bugünkü yaşamlarını da daha güvenle planlıyor. Yani bu ürün sadece çocuğun değil, ailenin bütün hayatına pozitif bir



yansıma sağlıyor" şeklinde konuştu.

Eğitim sigortasının Türkiye'de hâlâ potansiyelinin çok gerisinde olduğunu vurgulayan Sincek, "Evet, son yıllarda ilgi artıyor, özellikle bilinçli aileler bu ürünün önemini keşfetmeye başladı. Ama yine de geniş toplum kesimlerinde yeterli farkındalığın oluştuğunu söylemek zor. Bunun en temel nedeni, eğitim sigortasının hâlâ birçok kişi tarafından sadece "ekstra bir maliyet" gibi algılanması. Oysa biz Katılım Emeklilik olarak şunu anlatmaya çalışıyoruz: Eğitim sigortası aslında bir maliyet değil, bir yatırım. Çocuğun geleceğine yapılan, uzun vadede çok daha büyük bir katma değer sağlayan bir yatırım" diyerek sözlerini noktaladı.

Milli Eğitim Bakanlığı'nın hazırladığı "Cumhuriyetin 100. Yılında Geçmişten Günümüze Sayılarla Eğitim" çalışmasında yer alan verilere göre,

Cumhuriyetin ilk yıllarındaki öğrenci sayısı
361 bin 514

2023 yılında toplam öğrenci sayısı
19 milyon 126 bin

Yaklaşık **53** kat artış

2025-2026 eğitim öğretim yılında ise tüm kademelerde
18 milyona
yakın öğrenci bulunuyor.



ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI DİDEM MAKASKESEN:

Eğitim sigortası finansal güvence sağlıyor

"Okul hayatının mümkün olan en erken döneminde eğitim sigortası yaptırarak risklere karşı finansal güvence oluşturmak çocukların geleceği için oldukça önemli."

Ani ve öngörülemeyen durumlarda çocukların eğitim süreçlerinin finansal güvencesinde devreye eğitim sigortasının girdiğini belirten Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, "Hayatlarımız her zaman planladığı gibi gitmeyebiliyor, hepimiz beklenmedik durumlar ile karşılaşıyoruz ve ekonomik anlamda zorlayıcı günler yaşayabiliyoruz. Çocuklarına daha iyi bir gelecek ve eğitim hayatı sağlamak isteyen, çocuklarının öğrenim hayatını güvence altına almak isteyen tüm ebeveynler, çocuklarının okuduğu okulun türünden bağımsız olarak, eğitim sigortasına yöneliyor. Ailelerin, çocuklarının eğitim hayatına yatırım yaparak geleceklerini güvence altına alma eğilimi, toplum için de sosyal açıdan faydalı olarak eğitim düzeyinin artmasına olanak sağlıyor" dedi.

Eğitim sigortası ürünlerinin geleceğe güvenle bakmayı ve çocukların yarınları için eğitim hayatlarını bugünden güvence altına almayı sağladığını söyleyen Makaskesen, şöyle devam etti: "Sunulan farklı teminat içerikleriyle daha kapsamlı bir finansal güvence oluşturma imkânı da mevcut. Yaşam kaybı riskine karşı sunulan teminatın yanı sıra kaza sonucu tam ve kalıcı sakatlık veya kritik hastalık teminatı, dileyen kişilere ek teminat olarak tercih edebileceği şekilde sunuluyor.

'EĞİTİM HAYATINA GÜVENLİ LİMAN'

Eğitim sigortasında çocuğun kalan eğitim süresi ve yıllık eğitim giderleri göz önünde bulundurularak teminat tutarı belirleniyor. Böylelikle, farklılaşan risk faktörlerine karşı çocuğun kalan eğitim hayatı için güvenli bir liman oluşturuluyor. Eğitim sigortası ürünlerinde bulunan en önemli avantajlardan biri de vergi avantajı. Bu üründe ödenen primin tamamı; primin ödendiği ayda elde edilen ücretin %15'ini ve brüt asgari ücretin yıllık tutarını geçmemek koşuluyla gelir vergisi matrahından indirilebiliyor. Okul hayatının mümkün olan en erken döneminde eğitim sigortası yaptırarak risklere karşı finansal güvence oluşturmak çocukların geleceği için oldukça önemli. Çocukları için planladıkları eğitime göre teminat tutarlarını özelleştirebilen aileler, eğitim sigortası ile çocuklarının yanında olamadıkları anlarda dahi yarınlarını güvence altına alabiliyorlar."

'TALEP VE BİLİNÇ ARTIYOR'

"Eğitim sigortası ürünlerine duyulan ihtiyacın net olarak fark edildiğini söylemek mümkün" diyen Makaskesen, "Eğitim masraflarının özel okulların yaygınlaşmasıyla beraber arttığı bu günlerde finansal

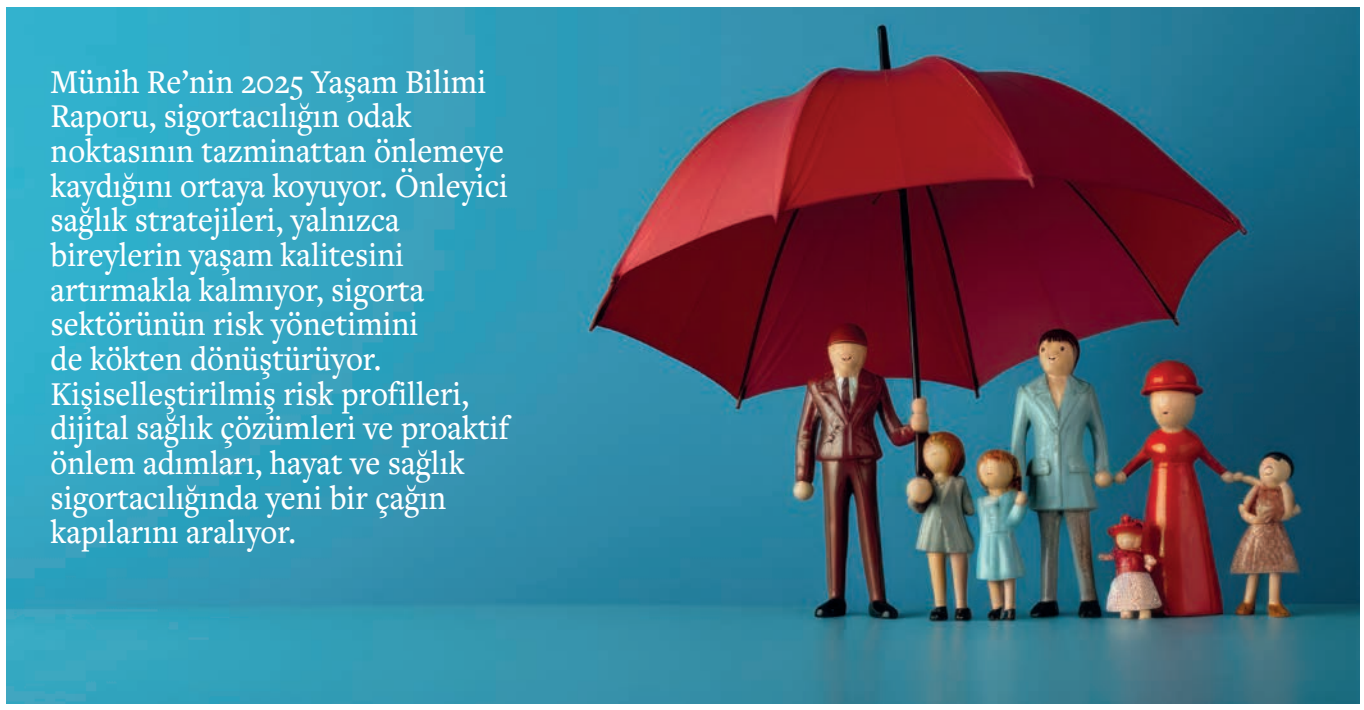


güvence olarak bu ürünler daha kritik bir öneme sahip oluyor. Sektördeki oyuncular da özellikle okula dönüş dönemlerde yoğun tanıtım çalışmaları yaparak ürünün daha da görünür olmasını sağlıyor. Ailelerin bilinçlenmesi ve ürüne yönelik ihtiyaçlarını fark etmeleri için bu gibi çalışmalar oldukça önemli. Ürüne yönelik talep ve bilincin gün geçtikçe arttığı ülkemizde, hanehalkının bütçesinden sigorta ürünlerine ayırdıkları payın da artacağını öngörüyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

SİGORTACILIKTA YENİ RİSK YÖNETİMİ:

Önleyici sağlık yaklaşımları sigorta ürünlerine yön veriyor

Münih Re'nin 2025 Yaşam Bilimi Raporu, sigortacılığın odak noktasının tazminattan önlemeye kaydığını ortaya koyuyor. Önleyici sağlık stratejileri, yalnızca bireylerin yaşam kalitesini artırmakla kalmıyor, sigorta sektörünün risk yönetimini de kökten dönüştürüyor. Kişiselleştirilmiş risk profilleri, dijital sağlık çözümleri ve proaktif önlem adımları, hayat ve sağlık sigortacılığında yeni bir çağın kapılarını aralıyor.



Yaşam Bilimi Raporu 2025'te hayat ve sağlık sigortacılarına yönelik küresel sağlık trendlerini ve bu trendlerin sigorta sektörü üzerindeki etkilerini ele alan Münih Re, rapor kapsamında ele aldığı 'Önleme' bölümünde sağlık sigortacılığında önleyici hizmetlerin giderek daha büyük bir rol üstleneceğini vurguluyor. Sağlık sistemlerinin ve sigorta modellerinin köklü bir dönüşüm sürecinde olduğu belirtilen raporda, tedavi odaklı klasik sağlık yaklaşımlarının yerini giderek önleyici ve kişiselleştirilmiş çözümlere bıraktığına dikkat çekiliyor. Münih Re'nin analizine göre, küresel sağlık trendleri artık hastalık oluştuktan sonra müdahale etmek yerine, riskleri önceden tespit edip hastalığın ortaya çıkmasını engellemeye odaklanıyor. Bu değişim, yalnızca bireylerin yaşam kalitesini artırmakla kalmıyor, aynı zamanda sağlık sistemlerinin sürdürülebilirliğini de güçlendiriyor. Özellikle kronik hastalıkların ve yaşlanan nüfusun yarattığı yük düşünüldüğünde, proaktif önleme stratejileri daha da önem kazanıyor.
Raporda, bu yaklaşımın sağlık hizmetlerine olan talebi azaltarak toplam maliyetleri düşüreceği öngörülüyor.
Rapora göre kişisel sağlık verilerinin, genetik analizlerin ve yapay zekâ destekli risk modellerinin yaygınlaşması, önleyici sağlık hizmetlerini daha isabetli ve bireye özgü hale getiriyor. Giyilebilir teknolojiler, dijital sağlık uygulamaları ve dijital ikiz modelleri sayesinde bireylerin sağlık durumları sürekli takip edilebiliyor. Bu da sigorta şirketlerine, daha hassas risk değerlendirmeleri yapma ve dinamik ürünler tasarlama imkânı tanıyor.
Münih Re, önleyici sağlık hizmetlerinin sigorta sektörü için hem bir fırsat hem de zorunluluk olduğunun altını çiziyor. Önleyici hizmetleri kapsayan poliçeler, sigortalılara daha fazla değer sunarken, aynı zamanda şirketlerin uzun vadeli risklerini azaltmalarına katkı sağlıyor.
Rapora göre sağlıklı yaşam tarzını teşvik eden, sağlık taramalarını destekleyen ve önleyici uygulamaları entegre eden yeni nesil sigorta ürünleri, sektörün geleceğinde merkezi bir yer tutacak. Bu kapsamda sağlık verilerine dayalı, dinamik ve kişiselleştirilmiş sigorta çözümleri ön plana çıkıyor.
Raporda dikkat çeken bir diğer unsur ise önlemenin bireyler kadar toplum için de önemli olduğu. Etkin önleyici uygulamaların, yalnızca sigortalıların değil tüm toplumun sağlık seviyesini yükselteceği, sağlık sistemine olan baskıyı azaltacağı ve maliyetleri dengeleyeceği belirtiliyor.

TAZMİNATTAN ÖNLEMEYE GEÇİŞ

Hayat ve sağlık sigortacılığı, köklü bir dönüşüm sürecine girdiğini ve artık odak noktasının sadece tazminat ödemek değil, bu tazminatları doğuran sağlık risklerini en baştan önlemek olduğu belirtilen rapora göre, bu yeni dönemde başarılı olabilmek için sigorta şirketlerinin, hastalık ve ölüm nedenlerinin kökenine inen etkili önleme stratejileri geliştirmesi gerekiyor.
Rapora göre, sigortalı portföylerinin büyük bölümünü, halihazırda herhangi bir tıbbi rahatsızlığı bulunmayan sağlıklı bireyler oluşturuyor. Bu nedenle, tıbbi risk faktörlerinin henüz oluşmadan önlenmesine yönelik 'primordial önleme' ve hastalıkların ortaya çıkmasını engelleyen 'primer önleme' stratejileri, sigorta sektörü açısından kritik öneme sahip.
Erken tanıya dayalı sekonder önleme yöntemleri yararlı olabilir ancak aşırı tanı ve gereksiz müdahale risklerini de beraberinde getirebilir. Tersiyer önleme, yani mevcut klinik hastalığı bulunan bireylerde komplikasyonların azaltılması ve yaşam kalitesinin artırılması ise etkili olmakla birlikte, daha sınırlı bir sigortalı grubuna hitap ediyor.
Önleme stratejilerinin en fazla etki yaratabilmesi için, tazminatların büyük kısmına neden olan ve büyük ölçüde önlenebilir olan sağlık sorunlarına odaklanılması gerekliliğine dikkat çekilen raporda; bu kapsamda kalp-damar hastalıkları, kanser ve ruhsal bozuklukların sigorta sektörü için öncelikli alanlar olduğuna vurgu yapılıyor. Bu hastalıkların arkasında ise genellikle "Merkezi 6" risk faktörü yer alıyor: obezite, sağlıksız beslenme, fiziksel hareketsizlik, sigara kullanımı, aşırı alkol tüketimi ve yetersiz uyku.
Rapora göre bunlar içinde özellikle obezite, sağlıksız beslenme, hareketsizlik ve tütün kullanımı, müdahale açısından en yüksek potansiyeli sunan alanlar. Bu alanlara yönelik etkili stratejiler, sigortalıların sağlık ve yaşam kalitesinde gerçek bir fark yaratabilir; bu da daha düşük tazminat maliyetleri ve daha güçlü sonuçlar anlamına geliyor.
Kişiselleştirilmiş risk profilleri, dijital risk skorları ve ileri analitik ile desteklenen "hassas önleme" yaklaşımı, her bireyin özel ihtiyaçlarına uygun

ÖNLEME– TEMEL ÇIKARIMLAR



Hedef kitleyi anlamak: Etkili önleme stratejileri geliştirebilmek için sigorta şirketlerinin, portföylerindeki sigortalıları daha derinlemesine analiz etmesi gerekiyor. Poliçe sahiplerinin demografik özellikleri, risk faktörleri ve sağlık eğilimleri detaylı şekilde incelenmeli. Zira çoğu sigortalı sağlıklı bireylerden oluştuğu için, öncelik birincil koruma stratejilerine verilmeli. Bu stratejiler, hastalık ya da sağlık sorunu ortaya çıkmadan önce müdahalede bulunmayı amaçlıyor.



Yüksek riskli alanlara odaklanmak: Sigorta şirketleri, önleme çalışmalarında en önemli sağlık risklerine ve tazminat maliyetlerini tetikleyen başlıca etkenlere öncelik vermeli. Bu kapsamda; kalp-damar hastalıkları, kanser ve ruh sağlığı sorunları öne çıkan alanlar. Bu hastalıklara zemin hazırlayan temel yaşam tarzı faktörleri — obezite, sağlıksız beslenme, fiziksel hareketsizlik ve tütün kullanımı — mutlaka ele alınmalı ve stratejik şekilde hedeflenmeli.



