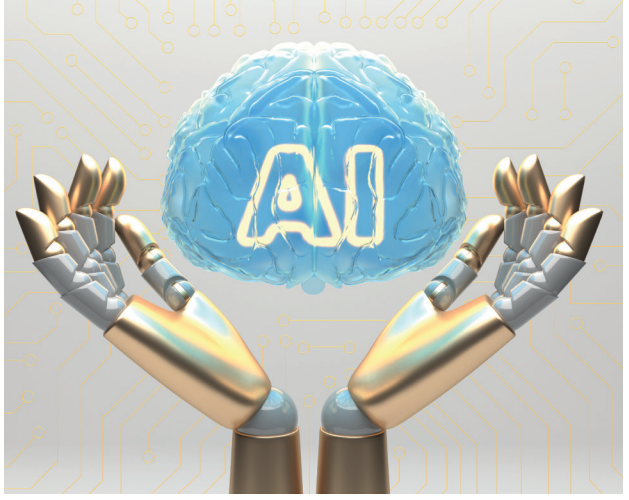


Yapay zekâ en hızlı yükselen “banana skin” oldu

PwC ve The London Foundation for Banking and Banking’in (CSFI) 42 ülkeden 698 üst düzey sektör profesyonelinin görüşleriyle hazırladığı sigorta sektörünün risklerini ortaya koyan Insurance Banana Skins 2025 raporu küresel sigorta sektörünü bugün ve yakın gelecekte bekleyen en kritik riskleri ortaya koyuyor. Raporda, dünya genelinde yapay zekâ riski 7’nci sıradan 2’nci sıraya çıkarak tarihteki en hızlı yükselişi yaşarken siber risk 3’üncü kez ilk sırada yer alıyor. Teknoloji, makro ekonomi ve iklim değişikliği ise bu iki riski takip ediyor. Türkiye özelinde ise regülasyon uygunluğu, iklim değişikliği, makro ekonomi, politik risk ve teknoloji ilk 5 risk olarak katılımcılar tarafından belirlendi. ›S.16

Türkiye’nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

KASIM 2025 YIL: 41 / SAYI: 564 AYDA BİR YAYINLANIR



100 YILLIK YAŞAM ÇAĞINDA SİGORTACILIĞIN ROLÜ:

Uzun ömürlü bir hayatın en önemli finansal güvencesi sigorta

Günümüzde tıp ve teknoloji alanındaki gelişmeler, yaşam süresinin uzamasına önemli ölçüde katkı sağlıyor. Ancak bu olumlu gelişme, bazı ekonomik ve sosyal riskleri de beraberinde getiriyor.
Yaşlanan nüfus, sağlık harcamalarının artması, emeklilik gelirlerinin yetersiz kalması ve bağımlı yaşlı bireylerin çoğalması gibi riskleri doğuruyor. Bu bağlamda, uzun ömür risklerine karşı bireylerin finansal güvenliğini sağlamak ve sosyal refahı korumak açısından sigorta sektörü kritik bir rol üstleniyor.

Küresel sigorta sektörüne dair raporlarıyla önde gelen düşünce kuruluşlarından biri olan Cenevre Derneği’nin ‘Sigorta ve Uzun Ömür Ekonomisi: 100 Yıllık Yaşamlar Çağında Koruma Sağlamak’ başlıklı raporu, artan yaşam süreleri ve azalan doğum oranlarının getirdiği sosyal ve ekonomik zorlukları ele alıyor. İnsanların uzun yaşam risklerinin farkında olduğunu ancak bu riskleri yönetme konusunda hazırlıksız olduklarını vurguluyor. Raporda, sigorta şirketlerinin bu duruma uyum sağlamak için ürünlerini ve hizmetlerini nasıl yenileyebileceği inceleniyor. ›S.18

SEKTÖR SİBER TEHDİTLERİN RİSKLERİNE UYUM SAĞLIYOR

2025 yılı itibarıyla yapay zekâ destekli siber saldırıların artışı, kurumsal risk yönetimi stratejilerini kökten değiştirirken; düzenleyici otoritelerin artan müdahalesi, siber sigorta piyasasında hem ürün tasarımını hem de fiyatlama modellerini yeniden şekillendiriyor. Münih Re’nin ″Siber Sigorta: Riskler ve Eğilimler 2025″ başlıklı raporu, siber riskin evrilen doğasını, sigorta sektörünün bu risklere yanıt üretme biçimini kapsamlı biçimde analiz ediyor. ›S.13