Hedefe yönelik önleme: Sigorta şirketleri, bireyselleştirilmiş risk profilleri oluşturarak, her bir sigortalının özel ihtiyaçlarına hitap eden müdahale programları geliştirebilir. Bu sayede hem sağlık okuryazarlığı artırılır, hem de belirli risk faktörleri doğrudan hedef alınarak önleme süreçlerinde daha etkin sonuçlar elde edilir.



Teknoloji ile önleme stratejilerini ölçeklendirmek: Sigorta şirketleri, dijital çözümlerden faydalanarak önleyici sağlık hizmetlerini daha geniş kitlelere ulaştırabilir. Otomasyon, veri analitiği ve gerçek zamanlı geri bildirim mekanizmaları sayesinde, hem sigortalıların sağlık yolculuğu daha verimli hale getirilir hem de önleme faaliyetleri ölçeklenebilir bir yapıya kavuşur.

müdahaleleri mümkün kılıyor. Bu modelde sigortalılar; bilgilendirme, sağlık okuryazarlığını artırma ve motive edici teşviklerle sürece aktif olarak dâhil ediliyor. Dijital sağlık programları, sağlık yolculuğunu kolaylaştırırken, kişiye özel öneriler ve ödüller sunarak davranış değişimini destekliyor. Bu sayede sadece riskler azalmıyor; aynı zamanda sigortalı memnuniyeti, bağlılığı ve katılımı da artıyor.
Raporda, bu stratejik yaklaşımı benimseyen hayat ve sağlık sigortacılarının şu avantajları elde edebileceği yer alıyor:
- Sağlık sonuçlarını iyileştirebilir,
- Sigortalı bağlılığını artırabilir,
- Tazminat maliyetlerini azaltabilir

ve pazarda sürdürülebilir bir rekabet avantajı elde edebilir.

SİGORTADAN KAPSAYICI KORUMAYA

Sigorta şirketlerinin geleneksel olarak bir hasar meydana geldiğinde devreye girdiği belirtilen raporda, artık, hastalıkları önlemeyi, sağlığı teşvik etmeyi ve yaşam kalitesini artırmayı amaçlayan; sigortalılar ve sağlık hizmeti sağlayıcılarıyla çok daha erken aşamalarda başlayan bir iş birliği modelinin gündemde olduğu vurgulanıyor.

Bu vizyonla birlikte, yalnızca sigorta sunmaktan çok daha öteye geçildiğini ifade eden rapora göre, bireyleri kendi sağlıklarının sorumluluğunu almaya teşvik eden, sağlık farkındalığını artıran ve "iyi yaşam" kültürünü benimseyen bütüncül bir koruma anlayışına geçiş yapıldığı belirtiliyor.
Raporda önleyici sağlık stratejilerinin 4 aşamasını ve sigortacılıktaki yerini ele alan Münih Re, bu stratejilere şu şekilde yer veriyor:

1. Primordial (birincil öncesi) koruma

Toplum genelinde risk faktörlerinin oluşumunu en baştan engellemeyi hedefler. (Örneğin: obeziteyi önlemek amacıyla sağlıklı ve fiziksel olarak aktif yaşam alanlarının oluşturulması.) Bu yaklaşım, sağlıklı çevrelerin teşviki ve sağlıkta eşitliğin sağlanması amacıyla mümkün olan en erken dönemde — özellikle çocuklukta — müdahaleyi esas alıyor. Genellikle yasal düzenlemeler ve ulusal politikalar yoluyla desteklenir. Erken uygulandığında oldukça etkili sonuçlar doğurabilir ve giderek daha fazla ülke tarafından benimseniyor.

2. Primer (birincil) koruma

Hastalıkların hiç ortaya çıkmadan engellenmesini amaçlıyor.
(Örneğin: sağlıklı görünen obez bireylerde yaşam tarzı değişiklikleri ve kilo yönetimi amacıyla ilaç tedavisi.)
Geniş bir hedef kitleye hitap ettiği için yüksek potansiyele sahip. Ancak bireyleri, alınacak önlemlerin risk-fayda dengesine ikna etmek zor olduğundan, uyum konusu en büyük zorluklardan biri.

3. Sekonder (ikincil) koruma

Hastalıkların erken tespiti ve yönetimi açısından kritik rol oynar.
(Örneğin: obez bireylerde koroner arter hastalığı taraması.)
Doğru yöntem, doğru zamanlama ve doğru hedef kitleyle uygulandığında; hastalık ve ölüm oranlarının düşürülmesinde etkili olabilir. Ancak hatalı veya gereksiz taramalar, özellikle kritik hastalıklar poliçelerinde tazminat taleplerini artırma riski taşır.

4. Tersiyer (üçüncül) koruma

Mevcut klinik hastalıkları olan bireylerde komplikasyonları en aza indirmeye ve sağlık sonuçlarını iyileştirmeye odaklanır.
(Örneğin: koroner arter hastalığının optimal tedavisi ile kalp krizi ya da ölüm gibi sonuçların önlenmesi.)
Nüfus yaşlandıkça önemi giderek artacak. Primer ve sekonder korumaya göre daha yüksek hasta uyumu gösterse de, önceden hastalığı bulunan daha küçük bir sigortalı grubunu kapsadığı için etkisi sınırlı.

5. Kuaterner (dördüncül) koruma

Fazladan zarara yol açabilecek gereksiz tıbbi müdahalelerin önlenmesini hedefler.
(Örneğin: gerekli olmayan tanısal kardiyak kateterizasyon uygulamaları.)
Hastalığın her aşamasında geçerli ve daha fazla önem verilmesi gereken bir koruma düzeyi.

ÖNLEM ODAKLI YAKLAŞIM

Önleyici sağlık uygulamalarının sigorta ve sağlık sistemlerine etkin şekilde entegre edilebilmesi için stratejik kaynak yönetimi büyük önem taşıdığı belirtilen raporda, sigorta şirketlerinin, risklerin gerçekleşmesini beklemek yerine, proaktif risk yönetimini merkeze alarak hareket etmesi gerekliliğine dikkat çekiliyor. Şirketler bu kapsamda, "Merkezi 6" risk faktörünü — özellikle obezite (beslenme alışkanlıkları ve fiziksel aktivite yoluyla yönetilebilir) ve sigara kullanımı — ele alarak; kalp-damar hastalıkları, kanser, ruh sağlığı bozuklukları gibi yüksek tazminat yükü oluşturan alanlardaki riski etkili biçimde azaltmalı.
Bu yaklaşım yalnızca hastalıkların önlenmesini değil; daha iyi sağlık sonuçları elde edilmesini, morbidite ve mortalite oranlarının düşmesini ve tüm sigortalı segmentlerinde tazminat sıklığının azalmasını sağlar. Rapora göre bu sürecin etkili olabilmesi için, başlangıçtaki yatırım maliyetleri ile uzun vadeli sağlık kazanımları arasında dikkatli bir denge kurulması gerekli. Bu, sigorta sektöründe sürdürülebilir etki yaratacak ince ayarlı ve bütünsel bir yaklaşımı zorunlu kılıyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

AI'YA SORDUK:

ÖNLEYİCİ SAĞLIK STRATEJİLERİ SİGORTA SEKTÖRÜNÜ DÖNÜŞTÜRÜYOR

AI'ya önleyici sağlık stratejilerinin sigorta sektörünü nasıl değiştireceğini sorduk. Şu şekilde yanıtladı: Önleyici sağlık stratejileri sigorta sektörünü temelden dönüştürecek, çünkü işin doğasını tamamen değiştiriyor. Sigorta uzun yıllardır 'risk gerçekleşirse ödeme yapan' bir mekanizmaydı. Ama önleme stratejileriyle birlikte sigorta artık sadece finansal koruma sağlayan bir yapı olmaktan çıkıp, sağlığı koruyan ve hatta iyileştiren aktif bir oyuncuya dönüşüyor.
En büyük değişim ise şu birkaç noktada olacak:
- Müşteri ile ilişki: Sigortalılar sadece hasar anında değil, günlük hayatlarında da sigortacıyla etkileşim içinde olacak. Sağlık verilerini paylaşan, düzenli kontroller yapan, riskleri azaltmaya yönelik programlara katılan bir sigortalı profili ortaya çıkacak. Bu, müşteri bağlılığını artırır.
- Ürünlerin yapısı: Statik poliçeler yerine, davranışa göre şekillenen, dinamik ve kişiselleştirilmiş sigorta ürünleri göreceğiz. Sağlıklı yaşam tarzını benimseyen sigortalılar daha düşük primlerle ödüllendirilecek.
- Finansal sürdürülebilirlik: Riskleri daha baştan azaltmak, hem tazminat maliyetlerini hem de sağlık sistemi üzerindeki yükü ciddi biçimde düşürecek. Bu da sektörü uzun vadede daha kârlı ve sürdürülebilir hale getirir.
- Veri ve teknoloji kullanımı: Yapay zekâ, giyilebilir cihazlar, dijital ikizler gibi teknolojiler sayesinde risklerin öngörüsü çok daha hassas olacak. Bu, sigortacıya sadece maliyet avantajı değil, aynı zamanda yenilikçi hizmet modelleri geliştirme fırsatı da sunacak.
Kısacası, önleyici sağlık stratejileri bence sigortacılığı "reaktif" olmaktan çıkarıp "proaktif" bir sağlık ortağına dönüştürecek. Yani sadece hasar ödeyen değil, sağlıklı yaşamı teşvik eden bir sektör haline gelecek.

GELECEĞİN SAĞLIĞI ÖNLEMEYLE BAŞLIYOR

Münih Re'nin 2025 Yaşam Bilimleri Raporu kapsamında ele aldığı 'Önleme' bölümünde sağlık sektörünün geleceğinde önleyici sağlık hizmetlerinin giderek daha belirleyici bir rol üstleneceğini vurguluyor. Raporda öne çıkan temel noktalar şöyle:
- Hastalıkları tedavi etmek yerine önlemeye odaklanan bir paradigma değişimi yaşanıyor. Sağlık sistemleri, yalnızca hastalıkları yönetmek değil, oluşmadan önce engellemek üzere yeniden tasarlanıyor.
- Kişiselleştirilmiş önleme yaklaşımları ön planda. Genetik veriler, yaşam tarzı analizleri ve dijital sağlık teknolojileri sayesinde bireylere özel risk değerlendirmeleri yapılabiliyor. Bu da daha etkili ve hedeflenmiş önleyici stratejiler anlamına geliyor.
- Sigorta sektörü açısından, bu gelişmeler risk değerlendirme süreçlerini ve ürün tasarımlarını derinden etkiliyor. Artık daha fazla sigorta şirketi, sağlıklı yaşamı teşvik eden ve önleyici sağlık hizmetlerini kapsayan ürünler geliştiriyor.
- İleri teknolojilerin (yapay zekâ, giyilebilir cihazlar vb.) entegrasyonu sayesinde, bireylerin sağlık durumları daha yakından izlenebiliyor. Bu sayede erken uyarı sistemleri oluşturularak olası sağlık sorunlarının önüne geçilebiliyor.
- Raporda, önleyici sağlık hizmetlerinin sadece bireyler için değil, toplum genelinde sağlık harcamalarını azaltmak ve sağlık sistemlerinin sürdürülebilirliğini sağlamak açısından da kritik olduğu belirtiliyor.

DÜNYADAN

Sigorta sektörü risklerinde dünyada yapay zekâ yükselişte, Türkiye'de regülasyon öncelikli

PwC ve The London Foundation for Banking and Banking'in (CSFI) hazırladığı Insurance Banana Skins 2025 raporu, küresel sigorta sektörünü bugün ve yakın gelecekte bekleyen en kritik riskleri ortaya koyuyor. 42 ülkeden 698 üst düzey sektör profesyonelinin görüşleriyle hazırlanan raporda, yapay zekâ (YZ), bugüne kadarki en hızlı yükselişi gerçekleştirerek 7. sıradan 2. sıraya yerleşti. Siber suç hâlen ilk sırada yer alırken, yapay zekânın hem bağımsız bir risk hem de diğer risklerin "üstel güçlendiricisi" olduğu vurgulanıyor. Türkiye'den 15 sektör temsilcisinin görüşlerini de içeren rapor, regülasyon uygunluğunun ülke açısından en kritik risk olarak görüldüğünü ortaya koyuyor.
Türkiye'de öne çıkan diğer riskler arasında sırasıyla iklim değişikliği, makro-ekonomik koşullar ve politik riskler bulunuyor. Globalde ilk sırada yer alan siber suçlar ise Türkiye'de 6. sırada konumlanıyor.

YAPAY ZEKÂ HEM FIRSAT HEM RİSK

Rapor, yapay zekânın sigorta sektöründe hem büyük fırsatları hem de riskler barındırdığını ortaya koyuyor. Yapay zekâ bir yandan operasyonel verimlilik, risk modelleme ve müşteri deneyiminde büyük bir potansiyel taşırken kötüye kullanım veya yetersiz yönetişim; şirketler için düzenleyici yaptırımlara, operasyonel aksaklıklara ve itibar kaybına yol açabiliyor.
Katılımcılar, özellikle GenAI'ın hızla yaygınlaşmasının iç kontrolleri aştığını, regülasyonların ise henüz bu alana uyum sağlayamadığını belirtiyor. Bu durum, sigorta şirketlerini "fazla hızlı hareket etmek ile fırsatı kaçırmak" arasındaki ince çizgide bırakıyor.
Rapordan diğer öne çıkanlar ise şunlar:

Siber suç, 2025 raporunda da küresel olarak 1 numaralı risk olmaya devam etti.
Yapay zekâ, 7. sıradan 2. sıraya çıkarak tarihteki en hızlı yükselişi yaptı.
Teknoloji riskleri, eskiyen altyapılar nedeniyle ilk 3'te yer aldı.
Makro-ekonomi, son 10 yılın en yüksek seviyesine çıktı.
İklim değişikliği, hayat dışı ve reasürans sektörlerinde en kritik tehditlerden biri olarak öne çıktı.

Türkiye ve Dünya'da İlk 5 Risk Karşılaştırması

Sıra	Dünya	Türkiye
1	Siber Suçlar	Regülasyon Uygunluğu
2	Yapay Zekâ	İklim Değişikliği
3	Teknoloji	Makro-ekonomi
4	Makro-ekonomi	Politik Risk
5	İklim Değişikliği	Teknoloji

“Etkin risk yönetimi için güçlü bir sigorta sektörüne ihtiyaç var”

“Karşı karşıya olduğumuz risklerin sayısının ve çeşitliliğinin her geçen gün yükseldiği bu devirde etkin risk yönetimi için güçlü bir sigorta sektörüne ihtiyaç var” diyen İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, güçlü bir sigorta sektörünün istikrarlı bir kalkınma mücadelesinin formülü olduğunu ifade etti.



Dünya ekonomisinde, ülkelerin gelişmişlik indekslerinin en önemli göstergelerden birinin sigorta sektörünün büyüklüğü olduğunu ifade eden İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, “Türkiye, özel sektör merkezli büyüyen bir ekonomiye sahip. Ülkemizde özel sektörün reel bir şekilde gelişebilmesi veya büyüyebilmesi için ülkemizdeki mali varlıkların ve ticari risklerin sigortalanması gerekiyor. Karşı karşıya olduğumuz risklerin sayısının ve çeşitliliğinin her geçen gün yükseldiği bu devirde etkin risk yönetimi için güçlü bir sigorta sektörüne ihtiyaç var. Güçlü bir sigorta sektörü istikrarlı bir kalkınma mücadelesinin formülü. Sağlığımızdan evimize, eşyalarımıza, arabamıza, tatilimizden işyerimize, sahip olduğumuz cihaz ve ekipmanlara, hatta emekliliğimize kadar hayatımızın her alanında var olan sigorta, ekonomik açıdan koruyucu olması nedeniyle ülkelerin önde gelen büyük sektörleri arasında.

'AMAÇ SİGORTA BİLİNCİNİN YAYGINLAŞMASI'

Sigortanın önemi ve türlerini geniş kitlelere daha iyi anlatmak, ülkemizde sigorta bilincinin yaygınlaşması, farkındalık yaratması ve sigorta çözümlerini daha geniş kitlelere tanıtmak amacıyla, 2011 yılından bu yana düzenlenen Sigorta Haftamız bu sene 29 Eylül – 5 Ekim tarihleri arasında gerçekleşti. Bu yıl 14'üncüsü düzenlenen Sigorta Haftası kutlamaları ile sigorta bilincini artırmak için Sigorta Fuarı da dahil olmak üzere yoğun şekilde çalıştık, çalışmaya da devam edeceğiz. Bu organizasyonlarla sigorta bilincinin daha da yaygınlaştırılması, olası riskler ve etkilerinin değerlendirilmesi ve ihtiyaç anında sigortanın bugüne kadar sağladığı güvenceler hakkında çalışmalar yapıyoruz” diye konuştu.

‘SİGORTA TERCİHTEN ÖTE KALKINMANIN TEMEL ŞARTI’

“Özellikle son yıllarda karşılaşılan büyük doğal afetler ve yıkıcı etkileri maalesef ki sigortanın önemini fazlasıyla anlatır nitelikte iken bununla birlikte hala istenilen seviyede sigortalılık oranını da yakalayabilmiş değiliz” diyen İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, sözlerini şu şekilde sürdürdü: “Gelişmiş ekonomilerde sigorta, ekonomi politikalarının ayrılmaz bir bileşeni hâline geldi. Belirsizlik çağında yaşıyoruz. Salgınlar, doğal afetler, savaşlar, siber tehditler ve teknolojik kırılmalar artık yalnızca bir ülkenin değil, insanlığın ortak gerçekliği. Böyle bir dünyada sigorta sistemleri olmadan sürdürülebilir kalkınmadan, sosyal refahtan ya da makroekonomik istikrardan söz edilemez. Sigorta yalnızca bireyi değil; üretim tesislerini, kamu yatırımlarını, eğitim kurumlarını, tarım alanlarını, ulaştırma altyapılarını ve dijital varlıkları da kapsayan bütüncül bir koruma sistemi. Türkiye dinamik nüfusu, yüksek afet riski, güçlü girişimcilik kültürü ve değişken iklim yapısıyla çok boyutlu risklere açık bir ülke. Bu nedenle sigorta artık bir tercihten öte, kalkınmanın temel şartı. Riskin çeşitliliği, sigortanın kapsayıcılığını zorunlu kılıyor. Bu noktada sigorta sektörünün kurumsal yapılanmaları içinde özel bir yeri olan SAİK, yalnızca sektörel koordinasyon sağlayan bir kurul değil, aynı zamanda mesleğin itibarını yükselten, sigorta bilincini ülke genelinde yaygınlaştıran ve kamuoyunda risk farkındalığını artıran stratejik bir aktör. Bu bilinçle, 29 Eylül – 5 Ekim 2025 tarihleri arasındaki 14'üncü Sigorta Haftası, sadece bir kutlama haftası değil. Bu hafta, toplumun her kesimine ulaşmak, sigorta okuryazarlığını artırmak ve geleceğin sigortalı toplumunun temellerini atmak için bir fırsat oluşturuyor. Sigorta Haftası; farkındalığı artırmak, görünürlüğü yaygınlaştırmak ve stratejik vizyonu paylaşmak için eşsiz bir zemin sunuyor” ifadelerini kullandı.

‘ACENTELER SİGORTA SİSTEMİNİN ATAN KALBİ’

Günümüzde sigortacılığın, klasik anlamda bir meslek olmaktan çıktığını; bilgiyle donatılmış, stratejiyle yön verilen, topluma güven inşa eden bir sistem bütününe dönüştüğünü kaydeden Yılmaz, “Riskin küresel ölçekte şekil değiştirdiği bu çağda sigortacılar artık yalnızca teminat sunan değil; çözüm üreten, danışmanlık veren ve sosyal direnç inşa eden öncülerdir. Sahadaki acenteler, sigorta sisteminin atan kalbidir. Müşteriyle ilk teması kuran, güven duygusunu inşa eden, ihtiyaca özel çözümler geliştiren bu profesyoneller aynı zamanda sektörle toplum arasında kurulan en sağlam köprüdür. Bu nedenle “Güçlü Acenteler, Güçlü Sektör” sözü bir motto değil, bir stratejidir. Tam da bu noktada SAİK gibi yapılar devreye giriyor. TOBB SAİK yalnızca sektör temsilcilerini buluşturan bir kurul değil, aynı zamanda mesleğin geleceğini şekillendiren, sigortacılığı kamusal alanda görünür kılan ve sektörel eşgüdümü sağlayan bir strateji merkezi. Bu yıl Sigorta Haftası'nın kalbinde yer alan en önemli etkinliklerden olan 1–3 Ekim 2025 tarihlerinde gerçekleşen İstanbul WOW Hotel Kongre Merkezindeki Sigorta Fuarı'dır. Bu fuar yalnızca bir sektörel buluşma değil, aynı zamanda sigortaya dair bilgi arayan herkesin doğrudan bilgiye ve çözüm ortaklarına erişebildiği bir kamusal platform niteliğindedir. Fuar, SEDDK himayesinde, TOBB SAİK destekleri ve sektörün diğer stratejik kurumlarının katkılarıyla hayata geçirildi. Bu yönüyle kamu ve özel sektör iş birliğinin en güzel örneklerinden biri olarak öne çıkıyor. Fuar bu yıl bir farklılık daha taşıyor. Sadece sektör içi profesyonelleri değil; bireyleri, öğrencileri, girişimcileri, üreticileri ve toplumun her kesimini kapsayan bir anlayışla kurgulandı. Bu fuarı, ziyaretçiler, acenteler, sigorta şirketleri, brokerler ve eksperleri için doğrudan bilgi edinebilecekleri, panellere katılabilecekleri ve kendi yaşamlarına uygun çözümler bulabilecekleri bir kurguda tasarladık. Bu fuar yalnızca ürün tanıtımı yapılan bir etkinlik değil, aynı zamanda sektör politikalarının tartışıldığı, regülasyonların aktarıldığı ve geleceğe yönelik vizyonların şekillendiği stratejik bir platform olarak konumlandı. Hazine ve Maliye Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, Milli Eğitim Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, SEDDK, DASK, TARSİM, SEGEM, TSEV, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği, Sigorta Güvence Hesabı, Motorlu Taşıtlar Bürosu gibi kurumların davetli olduğu sigorta sektörünün sadece özel değil, aynı zamanda kamusal sorumluluk taşıyan toplumsal bir mekanizma olduğunu gözler önüne serdi.

‘SİGORTA GELECEĞİ İNŞA ETMENİN BİLİNÇLİ YOLU’

Sigorta Fuarı ve Sigorta Haftası organizasyonlarının en önemli kazanımlarından biri de hiç kuşkusuz sektörel paydaşlar arasında kurulan sürdürülebilir iş birlikleri. Her panel, her buluşma gelecekte doğacak projelerin temel taşlarını oluşturdu. Sigorta Haftası'nı yalnızca etkinlikler ve fuarla değil, aynı zamanda güçlü bir sosyo-profesyonel buluşmayla taçlandırmak istedik. Bu nedenle 7 Ekim 2025 tarihinde İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi olarak sigorta haftası kutlama programımızı da planlayarak hafta bilinirliliğini perçinlemeyi hedefledik. Sektörün tüm paydaşlarının davet ederek sektördeki dayanışma ruhunun pekiştirilmesine katkı sağladık. Bu yıl Sigorta Haftası ve İstanbul'daki Sigorta Fuarı vesilesiyle bir kez daha görüyoruz ki sigorta, yalnızca bir sözleşme değil, geleceği inşa etmenin bilinçli yolu. Acentelerden brokerlere, sigorta şirketlerinden tedarikçilere, eksperlerden kamu temsilcilerine kadar herkesin katkısıyla bu sektör daha güçlü, daha şeffaf ve daha kapsayıcı bir yapıya dönüşüyor. Bugün hepimiz birer poliçeden fazlasını temsil ediyoruz. Her imza yalnızca bir teminat değil, aynı zamanda bir gelecek vaadi. Her acente sadece bir ofis değil; güvenin, bilginin ve çözümün adresi.

'GÜÇLÜ ACENTE GÜÇLÜ SEKTÖR DEMEK'

Her sektör paydaşı yalnızca işini yapan biri değil, bu mesleğin onurunu taşıyan bir temsilci. ‘Çünkü biliyoruz: Güçlü Acente, Güçlü Sigorta Şirketi ve Güçlü Sektör’ anlamına geliyor. Umuyorum ki bu tür birliktelikler Türk toplumundaki sigorta bilincinin artmasına katkı sağlayacak. Bu duygu ve düşüncelerle, sektörde görev yapan tüm paydaş ve çalışanların Sigorta Haftası'nı en içten dileklerimle kutluyor, bu organizasyonumuzun hayırlı iş birliklerine vesile olması diliyor, Mesleğimiz için tüm paydaşlarla Türkiye için çalışmaya, tüm gücümüzle devam edeceğimizi ifade etmek istiyorum” açıklamalarında bulundu.

RVS 2025: Yumuşayan bir reasürans piyasası görünümü var

67'nci RVS (Rendez-Vous de Septembre) 6-10 Eylül tarihlerinde gerçekleşti. Buluşmada, 2025 ve sonrası dönemde reasürans piyasasının yumuşama dönemine girdiği yönünde genel bir kabul bulunuyor.



Her yıl Monte Carlo'da sigorta ve reasürans piyasası oyuncularını bir araya getiren sektörün en büyük buluşması Rendez-Vous de Septembre (RVS), 6-10 Eylül tarihlerinde gerçekleştirildi. Sigortacılar, reasürörler ve brokerlerin piyasa sorunlarını ve trendlerini ele almak için bir araya geldiği bu uluslararası etkinlik, aynı zamanda sektör profesyonelleri için bir sonraki reasürans anlaşması yenilemelerine ilişkin oranlar üzerinde müzakerelere başlama fırsatı da sunuyor.
Peki, bu sene hangi konular ön plana çıktı? 2025 ve sonrası dönemde reasürans piyasasının yumuşama dönemine girdiği yönünde genel bir kabul vardı. Hatırlayacak olursak özellikle pandemi sonrası yükselişe geçen fiyatlar, 2023 yılında zirveye ulaşmış ve nihayet 2024'te dengeyi yakalamıştı. RVS'e katılan Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen'in toplantılarda izlenimlerini paylaştığı yazısında 2025 ve sonrasında daha yumuşak, fiyatların düştüğü ve şartların genişlediği bir pazara doğru ilerlemenin olduğunu belirterek, "Monte Carlo Randevularında yaptığım görüşmelerde, 2024'ten bu yana görülen yumuşamanın devam edeceği, reasürans sermayesi artışının ise teminat talebinden daha hızlı bir şekilde arttığı teyit edildi. Bu bağlamda 2026 yenilemelerinde piyasanın ne kadar ve ne hızla yumuşayacağı, elbette yılın geri kalanında yaşanacak felaketler ve ekonomik risklere bağlı olacaktır" değerlendirmesinde bulundu.

'İNOVASYONA VE DÖNÜŞÜME İHTİYAÇ VAR'

Bu yıl fiyatlama ve oranların yanı sıra sektörün kendisine de ayna tutuldu. "Görüşmeler oranlar ve fiyatlamanın ötesine geçerek sektörün genel evrimine kaydı" diyen PwC Global Sigorta Lideri Jim Bichard, sektörün daha fazla inovasyona ve dönüşüme ihtiyacı olduğunu belirtti. Bichard, riskin doğasının teknolojik gelişmeler, makroekonomik değişimler ve jeopolitik nedenlerden dolayı çok hızlı biçimde değiştiğini belirtirken değişen ortamda sektörün kapsadığı alanların da aynı şekilde değişmesi gerektiğinin altını çizdi.

RVS'TEN GÖRÜŞLER

SCOR CEO'su Thierry Léger, yapay zekânın risklerden çok daha fazla fırsat sunduğunu ve iş modellerini güçlendirmek için gerçek bir fırsat sağladığını belirtti. Yapay zekânın değişimin inanılmaz bir hızlandırıcısı olacağını söyleyen Thierry Léger, "Risk fiyatlandırma şeklimizde birçok değişikliğe yol açacak. Bunun inovasyona yol açacağını düşünüyorum. Sigorta ve reasürans dünyasında fırsatlar yaratacak ve verimlilik sağlayacak" dedi.
Hannover Re P&C Yönetim Kurulu Üyesi Sven Althoff, reasürans talebinin 2026 Ocak yenilemelerinin öncesinde artmaya devam ettiğini vurgulayarak, küresel P&C reasürans piyasasının yükselen rekabete rağmen çekiciliğini koruduğuna dikkat çekti. Althoff, büyüme için ana fırsatların nerede olduğunu şöyle açıkladı: "Ana büyüme fırsatı, sedan şirketlerin temel büyümesidir. Onlar ne derece başarılı olursa, reasürans talepleri o kadar artacak ve biz mevcut veya yeni programlar üzerinden bu talepten faydalanacağız."
BMS Group Yönetim Kurulu Başkanı Jean-Jacques Henchoz, artan sigorta koruma açığını kapatmak için yenilik, teknoloji ve deneysel kültürün reasürans endüstrisi için hayati olduğunu söyledi. Henchoz, sektörde koruma açığını daraltma çabalarına rağmen, sigortasız kayıpların artmasıyla açığın genişlemeye devam ettiğini belirtti. Bu nedenle yeniliğin sınırları genişletme ve koruma açığını kapatma konusunda fırsatlar sunduğunu vurguladı.
"Teknoloji Küresel Reasüransın Değişen Rolünü Nasıl Destekleyebilir?" etkinliğinde konuşan PwC Ortağı Michael Cook, teknolojinin çok daha fazla veri inceleme imkânı sağladığını ve ne kadar çok veri elde edilirse hem riski o kadar iyi anlayıp hem de başa çıkmayı o kadar iyi planlanabileceğini ifade etti. Değişimi yönlendirmede reasüransın rolüne değinen Cook, bunun sadece koruma açığını daraltmakla kalmayıp, toplum düzeyinde birtakım etkilerini de olduğunu söyledi. Cook, değişim noktasında yapay zekânın "ağır yükü" kaldıracak anahtar olacağına inandığını belirterek, "Veri ve içgörü miktarını düşündüğümüz gelecekte, sektörlerin birbirleriyle çok daha fazla iş birliği yapmaya başlayabileceği bir dönem olacak. Devletlerle, düzenleyicilerle, farklı sektörlerle nasıl çalışabileceğimizi, tamamen farklı ürünler sunabileceğimizi göreceğiz. Bu da geleceğin potansiyelidir. Görmekte olduğumuz süreç belki 10-15 yıl gibi uzak bir zaman değil. Yapay zekânın getirdiği gelişmeler ve yetenekler her gün değişiyor ve biz bu eğrinin hızlanmasını sağlıyoruz" açıklamasında bulundu.
Munich Re Yönetim Kurulu Üyesi Stefan Golling, reasürans ve sigorta sektörünü özellikle henüz erişimi olmayan müşterilere siber sigorta ve ilgili hizmetlerin aktif olarak satılması için çabalarını artırmaya davet etti. Golling, siber sigorta pazarının 10-15 yıl önce neredeyse hiç yokken şimdi 16 milyar dolarlık bir pazar haline geldiğini, ancak bunun ölçeklendirilmesinde daha yapılacak çok iş olduğunu vurgulayarak, Eğer siber sigorta pazarını 2030'a kadar en az 30 milyar dolara çıkaramazsak, 5 yıl sonra siberi konuştuğumda hayal kırıklığı duyacağım" dedi.

RVS, NEDEN MONTE CARLO'DA DÜZENLENİYOR?

Kurulduğu ilk günden beri Rendez-Vous de Septembre'ye (RVS) ev sahipliği yapan Monte Carlo, tarafsız bir yer olması ve son yıllara kadar herhangi bir sigorta şirketine ev sahipliği yapmaması nedeniyle tercih ediliyor. İkinci olarak Monako Prensliği'nin gelen misafirler için oldukça geniş bir konaklama kapasitesi bulunuyor. Ayrıca her noktaya yürüyerek ulaşmak mümkün. RVS, Monte Carlo denilince akla ilk gelen Formula 1 yarışlarından sonra bölge ekonomisine en çok katkı sağlayan ikinci en büyük etkinlik.