TURBIO 100 KM/S HIZA 2,5 SANİYEDE ÇIKIYOR

Tam bin 100 beygir güç ortaya koyan Turbio, elektrik motorunun desteğiyle o’dan 100 km/s hıza 2,5 saniyede çıkabiliyor. ›S.29



MÜŞTEREKLER

40 sanatçının farklı mecralarda türlü materyallerle ürettiği eserlerden oluşan sergi, müştereklerin kaybı ile yeniden inşası arasındaki gerilimi ele alıyor. ›S.31



Swiss Re’nin Sigma raporuna göre, küresel mal ve kaza sigortası (P&C) pazarı artan doğal afetler, ekonomik ve hukuki talepler ile jeopolitik belirsizliklere rağmen büyümesini sürdürüyor. Raporda, P&C sigortasının artan küresel risklere rağmen dayanıklılığını ve erişilebilirliğini sürdürme konusunda başarılı bir dönüşüm süreci içinde olduğu vurgulanıyor. ›S.25

ÖZEL SAĞLIK SİGORTALARINDA YENİ DÖNEM

Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği’nde değişiklik yapan düzenleme 1 Ocak 2026 tarihinde yürürlüğe girmek üzere 20 Ekim 2025 tarihinde Resmi Gazete’de yayımlandı. Düzenleme ile başta ömür boyu yenileme garantisi, bekleme süresi ve şirketler arası geçiş olmak üzere birçok konuda önemli değişikliklere gidildi. ›S.29



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

SİGORTACILIĞIN GELECEĞİ: GÖMÜLÜ SİGORTA

Gömülü sigortanın, sigortacılığı daha erişilebilir hale getiren yenilikçi bir model olduğunu belirten Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, “Gömülü sigorta sektörün büyümesi açısından stratejik bir fırsat sunuyor. Gömülü sigorta, sadece bir dağıtım kanalı yeniliği değil, sektörün gelecekteki büyüme motoru” dedi. ›S.7



SİGORTA DESTEKLİ GÜVENLİ KONUT MODELİ HAYATA GEÇİYOR

Sigorta destekli güvenli konut modelinin detaylarını paylaşan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, bina tamamlama sigortası sayesinde vatandaşların sadece ev sahibi olmakla kalmayıp, aynı zamanda oturacakları konutun tamamlanacağına dair kesin bir güvence elde ettiklerine dikkat çekti. ›S.9



“27 MİLYAR LİRA HASAR ÖDEMESİ GERÇEKLEŞTİRDİK”

Bu yıl tarımda yaşanan hasarlara ilişkin değerlendirmelerde bulunan TARSİM Genel Müdürü Bekir Engürülü, “2025 yılında tüm tarım sigortası branşlarında yapılan hasar tespit çalışmaları sonucunda hasar dosya işlemleri tamamlanan sigortalı üreticilerimize 27 milyar lira hasar ödemesi gerçekleştirdik” diye konuştu. ›S.10



‘HASAR YÖNETİMİMİZİN TEMELİNDE EMPATİ VAR’

AXA Türkiye’nin hem sigortacılık hem de hasar yönetim anlayışının temelinde empatinin bulunduğunu belirten AXA Türkiye Hasar Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Eray Kangal, “Hasar kısmında güven ilişkisini zedelemeden, empati kurarak hızlı bir şekilde çözüme kavuşturmak gerekiyor” dedi. ›S.11



Ray Sigorta Empatix Programı ile müşteri deneyimini işin merkezine yerleştiriyor

Ray Sigorta, Empatix Dönüşüm Programı'nı hayata geçirerek müşteri deneyimini yaşayan bir kurum kültürüne dönüştürme hedefinde önemli bir adım daha attı. Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Müşteri odaklılığını tüm çalışanlarımızın sahiplendiği ortak bir kültür olarak benimsiyoruz. Empatix programımız da bu kapsamlı dönüşümün yapı taşı niteliğinde" dedi.