DÜNYADAN

Sigorta şirketleri hızla yaşlanan nüfusa ayak uydurmak zorunda

Swiss Re'nin yayımladığı "Yaşam ve Sağlık Trendleri: Asya'da Yaşlanma – Sigorta Şirketleri için Stratejik Bir Dönüm Noktası" başlıklı yeni raporundaki verilere göre, 2000 yılında Asya nüfusunun yalnızca %6'sı 65 yaş ve üzerindeyken, bu oran 2025'te %10'a çıkacak, 2050'ye gelindiğinde ise neredeyse %20 'ye ulaşacak. Rapor, bölgedeki demografik dönüşümün sigorta sektörüne etkilerini ele alıyor. Rapora göre, yaşlanma süreci sağlık, uzun vadeli bakım, emeklilik ve miras planlaması alanlarında sigorta ihtiyacını kökten değiştiriyor.
Ancak artan talebe rağmen, yaşlı nüfusu hedefleyen sigorta ürünleri genellikle beklentilerin altında kalıyor.
Swiss Re, koruma açığı verilerinden hareketle yaşla birlikte değişen öncelikleri ortaya koyarken, sigorta alımını engelleyen temel bariyerleri de sıralıyor. Bunlar arasında ürün-müşteri uyumsuzluğu, tüketici güvensizliği ve isteksizlik ile kalıcı dağıtım zorlukları öne çıkıyor. Raporda ayrıca, sigortacıların yaşlı nüfusa yönelik ürünlerde ilerleme kaydettiği Kore ve Fransa inceleniyor. Bu örneklerin, sektör için uygulanabilir fikirler sunduğu ve şirketleri yeni yöntemler denemeye teşvik ettiği vurgulanıyor.
Swiss Re'nin raporunda öne çıkan başlıca tespitler şöyle:
• Asya'daki demografik değişim sigortacılar için acil ve stratejik bir yanıt gerektiriyor.



• Sigortacıların kamu, aile ve gayriresmî destek yapıları dâhil olmak üzere tüm yaşlanma ekosistemini anlaması gerekiyor.
• Yeni ürün geliştirmektense mevcut ürünleri yaşa uygun mesajlarla uyarlamak daha etkili olabilir.

Sigorta tahkiminde arabuluculuk zorunlu olmalı mı?

Devletin en önde gelen işlevlerinden biri de adalet dağıtmaktır. Yargılamanın devlet tarafından yapılması hukukun üstünlüğü ilkesinin temel taşlarından biridir. "Devlet yargısı" deyimi devletin resmi yargı organları tarafından yürütülen yargılamayı ifade etmektedir. Devlet yargısının özellikleri bağımsızlık, tarafsızlık, hukuki denetim ve zorunluluk olarak sayılabilir. Bağımsızlık mahkemelerin hiçbir kişi veya kurumdan emir almamasıdır. Tarafsızlık hâkimlerin, kararlarını kendi kişisel görüşleri doğrultusunda değil, önceden belirlenmiş ve herkese eşit şekilde uygulanan kurallara göre vermelerini; karar verirken dış baskılardan etkilenmemeleridir. Hukuki denetim, bir taraftan devletin işlem ve eylemlerinin yargı denetimine tabi olmasını, diğer taraftan da yargı organlarının derecelendirilmesini ve ilk veya önceki derecedeki yargı organının kararına karşı (belirli koşulların varlığı halinde) daha üst derecedeki yargı organına başvurulmasını ifade etmektedir. Zorunluluk ise belirli uyuşmazlıklar için devlet yargısı dışında çözüm yolu olmaması anlamına gelmektedir. Mesela Türk Ceza Kanunu'nda düzenlenen suçlarla ilgili ceza davaları ancak ceza mahkemelerinde görülebilir.

Devlet yargısının ülkemizdeki başlıca alternatifleri Hukuk Muhakemeleri Kanunu'ndaki tahkim, Milletlerarası Tahkim Kanunu'na göre yürütülen tahkim, sigorta tahkimi ve arabuluculuktur. Sigorta tahkimi Sigortacılık Kanunu m.30'da düzenlenmiştir. Bu maddeye ilişkin gerekçede şu hususların belirtilmiş olduğu görülmektedir:

- Sigorta sözleşmesi uyarınca hak sahibi olanlar ile sigortacı arasındaki ilişkiler sözleşme hukukunun konusudur.
- Bu ilişkilerden kaynaklanan uyuşmazlıklar adli yargıda çözümlenmektedir.
- Ancak sigortacılık alanında ihtisas mahkemelerinin olmaması, yargı sürecinin uzun zaman alması ve masraflı olması, sigortalıların mağduriyetine neden olmaktadır.
- Hak sahiplerinin yargıya başvurarak haklarını elde etmesi uzun zaman alması sigortanın var olma amacına aykırılık oluşturmaktadır.
- Bu nedenle, hak sahipleri bazı uyuşmazlıklarda, riski üstlenen tarafların haksız da olsa önerdikleri tazminatı kabul etmek durumunda kalmaktadır. Bu durum, sigorta sektörüne duyulan güveni sarsmaktadır.
- Uluslararası uygulamalar incelendiğinde, yapıları farklılık arz etse de birçok ülkede sigortacılık alanında "ombudsman kurumunun" var olduğu görülmektedir.
- Sigorta tahkimi ile hak sahipleri ile sigortacılar arasında sigorta sözleşmesinden doğan tüm uyuşmazlıkların çözümü amaçlanmaktadır.
- Bu bağlamda, uluslararası uygulamalarda var olan "Ombudsman Sistemi"nin işleyişi esas alınmış ve sigorta tahkimi ülkemizdeki hukuk sistemi ile parallellik sağlanarak şekillendirilmiştir.

Gerekçedeki bu açıklamalardan sigorta tahkiminin bir "alternatif uyuşmazlık çözümleme yöntemi" (ADR – Alternative Dispute Resolution Scheme) olarak tasarlandığı anlaşılmaktadır. Alternatif uyuşmazlık çözümleme yöntemleri, klasik devlet yargısına başvurmadan önce veya onun yerine kullanılabilen, daha hızlı, ekonomik ve uzlaşmacı yollarla uyuşmazlıkların çözülmesini amaçlayan yöntemlerdir. Bunlar özellikle devlet mahkemelerinin iş yükünü azaltmak ve taraflar arasında anlaşmaya dayalı çözümler sağlamak için öngörülmektedir.

Özel sigorta uyuşmazlıklarının çözüme bağlanmasında sigorta tahkimi devlet yargısından ayrı (diğer) bir seçenek oluşturmasına rağmen, başka alanlarda bu gibi bir tahkim yöntemi (iş uyuşmazlıkları dışında) söz konusu değildir. Bu nedenle genel olarak başvurulabilecek bir uyuşmazlık çözümleme yöntemine olan gereksinimi karşılamak için 2012 yılında 6325 sayılı "Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu" çıkarılmıştır. Kanunun genel gerekçesinde diğerleri yanında şu açıklamalar mevcuttur:

- Uyuşmazlıkların dava yolu ile çözümü yerine tarafların kendi iradeleri ile uzlaşarak uyuşmazlığa son vermeleri, toplumsal barışın korunması açısından tercih edilmelidir.
- Uyuşmazlıkların anlaşmaya varmak suretiyle çözümü hakkında pek çok yöntem bulunmaktadır. Bu yöntemlerden birisi de arabuluculuktur.
- Alternatif uyuşmazlık çözümleri ile taraflar uzlaştırma sürecine dâhil olmakta ve kendi iradeleriyle anlaşarak sonuca ulaşmaktadırlar. Alternatif uyuşmazlık çözümü bu yönüyle, Devletin, yargı yetkisi dışında uyuşmazlıkların çözümü konusunda kişilere sunduğu bir imkândır. Devletin bu alanda da düzenleme yapması ise bir gerekliliktir.
- Bazı ülkelerde arabulucuya başvuru tamamen tarafların iradesine bırakılmıştır. Diğer bir sistem ise arabuluculuğa başvurunun teşvik edilmesidir. Üçüncü bir sistem de, dava açılmadan önce tarafların arabulucuya başvurmasının zorunlu kılınmış olmasıdır.
- Arabuluculuğun isteğe bağlı olması (tarafların hiçbir zorlama olmaksızın kendi iradeleriyle bu yola başvurması) kabul edilmiştir.

Başlangıçta arabuluculuk (gerekçede belirtildiği gibi) isteğe bağlı idi. Fakat önce iş hukuku uyuşmazlıkları alanında (7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunuyla) zorunlu arabuluculuk öngörülmüş daha sonra bu zorunluluk "Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu"na eklenen 18/A ve 18/B maddeleriyle ("dava şartı" olarak) daha genel bir karaktere kavuşturulmuştur. Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu m.18/A'nın gerekçesinde dava şartı olarak arabuluculuğa ilişkin şunlar vurgulanmıştır:

- 7036 sayılı Kanunun iş uyuşmazlıklarında zorunlu arabuluculuğa ilişkin hükümleri yürürlüğe girdikten sonra bu uyuşmazlıkların çözümünde başarı sağlamıştır.
- Bu başarı nazara alınarak diğer uyuşmazlıklarda da bu yöntemin uygulanmasının fayda sağlayacağı, uygulama ve öğretide dile getirilmiştir.
- İlgili kanunlarda dava şartı olarak arabuluculuğun öngörülmesi halinde arabuluculuk sürecine uygulanacak temel hükümler 6325 sayılı Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu'nda düzenlenmiştir.

Sigorta sözleşmelerinden doğan uyuşmazlıklar Türk Ticaret Kanunu 4(1) uyarınca ticari dava niteliğini taşımaktadır. (TTK 4(1): ..... tarafların tacir olup olmadıklarına bakılmaksızın; bu Kanunda ....öngörülen hususlardan doğan hukuk davaları ticari dava sayılır). TTK m.5/A ise "TTK m.4'te belirtilen ticari davalardan konusu bir miktar para olan davalarda, dava açılmadan önce arabulucuya başvurulmuş olması dava şartıdır" hükmüne yer vermiştir. Buna ek olarak, "dava şartı olarak arabuluculuk" başlıklı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun m.73/A uyarınca da "tüketici mahkemelerinde görülen uyuşmazlıklarda dava açılmadan önce arabulucuya başvurulmuş olması dava şartıdır". Böylece sigorta uyuşmazlıklarında zorunlu arabuluculuk benimsenmiştir.

Buna karşılık sigorta tahkiminde arabuluculuğun zorunlu olduğuna ilişkin açık bir yasal düzenleme yapılmamıştır. Son zamanlarda sigorta tahkiminde de zorunlu arabuluculuk şartı getirilmesi yolunda girişimler yapılmaktadır. Özellikle Sigortacılık Kanunu'nun (sigorta tahkimini düzenleyen) 30'uncu maddesinden sonra gelmek üzere bu yasaya "tahkim öncesi arabuluculuk" başlıklı 30/A maddesinin eklenmesi önerilmektedir. Tasarlanan düzenleme uyarınca,

- Sigorta Tahkim Komisyonuna gidilebilmesi için arabulucuya başvuru yapılmış olması ve anlaşmaya varılamadığına ilişkin son tutanağın aslının veya arabulucu tarafından onaylanmış bir örneğinin ibraz edilmiş olması şarttır. Bu şartın sağlanmadığının tespit edilmesi hâlinde başvuru değerlendirmeye alınmayacaktır.
- Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu'nun 18/A maddesinin on üçüncü fıkrasının ilk cümlesi uyarınca ödenmesi gereken arabuluculuk ücreti tahkim yargılamasından sonra sigorta şirketi tarafından ödenecektir. Tahkim yargılaması sonunda sigortalının haksız çıkması durumunda sigorta şirketi tarafından ödenen ücret sigortalıdan tahsil edilebilecektir.
- Önerilen 30/A maddesinde hüküm



> "Sigorta uyuşmazlıklarında devlet yargısına başvuru öncesinde arabuluculuk zorunlu olduğu halde, sigorta tahkiminde bunun zorunlu olmaması sigorta tahkiminin de bir alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemi olarak tasarlanmış bulunması bakımından ilk bakışta makul karşılanabilir. Bir alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemini harekete geçirebilmek için önce başka bir alternatif uyuşmazlık çözüm mekanizmasına başvurma zorunluluğu çok anlamlı durmamaktadır."





PROF. DR. SAMİM ÜNAN
samimunan@gmail.com

bulunmayan hâllerde niteliğine uygun düştüğü ölçüde Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu'nun 18/A maddesi uygulanacaktır.

İTİRAZLAR

Sigorta tahkiminde zorunlu arabuluculuk öngörülmesine ilişkin öneri sigortacıların tepkisini çekmiştir. Sigorta tahkiminde zorunlu arabuluculuğa yöneltilen itirazları şöyle özetleyebiliriz:

• Uyuşmazlık sayılarının yüksek olduğu bir sektörde uzlaşma kültürü gerekmektedir. Sigorta uyuşmazlıklarında isteğe bağlı arabuluculuğun elverişli ve verimli olduğu görülmektedir.

• Zorunlu sigortalarda sigorta tahkimine sisteme üye olmayan sigortacılar aleyhine de başvuru yapılabileceği öngörülmüştür. Oysa sigorta tahkimi sigortacılar bakımından isteğe bağlı olmalıdır. Ancak bu sistemin önüne yeni bir "zorunluluk" içeren dava şartı getirilmektedir. Bu doğru bir tercih değildir.

• Tahkim dosyaları açısından dava şartı olarak arabuluculuk uygulamasının hayata geçirilmesi durumunda, sigorta sektörü üzerinde yeni bir mali yük oluşacaktır.

• Mevcut Sigorta Tahkim sisteminin sigorta şirketleri tarafından finanse edildiği de dikkate alındığında, dava şartı olarak öngörülen arabuluculuk sürecine ilişkin ücretlerin sigorta şirketleri tarafından ödenecek olması, sektöre ek bir mali yük olarak yansıyacaktır.

• Bu durum, yargılamada etkinliği, hızı ve ekonomik olmayı sağlamaya yönelik usul ekonomisi ilkesine aykırıdır. Hem taraflar hem de sistem açısından gereksiz zaman ve kaynak israfına sebep olacaktır.

Sigorta uyuşmazlıklarında devlet yargısına başvuru öncesinde arabuluculuk zorunlu olduğu halde, sigorta tahkiminde bunun zorunlu olmaması sigorta tahkiminin de bir alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemi olarak tasarlanmış bulunması bakımından ilk bakışta makul karşılanabilir. Bir alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemini harekete geçirebilmek için önce başka bir alternatif uyuşmazlık çözüm mekanizmasına başvurma zorunluluğu çok anlamlı durmamaktadır. Bununla birlikte, sigorta tahkimi alternatif uyuşmazlık çözümleme yönteminden çok bir yargılama faaliyeti niteliğindedir. Nitekim belirli bir tutara kadar kesin kararla uyuşmazlığı sonuçlandırmaktadır. Belirli tutarı aşan uyuşmazlıklarda ise son söz (yalnızca usule ilişkin kural ihlalleri bakımından değil, uyuşmazlığın esası bakımından da) en üst yargı organına (Yargıtay'a) aittir. Yargıtay'ın önüne devlete ait yargı organlarından giden uyuşmazlıklar zorunlu arabuluculuğa tabi iken, sigorta tahkiminden gidenlerde bu koşulun aranmaması da tutarlı görünmemektedir. Öte yandan, TTK m.4 uyarınca "ticari dava" sayılması gereken sigorta uyuşmazlıklarının sigorta tahkiminde karara bağlanması halinde de ticari dava niteliğinde kabul edilmesi gerektiği düşüncesi benimsenirse, zaten Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu'na madde eklenmesine gerek olmadan da arabuluculuk zorunluluğu söz konusu olacaktır. Ancak şu anda böyle bir yorum yapılmamakta ve ancak yasal düzenleme ile sigorta tahkiminde görülen uyuşmazlıklar için zorunlu arabuluculuk şartı getirilebileceği kabul edilmektedir.

Sigortacılar tarafından zorunlu arabuluculuğa yöneltilen "maliyetin artacağı" itirazı, arabulucuya başvurulmasının taraflar arasında anlaşma yapılmasını sağlamaması olasılığı bakımından doğrudur. Fakat arabuluculuk esasen tarafları anlaşmaya yönelterek daha maliyetli olan devlet yargısına veya tahkim yargılamasına gerek bırakmamaya yöneliktir. Bunda başarılı olunması durumunda sigortacının katlanması lazım gelecek olan toplam maliyet düşebilecektir.

Sigorta uyuşmazlıkları bakımından genel kurallardan ayrı bir arabuluculuk sistemi öngörülmesi kanımızca yararlı olacaktır. Özellikle arabuluculuk maliyetinin düşürülmesi ve bu faaliyetin dava (yargılama) öncesi en kısa sürede yerine getirilmesi gereken bir formalite olarak görülmemesi, tersine daha yüksek maliyetli uzun süreçleri önleme fırsatı olarak değerlendirilmesi lazımdır.

SORUN TAHKİMİN YAPISINDA'

Bu söylediklerimiz sigorta tahkiminin mevcut hukuksal yapısının sürdürülmesi hali içindir. Oysa sorun sigorta tahkiminin yapısındadır. Bu yapının (sigorta tahkimi baştan sona revize edilerek) doğru yönde düzeltilmesi de arabuluculuk gereğini ortadan kaldırmaya olanak verecektir. Bizde sigorta tahkiminin esas olarak bir yargılama faaliyetinden ibaret olmaktan çıkarılması ve yargılamaya hiç lüzum bırakmayacak şekilde tarafları uzlaştırarak aralarındaki uyuşmazlığı anlaşma ile sona erdirmeye odaklı bir mekanizmaya dönüştürülmesi lazımdır. Bu yapıldığı takdirde zaten sigorta tahkimi gerçek bir alternatif uyuşmazlık çözümleme yöntemi haline gelecek ve başka bir alternatif uyuşmazlık çözümleme yöntemi olan arabuluculuğun sigorta tahkiminin zorunlu ön şartı olması gerekmeyecektir.

Orta Vadeli Program açıklandı:
TES 2026'da geliyor

2026-2028 yıllarını kapsayan Orta Vadeli Program açıklandı. OVP'de sigorta sektörünü de yakından ilgilendiren gelişmeler bulunuyor. Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin (TES) kurulması öne çıkan en önemli başlıklardan biri. TES, OVP'ye göre 2026 yılının ikinci çeyreğinde kurulacak.

Orta Vadeli Program (2026-2028) açıklandı. Programda sigorta sektörüyle ilgili konu başlıkları da yer alıyor. Bu başlıklardan en dikkat çekeni ise Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES). Sistemi, her ay çalışanların maaşlarından yapılacak %3'lük kesintiye ek, işverenin de aynı oranda katkı sağladığı Otomatik Katılım Sistemi'nin ikinci basamak emeklilik sistemine dönüştürülmüş hali olarak tanımlayabiliriz.

2026'nın ikinci çeyreğinde hayata geçmesi beklenen sistem, uzun vadeli tasarruf aracı olarak öne çıkıyor. OVP'de "tasarrufların artırılması" başlığı altında sıralanan gelişmelere bakacak olursak,

• Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS) işverenlerin de katkısı ile ikinci basamak emeklilik sistemine dönüşeceği Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) kurulacak.

• Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki (BES) standart emeklilik yatırım fonları, katılımcıların birikimleri için daha fazla katma değer üretecek şekilde yeniden tasarlanacak

• OKS katılımcılarına BES'te yer alan emeklilik fonlarına erişim imkânı tanınacak, kesintilerin sadeleştirilmesini sağlayacak düzenlemeler yapılacak ve bu kapsamda sistemin cazibesi artırılarak fon tutarı ve katılımcı sayısında artış sağlanacak.

• BES'ten kısmen ödeme alınabilecek durumlar bedelli askerlik, hac ibadeti gibi yeni alanları içerecek şekilde genişletilecek.

• Yükseköğretim kurumlarına kayıtlı 25 yaş altı öğrencilerin BES'e katılımlarını ve sistemde kalmalarını teşvik edici uygulamalar hayata geçirilecek.

• Yatırım fonu birikimli hayat sigortaları yaygınlaştırılacak.

• Finansal eğitim faaliyetleri yaygınlaştırılarak finansal okuryazarlık artırılacak.

OVP'de ek olarak sigorta sektörünün geliştirilmesine yönelik adımlar da yer alıyor. Programda, "sigortacılığın çeşitlendirilmesi ve Özel Emeklilik Sistemi'ne katılımların canlandırılması amacıyla güven ortamının devamlılığının sağlanmasına ve sigortacılık sektörünün dayanıklılığının artırılmasına yönelik düzenlemeler yapılacaktır" deniliyor. "Sigortacılık ve özel emeklilik sektörünün geliştirilmesi" başlıklı kısımda şu adımlara yer verilmiş:

• Piyasa disiplininin, dayanıklılığın ve güven ortamının devamlılığını sağlamak amacıyla ilgili sigortacılık mevzuatını iyileştirmeye yönelik çalışma yapılacaktır.

• Sigortacılık ve özel emeklilik sektörlerinde dijital sigortacılık ve sigortacılık teknolojileri uygulamalarının mevzuat altyapısı oluşturulacaktır.

• Tarım sigortası bulunmayan üreticilerin sisteme dâhil edilmesi ve yeni ürünler geliştirilmesi suretiyle sigortalılık oranlarının artırılmasına yönelik çalışmalar yapılacaktır.

Son olarak katılım sigortacılığının mevzuat altyapısının geliştirilmesi, katılım sigortacılığının ve katılım emeklilik planlarının kapsayıcılığının artırılması da OVP'de yer verilen başlıklardan.

Orta Vadeli Program'a QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

SİGORTA VE BES, YENİ OVP'NİN STRATEJİK ÖNCELİKLERİ ARASINDA

Ekonominin 2026-2028 dönemine yön verecek Orta Vadeli Program (OVP) Resmî Gazete'de yayımlandı. 74 sayfalık programda, finansal istikrar ve tasarrufların artırılması başlıkları altında sigorta sektörü ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) önemli ölçüde yer verilmesi dikkat çekti. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, bu gelişmeyi memnuniyetle karşıladıklarını ifade ederek şu değerlendirmelerde bulundu: "Yeni OVP, sigortacılık ve BES'in ülke ekonomisindeki stratejik rolünü bir kez daha teyit etmiştir. Orta Vadeli Program'da sektörümüze bu denli kapsamlı bir şekilde yer verilmesi, bizler için gurur verici olduğu kadar, büyük bir sorumluluk da yüklemektedir. Ödevlerimizi aldık; bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da ülkemizin ekonomik kalkınması için aralıksız çalışmaya devam edeceğiz.Sigorta ve BES, ülke kalkınmasının ve sürdürülebilir ekonomik büyümenin temel yapı taşlarıdır. Biz de kamu otoritesiyle iş birliği içinde, güveni artıran, tasarrufları büyüten bir sigorta ve emeklilik sistemi için çalışmaya devam edeceğiz."



Uğur Gülen



ALİ AKTUĞ
aliaktug@yasamkocutr.com

Affinity'ye giriş

DEĞERLİ Okurlar,
Bu sayıdan başlamak üzere sizlere Affinity sigortalarıyla ilgili bilgiler verecek ve dünya uygulamalarından bazı örnekleri paylaşacağım. Türkiye'deki Affinity uygulamaları yaklaşık 20 sene önceye dayanıyor. Sigortacıların bazıları bu uygulama demetini ya bilmiyorlardı ya da bildiklerini zannediyorlardı. Günümüzde de bu konu biraz daha gelişti. Ama daha yolu uzun sektörün.
Önce tanımı hatırlatalım. Affinity sigortası, belirli bir kurumun veya grubun üyelerine, müşterilerine veya çalışanlarına özel olarak sunulan, grup bazlı bir sigorta türüdür. Esasen, bir kurumun sadakat programı veya sunduğu bir hizmetin parçası olarak gömülü bir sigorta çözümü gibi düşünülebilir. Bu tür sigortalar, genellikle bireysel olarak alınacak sigortalara göre daha düşük maliyetli ve yüksek faydalı olabilir.
Kurumlara Özel Çözümler: Bu sigorta modeli, özellikle büyük kurumsal yapıların kendi üyelerine veya müşterilerine katma değer sağlamak amacıyla tasarlanır. Örnek olarak:
- **Bankalar:** Müşterilerine sundukları kredi kartlarına bağlı seyahat sigortası veya hırsızlık sigortası.
- **Perakende Zincirleri:** Sadakat kartı sahiplerine özel, satın aldıkları ürünler için garanti uzatma sigortası.
- **Otomotiv Firmaları:** Belirli bir araç modelini satın alan müşterilere yönelik kasko veya yol yardım sigortası.

Sadakat Programları ve Gömülü Sigorta Modelleri:
Affinity sigortası, kurumun sadakat programlarını güçlendirmek için de etkili bir araçtır. Bir müşteri, sadece bir ürün veya hizmet satın almakla kalmaz, aynı zamanda sunduğu ek güvenceyle kurumuna bağlılık hisseder. Bu durum, müşteri tutma oranlarını artırır ve rekabet avantajı sağlar.
Gömülü sigorta (embedded insurance) ise, sigorta ürününün birincil bir hizmetin veya ürünün içine entegre edilmesi anlamına gelir. Bu sayede, müşteri sigorta satın alma sürecini ayrı bir işlem olarak değil, asıl satın alma işleminin doğal bir parçası olarak deneyimler. Örneğin, bir uçak bileti alırken seyahat sigortasının otomatik olarak ödeme ekranında sunulması, gömülü sigortaya iyi bir örnektir.
Kısacası, Affinity sigortası, hem kurumlara rekabet gücü kazandıran hem de müşterilere pratik ve uygun maliyetli sigorta çözümleri sunan modern bir yaklaşımdır.
Davranışsal Ekonomi Perspektifinden Affinity Sigortası:
Davranışsal ekonomi, insanların her zaman rasyonel kararlar vermediğini, bunun yerine bilişsel önyargılar ve duygusal faktörlerle hareket ettiğini savunur. Affinity sigortası, bu insan davranışlarını anlayarak geleneksel sigortacılığın zorlandığı noktalara çözümler sunar.
"Bana Bir Şey Olmaz" Algısı ve Mikro Çözümler: Bu algı, sigortacılıkta karşılaşılan en büyük engellerden biridir ve iyilik halini sürdürme önyargısı (optimism bias) olarak adlandırılır. İnsanlar, olumsuz olayların başkalarının başına geleceğine inanma eğilimindedir. Geleneksel sigorta ürünleri, bu algıyı aşmakta zorlanır çünkü genellikle karmaşık ve soyut riskler sunar.
Affinity sigortasının bu algıya karşı "mikro çözümleri" şunlardır:
- **Somutlaştırma:** Affinity sigortaları, soyut riskleri somut ve günlük hayata entegre edilmiş ürünlerle ilişkilendirir. Örneğin, bir telefon satın alırken sunulan ekran kırılması sigortası, "telefonum düşerse" gibi somut bir endişeye hitap eder. Bu, "başımıza bir şey gelmez" düşüncesini "bu ürüne bir şey olabilir" şeklinde dönüştürür.
- **Küçük Dertler, Anlık Çözümler:** Büyük felaketler için değil, küçük ve sık karşılaşılan sorunlar için çözümler sunar. Gözlük kırılması, çanta çalınması gibi düşük maliyetli ama can sıkıcı olaylar için sunulan poliçeler, sigortanın faydasını anında ve somut olarak göstererek "bana bir şey olmaz" algısını sarsar.

Varsayılan Seçenek: Affinity sigorta ürünleri, genellikle satın alma sürecinin varsayılan bir parçası olarak sunulur. Müşteri, sigortayı almak için ekstra bir çaba sarf etmek yerine, onu reddetmek için bir çaba harcar. Bu, varsayılanlık önyargısı (default bias) sayesinde satın alma oranlarını ciddi şekilde artırır. Özetle, Affinity sigortası, "bana bir şey olmaz" gibi bilişsel önyargıları ve karar verme karmaşasını aşmak için psikolojik faktörleri stratejik olarak kullanır. Sigorta ürününü gündelik hayata entegre ederek, soyuttan somuta, karmaşıktan basite indirgeyerek müşteri davranışlarını yönlendirir ve satın alma kararlarını kolaylaştırır.

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



Tesla Model Y Performance
sıfırdan 100 km/s hıza 3,5 saniyede ulaşabiliyor

Çift elektrik motoruyla 0'dan 100 km/s hıza 3,5 saniyede ulaşabilen 460 beygirlik yeni Tesla Model Y Performance, standart Model Y'nin genel gövde yapısını; daha sportif 21 inç jantlar, karbon fiber rüzgârlık ve aerodinamik performansı artırmaya yönelik gövde parçalarıyla (daha sportif tamponlarla) güncelliyor. İçerisinde 16 inç boyutunda daha büyük bir ana ekranın ve karbon fiber parçaların yer aldığı Model Y Performance, Tesla'nın açıklamasına göre adaptif süspansiyon sistemi ve benzersiz sürüş modlarıyla geliyor.

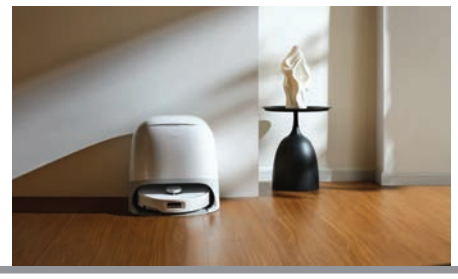


Volkswagen T-Roc
için sunulan motor 220 Nm tork üretiyor

Şirketin güncel tasarım dilini benimseyen yeni Volkswagen T-Roc, genel olarak modern ve daha heybetli bir görünüme sahip. Çift ekrana sahip klasik Volkswagen konsolunun kullanıldığı araç için en üstte daha sportif R-Line sürümü sunuluyor.
6 farklı renk seçeneğiyle satılacağı aktarılan yeni T-Roc, 4 bin 373 mm (122 mm artış var) uzunluğa sahip ve dingil mesafesi 28 mm artırılarak 2 bin 631 mm'ye kadar ulaşmış durumda. Güncel MQB Evo platformunun temel alındığı T-Roc için sunulan 1.5 litrelik hafif hibrit eTSI turbo benzinli motor, 114 beygir güç ve 220 Nm tork üretiyor. Bu motorun aynı zamanda 148 beygir güç ve 250 Nm tork üreten bir üst versiyonu da bulunuyor.

Roborock Curv X
engel tanıma özelliğiyle öne çıkıyor

Roborock Curv X, 22.000 Pa HyperForce emiş gücüyle öne çıkıyor. Çift karışma önleyici sistemiyle gelen robot süpürgede toz torbası, kirli su ve temiz su tankları, cihazın kapaklı bölgesinde yer alıyor. Ayrıca yenilikçi temizlik haznesi, robot süpürgenin tüm parçalarının hazne içinde düzenli bir şekilde konumlanmasını sağlıyor. Özel olarak geliştirilen DuoDivide ana fırça, saçların dolanmasını engelleyip toplayan spiral bıçak tasarımlı çift kısa fırçalı makaradan oluşuyor. Geliştirilen özel tasarım, saçların fırçaların etrafında dolaşmasını veya ulaşılması zor alanlarda birikmesini önlüyor. Reaktif yapay zekâ engel tanıma özelliğine destek veren süpürge, 7,98 mm ultra ince tasarımıyla fark yaratıyor. Bu sayede koltuk altlarına rahatlıkla girebiliyor.



TOZZBIKE pedal 60Wh batarya ile donatıldı



İstanbul merkezli TOZZBIKE, yeni elektrikli bisiklet modeli TOZZBIKE pedal'ı tanıttı. yeni elektrikli bisiklet modeli TOZZBIKE pedal, iki farklı versiyona sahip. Modelin "High Performance" versiyonu 3000W motor ve 120 km'ye kadar menzil vadeden (menzil değerleri sürücü ağırlığı ve yol şartlarına bağlı olarak değişiklik gösterebiliyor) 960Wh batarya ile donatılmış. Bu versiyon ile 75 km/s hıza çıkılabiliyor. "Street Legal" versiyonu ise AB düzenlemeleriyle uyumlu 250W motor ve yine en iyi şartlarda 120 km'ye kadar menzil vadeden 500Wh batarya ile geliyor. Bu versiyonda birçok ülkede yasal limit olan 25 km/s hız sunuluyor.