Pazarlama ve satış alanlarında müşteri odaklı stratejilerin önemi ve etkisi her geçen gün artıyor. Yenilikçi ürün ve hizmetleriyle sektöründe hızla büyüyen Ray Sigorta da bu vizyon doğrultusunda "Empatix Dönüşüm Programı"nı hayata geçirerek müşteri deneyimini yaşayan bir kurum kültürüne dönüştürme hedefinde önemli bir adım daha attı. Empatiyi yalnızca bir iletişim biçimi değil, aynı zamanda karar alma süreçlerinden hizmet tasarımına kadar uzanan bir değer olarak ele alan sektörünün güçlü temsilcisi Ray Sigorta, bünyesinde kurduğu 30 kişilik "Empatix Çalışma Grubu" ekibiyle müşteri merkezli dönüşüm yolculuğunu güçlendiriyor.

DENEYİM ELÇİLERİ AKTİF DÖNÜŞÜME KATKI SUNACAK

Ray Sigorta'nın deneyim elçileri olarak görev yapacak olan Empatix Çalışma Grubu üyeleri, müşteri gözünden süreçleri değerlendirirken, empati temelli iyileştirmeler önererek organizasyonel dönüşüme aktif katkı sunacak. Empatix Dönüşüm Programı kapsamında verilen eğitimlerde de müşteri deneyimi, müşteri yolculuğu haritalama (CJM), içgörü oluşturma ve Ray Sigorta özelinde örnek uygulamalar gibi müşteri için katma değer sağlayabilecek birçok konu ve başlık ele alınıyor.

'MÜŞTERİ ODAKLILIĞI ORTAK KÜLTÜRÜMÜZ'

Müşteri deneyimini sadece bir strateji değil, aynı zamanda kurumsal kültürün ayrılmaz bir parçası olarak gördüklerini vurgulayan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Müşteri odaklılığını tüm çalışanlarımızın sahiplendiği ortak bir kültür olarak benimsiyoruz. Empatix programımız da bu kapsamlı dönüşümün yapıtaşı niteliğinde. Bugünün dinamik sigorta dünyasında, geleneksel yaklaşımların ötesine geçen yaratıcı ve içgörüye dayalı uygulamalar büyük önem taşıyor. Bu nedenle müşterilerimizin ihtiyaçlarını daha iyi anlamak, süreçlerimizi bu bakış açısıyla iyileştirmek ve empatiyi kurum genelinde yaygınlaştırmak için somut adımlar atıyoruz. Empatix programımız ile bu kültürü sahiplenecek ve ileriye taşıyacak güçlü bir iç dinamiğe sahip oluyoruz.

'DÖNÜŞÜME ÖNCÜLÜK ETMEYİ SÜRDÜRECEĞİZ'

Sigortalılarımızın ihtiyaç ve beklentilerini karşılayacak, geniş bir ürün gamında yenilikçi çözümler sunuyor ve sektörümüzde fark yaratan işlere imza atarak büyüyoruz. Ray Sigorta olarak hem sigortalılarımızın hem de iş ortaklarımız olan acentelerimizin hayatını kolaylaştıracak dijital ve operasyonel hizmetlerle bu dönüşüme öncülük etmeyi sürdüreceğiz" diye konuştu.



AXA üst düzey yöneticileri Sigorta Haftası'nda Türkiye'ye gelerek önemli mesajlar verdi

4. Uluslararası Sigorta Zirvesi'nde AXA Uluslararası Pazarlar CEO'su Hassan El-Shabrawishi ve AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken yapay zekâ ve müşteri yolculuğu dönüşümü üzerine çarpıcı mesajlar verdi. AXA Uluslararası Pazarlar İş Geliştirme Başkanı ve Afrika & Türkiye CEO'su ve AXA Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Nuria Fernandez Paris ise 4. Sigorta Fuarı'nı ziyaret etti.