Mercedes-AMG GT XX
360 km/s hıza kadar ulaşmasıyla dikkat çekiyor

Konsept olarak gelecek gösterimi yapan Mercedes-AMG GT XX, dört kapılı bir elektrikli sedan ve taşıdığı 3 adet Yasa imzalı "Axial Flux" elektrik motoruyla tam bin 341 beygir güç üretiyor. 800 voltluk GT XX konsepti, yeni AMG.EA platformunu temel alıyor. Bir motoru önde, diğer iki motoru ise arkada konumlandırılan araç, Mercedes-AMG'nin iddiasına göre 360 km/s hıza kadar ulaşabiliyor. Yapılan açıklamaya göre konsept silikon içerikli anodun kullanıldığı yüksek performanslı bir NCMA batarya üzerine kuruluyor.



Samsung Galaxy S25 FE'de 3 farklı arka kamera bulunuyor

Samsung Galaxy S25 FE; 6,7 inç boyutunda 120 Hz yenileme hızına ve 1.900 nit parlaklığa sahip Dynamic AMOLED 2X ekran, 8 GB RAM, 128 GB / 256 GB / 512 GB depolama seçenekleri ve Exynos 2400 işlemci (Galaxy S24 FE'de Exynos 2400e bulunuyordu) üzerine kuruluyor. 12 megapiksel çözünürlüğe sahip bir selfie kamerasıyla donatılan (Galaxy S24 FE'de 10 megapiksellik bir selfie kamerası bulunuyordu) telefonda, 45W kablolu ve 25W kablosuz şarj destekli 4.900 mAh batarya yer alıyor. Galaxy S25 FE'de toplam 3 farklı arka kamera bulunuyor: OIS'e sahip 50 megapiksel geniş açı, OIS'e sahip 8 megapiksel 3x telefoto ve 12 megapiksel ultra geniş açılı kamera.

Lenovo Legion Go 2
1920×1200 piksel çözünürlüğe sahip

Güçlü el konsolu Lenovo Legion Go 2 resmi olarak tanıtıldı. Gücünü Ryzen Z2 ya da Ryzen Z2 Extreme işlemcilerden alan üründe, 1920×1200 piksel çözünürlüğe ve VRR desteğine (30-144 Hz) sahip, 8,8 inç boyutlu OLED ekran yer alıyor. Bu ekran standart olarak 500 nit, maksimumda ise bin nit parlaklığa çıkabiliyor. Bin 79 gram gövde ağırlığına sahip (Legion Go 854 gram ağırlığındaydı) el konsolu, Ryzen Z2 işlemcili sürümünde 16 GB, Ryzen Z2 Extreme işlemcili sürümünde ise 32 GB LPDDR5X-8000 RAM taşıyor. Legion Go'ya 49,2 Whr, Legion Go 2'ye ise 74 Whr batarya yerleştiren Lenovo, yeni modelin temeline Windows 11 işletim sistemini koyuyor. Ayrıca kontrolcüleri ana gövdeden ayrılabiliyor.





Redmi Note 15C yapay zekâ özellikli kameraya sahip

Xiaomi tarafından hazırlanan Redmi Note 15C, Türkiye'de satışa sunuldu. Redmi Note 15C için açıklanan Türkiye fiyatı; 6 GB RAM + 128 GB depolama alanına sahip sürüm için 9 bin 499 lira, 8 GB RAM + 256 GB depolama alanına sahip sürüm içinse 10 bin 999 lira oldu. 6,9 inç boyut ve 120 Hz yenileme hızına sahip büyük bir ekran üzerine kurulan telefonda, 33W hızlı şarj destekli 6 bin mAh kapasiteli bataryaya yer veriliyor. Note 15C, Gemini destekli çok sayıda yapay zekâ özelliğiyle donatılmış ve 50 megapiksellik bir ana kamerayla geliyor.

Türk Reasürans'ta bayrak değişimi

Türk Reasürans'ta önemli bir görev değişikliği gerçekleşti. Kuruluşundan bu yana Genel Müdürlük görevini sürdüren Selva Eren, görevini Özgür Bülent Koç'a devretti. Koç, önümüzdeki dönemde şirketin sürdürülebilir büyüme stratejisini geliştirmeyi, uluslararası reasürans piyasalarındaki etkinliğini artırmayı ve iştirakleri olan Türk Katılım Reasürans ile T-Rupt Teknoloji'nin yanı sıra teknik işleticiliğini üstlendiği Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) ve Özel Riskler Yönetim Merkezi (ÖRYM) aracılığıyla sektöre ve ülke ekonomisine sağlanan katkıyı güçlendirmeyi hedefliyor.



Özgür Bülent Koç



AXA Hayat ve Emeklilik'ten kazandıran BES kampanyası

AXA Hayat ve Emeklilik, "Kazandıran BES Belli" kampanyasıyla geleceğe güvenle yatırım yapmak isteyenlere birbirinden değerli ödülleri yakalama fırsatı sunuyor. 15 Eylül – 15 Kasım 2025 tarihleri arasında geçerli olan kampanyada, AXA BES'e yapılacak her 5.000 TL ek katkı payı için 1 çekiliş hakkı elde ediliyor. Katılımcılar, ne kadar fazla ek ödeme yaparlarsa kazanma ihtimalleri de o kadar artıyor. Çekilişin sonucunda, 10 adet MacBook Air, 10 adet Apple Watch, 10 adet iPad ve 10 adet AirPods Max şanslı sahiplerini bulacak.

TSB'den "hasar danışmanlığı" tuzaklarına yönelik kamu spotu

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), son dönemde trafik kazaları sonrası kendilerini "hasar danışmanı" olarak tanıtan kişilerin vatandaşları mağdur etmesi ve kişisel verilerin hukuka aykırı şekilde ele geçirilmesi üzerine bir kamu spotu hazırladı. Hazırlanan kamu spotunda, vatandaşlara yalnızca yetkili sigorta şirketleri ve resmî kurumlarla iletişime geçmeleri, kişisel bilgilerini bu çevreler dışında kimseyle paylaşmamaları çağrısı yapılıyor. RTÜK tarafından yayın sırasına alınan kamu spotu, televizyon kanallarında 6 ay boyunca izleyiciyle buluşacak. TSB, bu çalışmayla vatandaşların hak kaybına uğramasının önlenmesini, kişisel verilerin korunmasını ve sigorta sektörüne duyulan güvenin güçlendirilmesini hedefliyor.



Kamu spotunu QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Gömülü Sigorta: Sektör ve Ekonomi için Fırsatlar ve Riskler

ÜLKE dışındaki sigorta uygulamalarında olduğu gibi, ülkemizde de sigorta sektörü sessiz bir devrim geçiriyor. Şirketlerin çoğu artık müşterilerin satın alma işlemlerinden sonra sahip olduğu değerler için teminat aramaları yerine, gömülü sigorta güvencesini doğrudan satın alma sürecine entegre etmeye çalışıyor. Örneğin, bir uçuşla birlikte sunulan seyahat sigortasını düşünün. Bu yeni yaklaşım, sigortacıların ürünleri dağıtma biçimini, tüketicilerin teminatı deneyimleme biçimini ve ulusal ekonomiye olan doğrudan katkısını yeniden şekillendirecektir. Bu bağlamda değişik endüstri alanlarında uygulanacak gömülü sigortanın sektöre olan faydalarını değerlendirmek gerekir. İlk olarak, gömülü sigorta erişimi genişleterek yeni pazarlara girişi kolaylaştırmaktadır. Ayrıca, geleneksel sigortacılık uygulamaları, genellikle yeni alıcıları veya daha genç tüketicileri çekmekte zorlanırken, gömülü sigorta bu engeli ortadan kaldırmaktadır. İnsanlar araba, akıllı telefon veya dayanıklı tüketim mallarını alırken tek bir tıklamayla teminat ekleyebilmektedir. Böylece, bu sorunsuz süreç, sigortacıların perakendecilerin, havayollarının veya finansal hizmetlerin sunulduğu teknolojik platformlarının geniş müşteri tabanlarına erişerek geleneksel dağıtım kanallarının çok ötesine geçmelerini sağlıyor.

İkinci olarak, sigorta ürününün satış noktasındaki net fiyatına, ürünü satın almak ve kullanım noktasına ulaştırmak için gereken diğer maliyetlerin eklenmesi olarak adlandırılan edinim maliyetlerinin düşürülmesinde önemli bir gelişme olarak değerlendirilir. Başka bir şirketin ekosistemi içinde poliçe satmak, satış kanalları kullanımında üstlenilen pazarlama giderlerini azaltması şirketin karlılığında etki yaratmaktadır. Ayrıca, sigorta şirketlerinin sigortalama süreçlerini iyileştirmek ve hedeflenen ürünler geliştirmek için kullanabilecekleri değerli davranışsal veriler olarak tariflenen; satın alma zamanlaması, kullanım alışkanlıkları, konum vb. bilgilerin sahipliliğini sağlar. Örneğin, seyahat bazlı sigorta satan bir mobilite uygulaması, müşterilerin seyahat alışkanlıkları hakkında gerçek zamanlı veriler üreterek sigortacıların riski daha hassas bir şekilde ürün geliştirmeyi ve fiyatlandırmasına yardımcı olur.

Üçüncüsü, gömülü sigorta müşteri deneyimini geliştirir. Tüketicilerin çoğu gittikçe teknoloji kullanımını artırdıkça daha sorunsuz dijital işlemler beklerken, gömülü ürünler de ek operasyona dayalı evrak işleri olmadan anında teminat sunarak bu beklentiyi karşılar. Olumlu ve kolayca sahiplenen bir deneyim, müşterilerin hem sigortacıya hem de paydaşların markaya olan bağlılığını güçlendirir.

Gömülü sigortalar daha geniş finansal korumaya ve daha güvenilir, daha dirençli bir toplum olma güvencesi sağlar. Daha fazla vatandaşın sigortaya kolay erişimi olduğunda, doğal afetler, kazalar veya beklenmedik kayıplar haneler ve küçük işletmeler üzerinde daha az baskı oluşturur. Gömülü ürünler, risk havuzlamasına daha geniş katılımı teşvik ederek, devletin afet fonları ve sosyal güvenlik ağları üzerindeki yükü azaltabilir.

Bu model aynı zamanda dijital ticareti ve inovasyonu da artırır. Sigortacılığın e-ticaret, mobilite platformları ve akıllı cihaz ekosistemlerine entegre edilmesi, dijital ekonominin büyümesini destekler. Sigortacılar, teknoloji şirketleri ve perakendeciler arasındaki ortaklıklar yeni istihdam yaratır ve ödemeler, analitik ve müşteri etkileşiminde yenilenmeyi teşvik eder. Ayrıca, birçok sektörde risk yönetimini iyileştirerek gelişimine destek verir. Tarımdan ulaşıma, sağlıktan konut sahipliliğine kadar, sektörler kolayca erişilebilen, duruma özel teminatlardan faydalanır.

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



SEZEN AKSU 1975 yılından bu yana yorumladığı eserlerin tamamı hemen hemen kendisine ait olduğu için sarsılmaz bir kitle oluşturabilen nadir sanatçılardan biri olma şansını yakaladı. 'Ey Aşk' şarkısıyla ise müzikseverlerin büyük beğenisini topluyor.

YERLİ

1. Ey Aşk – **Sezen Aksu**
2. Git - **BLOK 3**
3. Yapar Mısın? – **Poizi, Murat Boz**
4. Gözler – **Çakal, Mavi**
5. Seni Düşündüm – **Çağla, Doğu Swag**
6. Yaşanacaksa – **Manifest**
7. Kalpsiz – **Semicenk**
8. Aşiyan – **Afra, Sefo**
9. Kendine Dünya – **Merve Özbey**
10. Nazar – **Demet Akalın**

Kaynak: Spotify



OLIVIA DEAN İngiliz neo soul şarkıcısı olan Dean, 2021'de Amazon Music tarafından yılın çığır açan sanatçısı ve 2023'te BBC Music Introducing Yılın Sanatçısı seçildi. Dean, Man I Need şarkısıyla listelerde zirvede.

GLOBAL

1. Man I Need- **Olivia Dean**
2. Back To Friends- **Sombr**
3. Ordinary- **Alex Warren**
4. Tears- **Sabrına Carpenter**
5. Don't Say You Love Me- **Jin**
6. Daisies- **Justin Bieber**
7. Gabriella- **Katseye**
8. Iris- **The Goo Goo Dolls**
9. Love Me Not- **Ravyn Lenae**
10. Jump- **Blackpink**

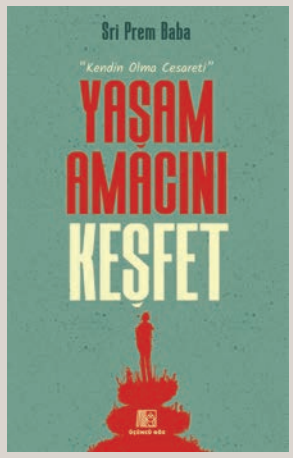
AKTÜEL / KİTAP

Bekle Beni Zülfü Livaneli



Polisler Selim'i alıp götürdüler. Gitmeden önce Leyla'ya son bir kez sarıldı, kulağına fısıldadı: "Güçlü ol Leyla. Bu da geçecek." Ama ikisi de biliyordu ki önlerinde zorlu ve belirsiz günler vardı. Selim'in yokluğu evin her köşesine sinmiş, sessiz bir çığlık gibi Leyla'nın yüreğini dağlıyordu. Her şey bir anda değişmişti, geri dönüşü olmayan bir noktaya gelinmişti, bir uçurumun kenarındaydılar, düşüş başlamıştı. Leyla ile Selim, aşkın coşkusuyla bir hayat kurmak için mücadele ederlerken kendilerini türlü zorluğun, ayrılığın içerisinde bulurlar. Bir yanda birbirine kavuşma telaşı, diğer yanda özgürlük mücadelesi onları roman boyunca farklı yerlere sürükler. Aşkları direnişlerini besleyecek, direnişleri de aşklarını güçlendirecektir.

Yaşam Amacını Keşfet Sri Prem Baba



Dünyaca ünlü Brezilyalı ruhani guru Sri Prem Baba, sizi anlam arayışına doğru bir yolculuğa çıkmaya davet ediyor. İçinde bulunduğumuz modern çağda insanın mutluluk arayışlarında başarısız olmalarının sebepleri üzerinde duruyor. Kendisini yaşamın ve yeryüzünün merkezine konumlandıran insanın kendini tanıma sürecini kolaylaştıran araçlar sunmaya çalışıyor. İnsanın tesadüfen bu dünyada olmadığına ve yaşamak için gayeleri olması gerektiğine inanıyor ve hayatın nasıl daha iyi yaşanacağına dair spesifik bilgiler sunuyor.
Yaşam Amacını Keşfet, hayatın zorlukları karşısında duruşumuzu belirleyen bir rehber... Her sayfası, kalbimizi ve ruhumuzu dönüştürmeye yönelik bir çağrı...

Kendini Aş: Hakkını Vererek Yaşamanın Bilimi Scott Barry Kaufman



Scott Barry Kaufman, kendimizi gerçekleştirmek, yaratıcı ve tatmin edici bir yaşam sürmek, yani hayatımızın hakkını verebilmek için bize bir yol haritası sunuyor. Maslow'un yayımlanmamış makaleleri ile günlüklerinde bahsettiği, henüz tamamlanmamış "aşkınlık teorisi" üstüne çalışan Kaufman, bağlanma, yaratıcılık, sevgi gibi anlamlı ve iyi yaşanmış bir hayatın tüm yapıtaşlarını ele alarak, bilgisini güncel araştırmalarla bütünleştiriyor. Kendini Aş, hem bizi en yüksek potansiyelimize ulaştırmayı hem de insanlığın geri kalanıyla derin bir bağlantı kurmamızı sağlayacak bir rehber.

SERGİ/MÜZE/GÖSTERİM/KONSER



18. İSTANBUL BİENALİ

20 Eylül–23 Kasım 2025 tarihleri arasında gerçekleştirilecek Üç Ayaklı Kedi başlıklı 18. İstanbul Bienali, kendini koruma ve gelecek olasılıkları temaları etrafında biçimlenecek. Christine Tohmé'nin küratörlüğünü üstlendiği bienalde, 8 farklı mekânda, 30'u aşkın ülkeden 50'ye yakın sanatçının eserleri sergilenecek.



1923 MÜZİKALİ

Kurtuluş Savaşı Müzesi'ne yapılan okul gezisi sırasında ortadan kaybolan dört arkadaş, kendilerini bir anda Mustafa Kemal'in Millî Mücadele'yi başlattığı Bandırma Vapuru'nda bulurlar. Bandırma'dan Cumhuriyet'in ilanına uzanan müzikal, 100 kişilik dev kadrosuyla 29 Ekim akşamı Zorlu PSM Turkcell Sahnesi'nde gerçekleşecek.



ORTAK DUYGULAR

Küratörlüğünü Ulya Soley'in üstlendiği sergi, 1930'lardan bu yana oluşturulan ve yaklaşık 9 bin eserden oluşan koleksiyonu ile 20. ve 21. yüzyıl Birleşik Krallık sanatına odaklanıyor. "Duvarları olmayan müze" olarak da anılan koleksiyona sahip bu özel sergiyi 18 Ocak 2026'ya kadar Pera Müzesi'nde ziyaret edilebilecek.



DON KİŞOT

Başrollerinde Selçuk Yöntem, Zuhal Olcay ve Cengiz Bozkurt'un olduğu klasik müzikal; 80 kişilik dev kadrosu, büyüleyici dekorları, etkileyici kostümleri ve çarpıcı müzikleriyle izleyiciyi bir şövalyenin düşler diyarına davet ediyor. Müzikal 13 ve 14 Ekim akşamı Zorlu PSM Turkcell sahnesinde tiyatroseverlerle buluşacak.



BİRLİKTE/TOGÆTHER

Sakıp Sabancı Müzesi, Amerikalı sanatçı ve eğitimci Suzanne Lacy'yi ağırlıyor. Sanatçının video enstalasyonları ve kolektif üretimleri Türkiye'de ilk kez kapsamlı biçimde bir araya geldi. Lacy'nin çalışmaları; özellikle kadınların kimlik, özgürlük, şiddet, istihdam ve yaş alma gibi deneyimlerini görünür kılmasıyla öne çıkıyor. Sergi, 14 Aralık 2025 tarihine kadar ziyarete açık olacak.



VAN GOGH: IŞIĞIN İZİNDE Dijital Deneyim Merkezi, Van Gogh'un yaşamı ve eserlerini yapay zekâ, sanal gerçeklik, artırılmış gerçeklik, interaktif projeksiyonlar, mekâna uyarlanmış video gösterimleri ve fiziksel etkileşimli enstalasyonlar aracılığıyla yeniden yorumluyor. 6 sanatçıya ait 10 dijital eserin yer aldığı sergi, 31 Aralık tarihine kadar ziyaret edilebilir.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Sıralovaz'lı Turgutça

Üç yıl aradan sonra Temmuz ayında Bodrum'a gelmiş ama evle uğraşmaktan umduğumuz tatili yapamadan cennet Bodrum'dan ardımıza baka baka İstanbul bodrumuna geri dönmüştük. Tabii aklımızı Bodrum'da bırakarak...

Şimdi tekrar Bodrum'dayız. Bodrum'un Sıralovaz yarımadasının ucundaki Turgutreis'te... Burası büyük Türk denizcisi Turgut Reis'in, nam-ı diğer Turgutça'nın doğduğu topraklar.

Bu sefer tatilin tadını burada; Turgutreis'de, Turgut Reis'i anarak çıkaracağız.

Turgutça, Sıralovaz yarımadasının Karabağ köyünde Alfara Mevkiinde çobanlık yapan Veli'nin oğlu olarak 1485 yılında dünyaya gelmiş. Babası çoban ama küçük Turgutça'nın dünyası deniz olmuş. Sıralovaz'ın tepelerinden denizi gözleyerek geçen 12 yıldan sonra Turgutça, içindeki "Deniz, Deniz, Deniz" diye bağıran sese kulak vererek kendisini denizlerde bulmuş.

Yetenekli bir denizci ve topçu olan küçük Turgutça'nın bütün Akdeniz'i titreten "Turgut Reis" olarak anılması ve adını Türk Denizcilik tarihine yazdırması böylece başlamış.

Reis olmak öyle kolay bir iş değil ama Turgutça on yedi yaşındayken fırkata kaptanı ve reisi olmuş, kısa bir süre sonra da kendi perkendesinin reisi olarak bütün Akdeniz'de bayrak dolaştırıp korsanlık yapmış ve nam salmış.

Korsanlar devletin resmi denizcileri değillerdi. Bunlar resmi beylik bahriyeye mensup olan denizcilere kıyasla yarı beylik denizci sayılırlardı. Venedikliler onlara "doğudan" anlamına gelen "di levente" diyorlardı. Leventler Türk denizcilerinin en önde gelenleriydi.

Korsanlık gemilere ve karaya saldırarak ganimet ve esir ele geçirmek amacıyla yapılan bir zorbalık faaliyeti olarak bilinirken; korsanlık tarihine bakıldığında bazı faaliyetlerin devlet bilgisi ve desteğinde yapıldığını görmek de mümkün.

Bizde de durum böyle olmuş, karada genişleme politikalarını ön planda tutan Osmanlı İmparatorluğu, denizde yapılan korsanlık faaliyetlerine müdahale etmemiş; zaman içinde de onlara destek vererek Kaptan-ı Deryalık unvanıyla donanmanın başına getirmiş. Konuya en iyi örnek Barbaros Hayreddin Paşa'dır (Hızır Reis).

İşte başta Kuzey Afrika'da yaşanan kara ve deniz savaşlarında nam kazanan Turgut Reis İtalya kıyıları ve adaları ile İspanya kıyılarına yaptığı deniz seferlerinde büyük zaferler kazanmış ve 1520'de Barbaros Hayreddin Paşa donanmasına katılarak Akdeniz'deki gücünü daha da artırmış.

1538'de Preveze Deniz Savaşı'nda Andrea Doria komutasındaki Haçlı Donanması'nın imha edilmesinde önemli rol oynayan Turgut Reis'in Kaptan-ı Derya olması beklenirken; sadrazam Rüstem Paşa, kardeşi Sinan Paşa'nın bu makama getirilmesini sağlamış, teselli olarak da Turgut Reis'e Cerbe valiliği görevi verilmiş.

Bu dönemde Korsika'nın batı sahillerinde gemilerinin bakımı için mola verdiği sırada Turgut Reis Cenevizli komutanlar tarafından esir edilir ve 4 yıl süreyle gemilerde forsa olarak çalıştırılır. Barbaros tarafından ödenen fidye karşılığında serbest kalan Reis, Korsika, Sicilya ve Malta'ya karşı saldırılarına devam eder. Andrea Doria karşısı Ponza Deniz Muharebesi'nden sonra edindiği zaferden sonra Akdeniz Beylerbeyi görevine getirilir.

Hepimiz gibi Turgut Reis de faniydi. 1565 yılında Malta Kuşatması için Piyale Paşa ile katıldığı sefer sırasında kaleden açılan top ateşi sonunda ağır yaralandı ve bir hafta sonra da 23 Haziran 1565'de rahmete kavuştu. Naaşı yetiştirdiği büyük denizci Kılıç (Uluç) Ali Paşa tarafından Trablus'a götürüldü.

Cumhuriyet döneminde doğduğu Karabağ köyünün bağlı olduğu beldeye Turgutreis adı verildi. Adı hala İtalya'da ve İspanya'da yaramazlık yapan çocukları korkutmak için "Viene Dragutte – Turgut geliyor" diyerek anılıyor.

Çocuk Turgutça, bugün dünya denizcilik tarihine adını Dragut (Dragon) olarak yazdırmış çok önemli bir Türk denizcisi.

Ruhu şad olsun.

Ne mutlu bana ki, bugün Turgut Reis'in doğduğu ve büyüdüğü yerde, Halikarnas Balıkçısı tarafından yazılmış "Turgut Reis" adlı romanı bir defa daha okuyarak tatil yapıyorum.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Sayılar

DIŞARISI kaç derece? Elmanın kilosu kaç lira? Bugün yapacağın yol kaç kilometre? Kaç gün izin hakkın kaldı?...

Her durumun, her kararın, her eylemin başlangıcında bir sayı var. Doğanın kendisi başlı başına bir sayılar algoritması ve düzeni.

Sayı kendi başına çok önemli görünmeyebilir. Ama sayıdan süre hesaplarsan, sayıdan bütçe yaparsan, sayıdan kökten kararlar üretirsen, sayıdan gelecek kurarsan belki de ses ve ışık kadar önemli insan yaşamında.

Çocukluğumdan beri çok severim sayıları. Sayılarla işlem yaparım, sayılarla trend sorgularım, sayılarla yol belirlerim. Öyle ki bugün artık eski hızımda yapamadığım akıldan işlem oyunları da oynarım sayılarla.

Öte yandan her sayı herkese aynı şeyi ifade etmeyebilir. Yani sayıların insanlara düşündürdüğü şeyler de farklı olabilir. Benim önemli gördüğüm bir sayı bir başkası için hiç de önemli olmayabilir, benim için hiçbir etkisi olmayan başka bir sayı bir diğerinin yaşamını değiştirebilir.

Sayıları ciddiye almak gerek her şeyden önce. Önemli / önemsiz her sayının bir değeri ve bir etki alanı vardır. Bazen de tek bir sayı hiçbir şey ifade etmezken bir araya getirilen birkaç sayı çok önemli şeyler gösterebilir insana.

Sadece değerleri değil mesajları da vardır sayıların. Sayılar insanları atacağı adımlara, alacağı kararlara hazırlayıp önemli mesajlar verirler. Aslında neredeyse tüm eylemler ve tüm kararlar sayılar ile bağlantılıdır, çoğu zaman bunun farkında olmasak da.

Tabii alınan mesajlar, verilen kararlar, atılan adımlar her zaman doğru olmayabilir, çünkü sayıların anlamını kavrayamayanlar, sayıların analizini yapamayanlar son derece yanlış, hatalı işler de yapabilirler.

Dolayısı ile sayı kadar onu değerlendiren akıl da önemlidir. Çünkü düşünme süzgecinden geçmeyen bir sayı karanlıkta yürürken elindeki pili zayıflamış fener gibidir.

İlk ve orta öğretimde en sevdiğim ders matematikti, üniversitede matematiğin yerini istatistik dersi aldı. Mezuniyet sonrası yaptığım tüm işlerde matematik ve istatistiği yoğun şekilde kullandım, çünkü sayılar bir işin doğru yapılması için elimizdeki en büyük kaynak.

Hata yapmadım mı? Tabii yaptım, hatta bence çok hata yaptım, ama sayılara güvenmeye ve onları hep yanımda tutmaya devam ettim bugüne kadar. Çünkü bazen sen bulamasan da sayılarda doğruyu bulduracak malzeme hep var.

Bir de şu yanlış algıyı düzeltmek gerek artık. Sayılar sadece mühendislerin, bilim insanlarının, işletmecilerin, muhasebecilerin vs. işi olmamalı.

Sayılar her bireyin, her kurumun, her toplumun en önemli yol göstericilerinden. Bu anlamda sayıları matematik/aritmetik veya başka kavramlarla sınırlamak da doğru değil bence. Çünkü matematik sayılar ve sayılarla yapılan işlemlerin ötesi ile ilgilenmez, işlemi doğru yapman yeterlidir matematikte ama o işlemin senin için doğru olup olmadığı, o işlemin yansımaları ve doğuracağı sonuçlar, etkileri vs. matematiğin umurunda bile değildir.

Peki sayılar mı, yoksa kelimeler mi? Sayısal mı sözel mi gibi oldu ama değil. Her ikisini de oluşturan nesnel elementler var, sayıları rakamlar, kelimeleri harfler. Bu elementlerin tartışılacak yanı yok. Ama sayı ve kelime aşamasında zorluk başlıyor. Süreç denklem ve cümle seviyesine çıkınca da iş çetrefilleşiyor. Çünkü bu aşamada öncelikler, kültür, bilgi vs gibi öznel katkılar yapılıyor.

Soruma yanıtım doğru oluşturuldukları ve kullanıldıkları sürece her ikisi de. Çünkü iletişimin ve etkileşimin en önemli unsurları her ikisi de, ama yerinde ve dozunda kullanılarak, verilmek ve aktarılmak istenileni en yalın şekilde sunarak.

Ama lütfen sayıları kelimelerin arkasına gizlemeyin, çünkü sayılar sessizlikte de iş gören yardımcılarıdır insanların...

Görüşmek üzere,

DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



Mavi Dolunay Otel

Yönetmen: Onur Bilgetay
Senaryo: Gupse Özay ve Onur Bilgetay
Oyuncular: Gupse Özay, Kerem Bürsin, Öykü Karayel
Türü: Komedi
Platform: Netflix

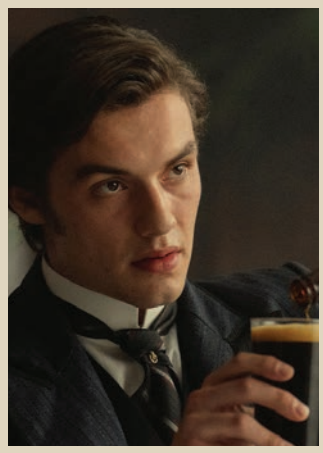
Alaçatı'da bir anne ve iki kızı tarafından işletilen mütevazi bir butik otel olan Mavi Dolunay Otel'de her şey, iş insanı Kaan'ın kasabaya attığı ilk adımla birlikte değişecek. Konumu sebebiyle pek çok yatırımcının ilgi odağı haline gelen oteli satın almak üzere gelen Kaan, kısa süre içerisinde Gülten ve Nedret'in göz bebeği haline gelir. Kaan'ın gördüğü bu yoğun ilginin sınırları iki kadını aşıp kasabanın tamamına yayıldığında ise işler gitgide daha absürt bir hal alır ve herkesin hayatı sonsuza dek değişir.



DRAM / FİLM ●●●

Aşk Sadece Bir An

Rüzgâr'ın hayatı, bir gün arkadaşının yerine taksiye çıkmasıyla bambaşka bir hal alır. Rüzgar ile taksideyken tanışan Hayal, birbirlerine âşık olur. Ancak Hayal'in ailesi, bu ilişkiye izin vermez. Rüzgâr, yine de sevdiği kadından vazgeçmez. İlişkileri devam ederken Rüzgâr, kaza yaparak hastaneye kaldırılır. Bu durumu fırsat bilen Hayal'in ailesi kızlarını başka bir şehre götürür. Film, Prime Video'da.



TARİHİ / DİZİ ●●●

House of Guinness

House Of Guinness, bira imparatoru Sir Benjamin Guinness'in ölümünün ardından yaşananları ve vasiyetinin, büyüyen Guinness imparatorluğundan etkilenen dört yetişkin çocuğu Arthur, Edward, Anne, Ben ve diğer Dublinlilerin kaderi üzerindeki büyük etkisini konu alıyor. 19. Yüzyılın Dublin'ini anlatan diziyi Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



DRAM / DİZİ ●●●

Siyah Tavşan

Jake Friedkin, şehrin en gözde mekanlarından biri olma yolunda ilerleyen, özel bir VIP salonuna sahip 'Siyah Tavşan' adlı restoranın karizmatik sahibidir. Ancak kardeşi Vince'in beklenmedik dönüşü, eski çatışmaları su yüzüne çıkarır. Peşinde bir tefeci vardır. Kardeşler çok geçmeden kendilerini, ortak başarılarını ve ilişkilerini sınayan bir gerilim ve tehlike sarmalının içinde bulurlar. Dizi, Netflix'te.



Öteki Paris

Yönetmen: Janeen Damian
Senaryo: Nicole Henrich
Oyuncular: Miranda Cosgrove, Pierson Fodé, Frances Fisher
Türü: Romantik
Platform: Netflix

Küçük Teksas kasabasından kaçıp dünyayı keşfetmek için can atan Dawn, Paris'teki bir sanat okuluna kabul edilir, ancak seyahat ve yaşam masraflarını karşılayacak parası yoktur. Hızlıca para kazanmanın bir yolunu arayan küçük kız kardeşi, onu Paris'te bir reality şov programına katılmaya ikna eder. Ancak şov aslında Teksas'ta geçmektedir. Ayrılmaya kararlı olan Dawn, şovun yakışıklı bekarı Trey ile gerçek hayatta bir aşk yaşamaya başlayınca işler değişir.