AXA Türkiye, Uluslararası Pazarlar (International Markets) İcra Kurulu Üyelerini Türkiye'de ağırladı. 14. Sigorta Haftası'nda gerçekleşen ziyarette AXA Uluslararası Pazarlar CEO'su Hassan El-Shabrawishi, AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken ile "Avrupa ve Türkiye'de Sigortacılığın Dijital Geleceği Üzerine Bir Diyalog: İnovasyon, Regülasyon ve Sigorta Ekosistemleri Arası İş Birliği" isimli panelde konuştu. Müşteri davranış ekonomisinin dramatik biçimde değiştiğine dikkat çekerek kişiselleştirmenin artık sigortacılığın merkezinde olduğunu vurgulayan AXA Türkiye CEO'su Ölken, "130 yıldan fazladır Türkiye'de faaliyet gösteren bir şirket olarak sektörümüzde büyüme ve müşteri yolculuğu dönüşümüne liderlik ediyoruz. Bu süreçte müşteri davranış ekonomisindeki değişimleri yakından izleyerek fırsatları en iyi şekilde kullanıyoruz. Yolculuğumuzun merkezinde ise yalnızca teknolojiye ya da süreçlere yatırım yapan değil; insanların hayatlarına daha derinden dokunan müşterilerimize daha hızlı, kolay ve bütçe dostu hizmetler sunan bir sigortacılık anlayışı var" ifadelerini



kullandı.

'YAPAY ZEKÂYI AKTİF BİÇİMDE KULLANIYORUZ'

AXA Uluslararası Pazarlar CEO'su Hassan El-Shabrawishi ise dijitalleşen dünyada AXA Türkiye'nin doğru yatırımlarla engelleri nasıl fırsata çevirdiğini şöyle anlattı: "Bugün yapay zekâ, yaşam ve çalışma biçimimizi kökten değiştiriyor. Sektörleri yeniden şekillendiriyor, müşteri deneyimini



dönüştürüyor ve değer yaratmanın yepyeni yollarını ortaya çıkarıyor. AXA Türkiye'de yaşanan bu dönüşümü çok önceden fark ederek iş süreçlerimizi yeniden tanımlamak ve geliştirmek için bir fırsat olarak değerlendirdik. AXA Türkiye CEO'su ve aynı zamanda AXA Uluslararası Pazarlar Veri ve Yapay Zekâ Lideri olan Yavuz Ölken'in öncülüğünde müşterilerimizi daha iyi anlamak ve onlara daha etkili hizmet verebilmek için hasar süreçlerinin hızlandırılmasından kişiselleştirilmiş çözümler sunmaya kadar pek çok farklı alanda veri ve yapay zekâyı aktif bir biçimde kullanıyoruz. Yapay zekâ tarafından şekillenen bu yeni döneme doğru ilerlerken bir şey çok net; verinin ve yapay zekânın gücünü gerçekten kullanabilenler, sigortacılığın geleceğini tanımlayacak."

'AXA TÜRKİYE GRUP İÇİNDE ÖNE ÇIKAN BİR KONUMDA'

AXA Türkiye, 4. Sigorta Fuarı'nda ürün ve hizmetlerini sergilediği standıyla yer aldı. Standı ziyaret eden AXA Uluslararası Pazarlar İş Geliştirme Başkanı, Afrika & Türkiye CEO'su ve AXA Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Nuria Fernandez Paris, yaptığı değerlendirmede AXA Türkiye'nin önemini şu sözlerle dile getirdi: "Genç ve dinamik nüfusu, güçlü girişimcilik ruhu ve finansal sistemiyle Türkiye, AXA Grubu içinde yenilikçiliği, enerjisi ve güçlü performansıyla öne çıkarıyor; örnek konumda yer alıyor. AXA Türkiye'nin bu gelişimini yakından görmek ve bu yolculuğun bir parçası olmak bizim için oldukça değerli ve gurur verici."

AXA Türkiye'nin 2024 yılında yayımladığı faaliyet raporu uluslararası ödüllerle taçlandı

AXA Türkiye'nin yayımladığı 2024 yılı Faaliyet Raporu; League of American Communications Professionals (LACP) tarafından düzenlenen Vision Awards'ta sektöründe altın ödül, "En İyi Kapak Tasarımı" kategorisinde bronz ödül, Türkiye'nin en iyi ilk 20 raporundan biri olarak ve EMEA bölgesinde en iyi ilk 100 rapor arasında 22'nci sırada yer alarak uluslararası alanda takdir topladı. AXA Türkiye'nin başarısı sadece bununla da sınırlı kalmadı. İletişim alanında mükemmeliyet standartlarını belirleyen ve bu alanda kurumlarına, markalarına ve müşterilerine değer katan profesyonelleri ödüllendiren bağımsız ödül organizasyonu olan International ARC Awards'ta ana kategoride gümüş ödülün de sahibi oldu. Bu başarı, AXA Türkiye'nin şeffaflık, sürdürülebilirlik ve kurumsal iletişim yaklaşımının global düzeydeki güçlü yansımasını ortaya koyuyor.