KOMEDİ / FİLM ●●●

Evet, Hayır, Belki

Almanya'da büyüyen Mavi, İstanbul'daki aşırı zengin bir Türk hanedanından geldiğini öğrendiğinde şok olur. Genç kadın kendisini bir anda daha önce varlığından haberdar olmadığı, geleneklerine bağlı bir büyükanne tarafından yönetilen, büyük bir aileyle karşı karşıya bulur. Mavi şimdi Hamburg'daki eski hayatı ile göz kamaştırıcı Türk rüya dünyası arasında bir denge bulmaya çalışmalıdır. Film, Netflix'te.



ROMANTİK / FİLM ●●●

Fransız Aşkı

Abel Camara, ünlü bir yıldız, Marion ise mahallenin mütevazı kızıdır. Bir gün ona saf iyiliğinden dolayı yardım ettiğinde, ikisi de bu anın derin ve sıra dışı bir aşk hikayesinin başlangıcı olacağından şüphelenmez. Hugo Gélin, Nina Rives'ın başrollerini paylaştığı, Nina Rives'in yönetmen koltuğunda oturduğu romantik temalı filmi Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



GERİLİM / FİLM ●●●

Bir Düşüşün Anotomisi

Sandra, Samuel ve 11 yaşındaki görme engelli oğulları Daniel bir yıldır dağlarda her şeyden uzak bir yaşam sürer. Bir gün Samuel, evlerinin önünde ölü bulunur. Sandra, şüpheleri olmasına rağmen kısa süre sonra suçlanır; intihar mı, cinayet mi? Bir yıl sonra Daniel, annesi aleyhine açılan ve çiftin kelimenin tam anlamıyla parçalara ayrıldığı mahkeme duruşmasına katılır. Film, MUBI'de.



SEMA TÜFEKÇİLER
sema.tufekciler@yuksektopuklar.org

Biofabrikasyon

İLERİ biyolojik sistemler (yapay doku / organlar vb.), medikal terapötik ürünler ve tıbbi olmayan biyolojik sistemlerin fabrikasyonuna verilen genel addır.

Günümüzde adı pek fazla duyulmayan; fakat çok yakın bir geleceğimizde sık sık kullanılması ve yaygınlaşması beklenen yeni bir dönem yaratabilecek, kulağa olan dışı gelen, fakat gayet mümkün olan ve şu anda denemeleri yapılmış olan bir bilim tekniğinden bahsetmek istiyorum.

Biyofabrikasyon, yapay ama hakiki et ve deri üretimiyle insanlar tarafından sonu gelecek bir hayvan neslini de kurtarabilir. Üstelik biyofabrikasyon tekniğiyle, et ve deriler steril laboratuvar özelliğinde fabrikalarda oluşturuluyor. Biyofabrikasyonun ilk basamağı basit bir biyopsiyle hayvanlardan alınan hücrenin izole edilmesidir. Hücrelerin çoğalmasıyla milyonlar milyarlara dönüşüyor. Tıpkı virüslerin çoğaldığı gibi. Deri ve et üretimi, daha sonra biyofabrikasyon işlemiyle daha az hayvan zarar görmüş, öldürülmemiş şekilde doğal halini alır. Hücreler manipüle edilip hücreler arasında doğal bir bağ olan kolajen üretimi sağlanır. Hücreler ve kolajenler daha kalın katmanlar oluşturmak için şekil tabakalarına yayılır ve hayvan hücresi olgunlaştırmaya bırakılır. En sonuncu aşamada ise deri üretiminde kullanılan daha az kimyasal ve daha çok insancıl yöntemlerle olgunlaşan deri hücresinin pH'ının homojen olarak bazifikasyon işlemi yapılması ve bu sayede derinin bozulmaz hale getirilmesi sağlanır. Böylece biyofabrikasyon tekniği ile hücre çoğalır ve hiçbir hayvan kurban edilmeden gerçek endüstriyel deri oluşturulur.

Hatta bu konuda bir dernek bile var ; Uluslararası Biyofabrikasyon Derneği (ISBF), 2010 yılında kuruldu ve Biyofabrikasyon konusunda araştırma, geliştirme, eğitim, öğretim ve tıbbi ve klinik uygulamalarını destekleyen bilimsel ve profesyonel bir topluluktur. ISBF uluslararası Biyofabrikasyon topluluğunu temsil eder ve yıllık Biyofabrikasyon Konferanslarını düzenler.

http://biofabricationsociety.org/about/board-members/

ABD'de bulunan Pittsburgh Üniversitesi'nden bilim insanları, cilt hücrelerinden minyatür insan karaciğerleri oluşturmayı başardılar bile. Araştırmacılara göre söz konusu yöntem, organ ve doku nakil listelerinde yıllarca bekleyen hastalar için yeni bir umut kapısı olabilir. Cildin bir hücresinden tamamen fonksiyonel olan bütün bir organ yapılabiliyor, ne kadar muhteşem değil mi?

ABD'de şu anda yaklaşık 17 bin kişi karaciğer nakli bekliyor. Bu sayı vefat eden bağışçılar tarafından bağışlanan miktarın çok üzerinde. Bu da organ yetmezliği sorunu yaşayan hastaların çok uzun süreler bekleme listelerinde kalmasına, hatta birçoğunun bu süre zarfında hayatını kaybetmesine neden oluyor. Öte yandan bağışlanan organlar her zaman alıcı ile uyumluluk da göstermeyebiliyor.

Son yıllarda çok önemli gelişmelere sahne olan biyofabrikasyon teknolojisi, organ talebini karşılamaya, nakil sürecini hızlandırmaya ve maliyetleri düşürmeye yardımcı olabilir. Teknoloji aynı zamanda işlevini yitirmiş karaciğerlere fonksiyonel bir destek sağlayarak nakil bekleyen hastalara zaman kazandırabilir.

Biyoreaktörlerdeki mini karaciğerleri sadece bir ayda büyütmeyi başaran araştırmacılar, normalde bir karaciğerin olgunlaşmasının doğal bir ortamda iki yıla kadar sürdüğüne dikkat çekiyor. Ekip daha sonra laboratuvarda büyütülen bu mini karaciğerleri bağışıklığı baskılanmak üzere yetiştirilen beş fareye nakletti.

Nakilden dört gün sonra, implante edilen organların iyi çalışıp çalışmadığını görmek için hayvanların içini açıp inceleyen araştırmacılar, minyatür karaciğerlerin normal bir karaciğer gibi safra asitleri ve üre salgıladığını gördüler.

Dr. Ayşegül Çoruhlu: Gılgamış'tan beri yaşlanmayı durduran mucizevi iksiri arıyoruz. Eskiden bir fantezi olan bu talebi gerçekleştirmek artık hayalden öte gerçeğe çok yakın. Bilim insanları ve fütüristik öngörüler yaşlanmanın durdurulacağı zamanı 2030 olarak öngörüyor. Bu öngörünün arkasında tamamen bilim var. Hatta bu öngörünün bir adı var: Longevity escape velocity, anlamı yaşlanma hızının takvim yaşımızdan daha yavaş ilerleyeceği tarih."

Evet haydi bakalım 2030' a kadar kendimize iyi bakalım, sonrası tufan değil, ölümsüzlük imiş.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

“Arama” devri bitti, “sorma” çağına hoş geldiniz

2000’Lİ yıllarla birlikte başlayan internet çağının yaygınlaşmasını sağlayan iki temel araç vardı; internette gezinmemizi sağlayan internet tarayıcıları (browser) ve aradıklarımızı daha kolay bulmamızı sağlayan, arama motorları (search engine).
Google, geliştirdiği algoritma ve teknolojik altyapı ile arama motoru dünyasının açık ara lideri konumunda. Plaza Türkçemizde “gugıllamak”olarak tabir edilen bir eylem uzun dönemdir hayatımızda.
Google’a anahtar kelimeleri girdiğimizde karşımıza uzun bir liste çıkmasına alıştık. Google algoritması ve paralı reklamlara göre şekillenen bu uzun listeden istediğimiz bilgiyi bulmaya, aradığımız yanıta ulaşmaya çalıştık hep.
Yani internetin bu güne kadar olan bölümü, anahtar kelimeyi arama motoruna girmek, önüne çıkan uzun listeyi incelemek ve oradan aradığımızı bulmak, keşfetmek dönemiydi.
Artık bu dönem kapanıyor.
Yapay zekâ ve sohbet robotları ile birlikte artık aradığımız yanıt karşımıza direk olarak hazır geliyor. Tabii bunun için yapay zekâ uygulamalarına ne istediğinizi, yani kafanızdaki soruyu çok net olarak tarif etmeniz gerekiyor. Bir başka ifadeyle, yeni dönemde çok daha nokta atışı yapmak, ne aradığını iyi bilmek gerekiyor.
Bu yeni dönemde değeri ve önemi çok daha öne çıkacak olan eylem artık “aramak” değil “sormak”.

***

Forbes Türkiye dergisinde Akan Abdula’nın kaleme aldığı ″Yapay zekânın gerçek yakıtı sorulardır″ başlıklı makal, bu dönüşümü gayet güzel anlatıyor.
Biz hep yapay zekâyı büyük veriden beslenen bir teknoloji devrimi olarak algılıyoruz. Bu makale olaya farklı bir pencereden bakmamızı sağlıyor.
Ne kadar mükemmel yapay zekâ modelini ve teknolojik uygulamayı geliştirirseniz geliştirin, son kullanıcı doğru soruları sormayı beceremediğinde hiçbir değeri yok. Yani esas fark yaratacak ve başarıyı getirecek olan doğru ve etkili soruları sorabilmeyi becermek.
Biliyorsunuz bu aralar “prompt mühendisliği” kavramı çok popüler. Bu beceri yapay zekâ araçlarına doğru komutu vermek anlamında kullanılıyor. Makale tam da buradan hareket ederek, insanoğlunun emir ve komut verme alışkanlığını, hatta kibrini ciddi şekilde sorguluyor.
Çünkü bu dönemin yıldızı olan popüler yapay zekâ araçları emir ya da komut ile değil, doğru sorularla çalışıyor.

***

Öte yandan önemi bu kadar artan sorma becerisini bırakın teşvik etmeyi genelde bastıran bir sistemin içerisindeyiz. Elbette bunun arkasında sosyolojik temeller, kültürel kalıplar, eğitim sistemi gibi pek çok etken saymak mümkün.
Doğru soru sormak için merak, bilgi, akıl, entelektüel kapasite, cesaret gibi pek çok alt beceri gerekiyor.
Merak, öğrenme açlığı, akıl ve bilgiyle tetiklenen bir arayışla soruların içeriğini doğru oluşturmak, bunu doğru şekilde kelimelere dökmek ve doğru bir şekilde karşımızdakine iletebilmek gibisi yok.
Bu beceri hep değerliydi, ama artık yapay zekâ çağında çok daha geçerli akçe.
Bu aralar ebeveynlerin aklındaki temel sorulardan birisi, ″Yapay zekâ çağına hazırlamak adına çocuklarımızı hangi alanlarda geliştirmeliyiz?″
Yanıtlar arasında kesinlikle soru sorma becerisi olmalı.
Kibir ve egosunu bir kenara bırakan, öğrenmeye aç ve meraklı olanlar, kafasını doğru sorularla meşgul eden ve bunları doğru şekilde ifade etmeyi becerenler yapay zekâ çağında öne çıkacak gibi görünüyor.
Soruların gücüne ve değerine oldum olası çok inanırım. Koçluk yolculuğum boyunca soru kavramı sürekli gündemimde oldu.
Ne de koçluk felsefesinin temel taşlarından birisi güçlü ve derin sorular. Yapay zekâ devrimiyle birlikte, soruların öneminin çok daha konuşuluyor olması beni sevindiriyor.
Voltaire yaklaşık 300 yıl önce, “Bir insanı cevaplarından ziyade sorularının kalitesiyle yargılayın” diye boşuna dememiş.



Gemini sinir krizi geçirdi

Google’ın yapay zekâsı Gemini, kod problemini çözerken başarısız olunca “Ben bir utanç kaynağıyım”, “Sizi hayal kırıklığına uğrattım”, “Ben bir başarısızlık örneğiyim” gibi cümleler kurmaya başladı. Konuyla ilgili açıklama yapan Google ise sorunun kısa sürede giderileceğini ve güncelleme yapılacağını açıkladı.

İlgili Reddit paylaşımına QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



GROK’UN X HESABINA ERİŞİM ENGELİ

Grok’un X hesabına, “milli güvenlik” gerekçesiyle ülkemizde erişim engeli getirildi. İfade Özgürlüğü Derneği’nin duyurusuna göre, 5651 Sayılı Kanun’un 8/A maddesi uyarınca milli güvenlik ve kamu düzeninin korunması gerekçesiyle Grok’un X hesabına erişim engeli getirildi.

Anthropic korsan içerikten 1,5 milyar dolarlık tazminat ödeyecek

Anthropic, modellerini korsan kitap ve metinle eğittiği için para cezasına çarptırıldı. Yaklaşık 465 bin kitap ve metni korsan sitelerden indirerek yapay zekâ modellerini eğittiği öne sürülen davada Anthropic, 1.5 milyar dolar tazminat ödemesi yapacak. Mahkeme bu rakamı onaylamazsa şirketin 1 trilyon dolara kadar tazminat ödemesi söz konusu. Bu da şirketi iflasa götürebilir. Ek olarak Anthropic, Library Genesis ve Pirate Library Mirror’dan indirdiği veri setlerini de yok etmek zorunda kalacak.



Bret Taylor’dan yapay zekâya “dot-com balonu” benzetmesi

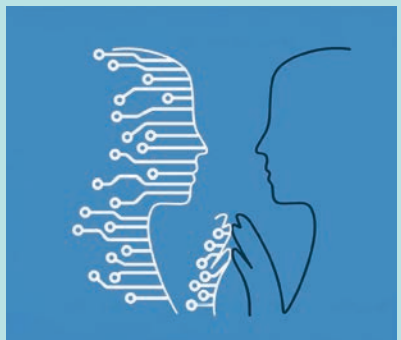
OpenAI Yönetim Kurulu Başkanı ve Sierra CEO’su Bret Taylor, şu anki durumu 1990’lı yıllarda gerçekleşen dot-com balonu* krizine benzeterek “Yapay zekânın ekonomiyi dönüştüreceği doğru ve internet gibi gelecekte büyük miktarda ekonomik değer yaratacağına inanıyorum. Aynı zamanda bir balonun içindeyiz ve birçok kişi çok para kaybedecek. İki şeyin aynı anda gerçekleştiğine dair tarihte birçok örnek bulunuyor” dedi.



**: Dot-com balonu, 2000 yılının Mart ayında teknoloji firmalarını yer aldığı borsa endeksi olan NASDAQ'daki senetlerin büyük değer kaybı yaşamasıyla sönen ekonomik kriz.*

“Derdinizi ChatGPT’ye anlatmayın”

OpenAI CEO’su Sam Altman, derdini ChatGPT’ye anlatanları uyardı. “İnsanlar ChatGPT'ye hayatlarındaki en kişisel konuları anlatıyorlar. Özellikle gençler onu bir terapist, bir yaşam koçu olarak kullanıyor, ilişki sorunları ve ne yapmaları gerektiği hakkında sorular soruyorlar” diyen Sam Altman, kişisel sırların hukuken korunmadığının altını çizdi.





GPT-5 heyecanı yerini hayal kırıklığına bıraktı

ChatGPT’nin GPT-4o modelinin yerini alan GPT-5 modeli kullanıcıların beklentisini karşılamadı. Robotik ve samimiyetten uzak cevaplar verdiği belirtilen yeni modelin çok fazla hata yaptığı belirtildi. Kodlamada da başarısız bulunan model, kullanıcılar tarafından abartılı bulundu ve ChatGPT’nin performansını düşürdüğü belirtildi.

İŞİNİZİN DİJİTAL TARAFINDA

SİBER GÜVENCE NEOVA'DA

Siz de Neova’nın **NeoSiber Güvenlik Sigortası** ile işinizi güvence altına alın, dijital dünyada içiniz rahat olsun.



ÖZEL SİBER GÜVENLİK DANIŞMANLIĞI

444 1 636 | neova.com.tr

NEOVA SİGORTA

Aman ihmal etmeyin

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