AXA Türkiye'nin ödüllü 2024 yılı Faaliyet Raporu'nun tamamına QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz

ARC AWARDS INTERNATIONAL XXXII

AXA Türkiye'den "Kadın Olmak Bir Risk Olmamalı" kampanyası

Günümüz dünyası çoğu zaman öngörülemeyen riskleri barındırıyor ve herkes için belirsiz bir gelecek yaratıyor. AXA ise "Gelecek Neden Bir Risk Olsun ki?" global söylemiyle, ilerlemenin herkesin yararına olabileceğini güçlü bir şekilde ifade etmenin zamanı olduğunun altını çiziyor. Bu yaklaşımdan ilham alarak oluşturulan global marka kampanyası "Kadın Olmak Bir Risk Olmamalı" ise hayatlarının farklı dönemlerinde kadınların maruz kaldıkları zorluklara eleştirel bir ışık tutuyor. AXA Grubu'nun sadece seçili ülkelerde yayınlayacağı bu global marka kampanyası, ülkemizde de yayınlanıyor. Kampanya, kadınların doğumdan yetişkinliğe kadar risklere maruz kaldığı tanıdık durumları ele alıyor. Reklam filmi, kadınların birçok alanda çoklu risklerle karşılaştığının altını çiziyor.



Kampanya filmini QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.

AXA Türkiye'den küçük işletmelere sağlıkta büyük fark: Esnaf Sağlığım Tamam Sigortası

AXA Türkiye, sağlık alanındaki güçlü büyümesini küçük işletmelere taşıyor. Hizmet ve perakende sektöründeki esnafın ve start-up'ların ihtiyaçlarına özel geliştirilen Esnaf Sağlığım Tamam Sigortası, küçük işletmeler için sağlık güvencesini her zamankinden daha erişilebilir kılıyor. AXA Türkiye, yeni ürünüyle hem bireysel hem kurumsal sağlık çözümlerindeki farklılaşmasını bir adım öteye taşıyor. En az 4 kişilik grup poliçesiyle berber, terzi, çiçekçi, manav gibi küçük işletmeler ile çevrim içi pazaryerlerinde üretim ve satış yapanlar da artık kapsamlı grup sağlık sigortasına kolayca ulaşabiliyor. Esnaf Sağlığım Tamam Sigortası, limitsiz yatarak tedavi ve yılda 1 kez ayakta tedavi hakkı sunarken, ayakta tedavi hakkı ihtiyaca göre 3'erli paketlerle 10'a kadar artırılabiliyor, aynı zamanda poliçelere eş ve çocuklar da dâhil edilebiliyor. Esnaf Sağlığım Tamam Sigortası'nın uygun primleri, esnek teminat yapısı ve 6, 8 veya 10 taksit seçenekleriyle sigortalılara ödeme kolaylığı sağlıyor.



'DÖNÜŞÜMDEKİ ROLLERİ ÖNEMLİ'

Küçük işletmelerin geleceğin ekonomik ve sosyal dönüşümünde önemli bir rol üstlendiğinin altını çizen AXA Türkiye Satış, Kurumsal İletişim ve Sağlık Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Sanem Çıngay Buçukoğlu, şunları söyledi: "Küçük işletmeler sadece ticaretin değil, toplumsal hayatın da en canlı parçaları. Onların ve ailelerinin sağlık güvencesine erişimini kolaylaştırmak bizim için büyük önem taşıyor. Esnaf Sağlığım Tamam Sigortası ile hem küçük işletmelerimizin hem de çalışanlarının yanında oluyor, kapsayıcı sigortacılık anlayışımızı güçlü bir adımla hayata geçiriyoruz. Sağlık sigortalarının daha geniş kitlelere ulaşmasını sağlayarak herkes için eşit, erişilebilir ve güvenilir kılmayı hedefliyoruz."

Doğa Sigorta acente ve brokerlerini Karadağ'da ağırladı

Doğa Sigorta, acente ve brokerlerini yurt dışı motivasyon gezileri ile desteklemeye devam ediyor. 2024 yılı yurtdışı kampanya gezisini kazanan acenteler ile gerçekleştirilen seyahate, Doğa Sigorta yöneticileri de katılarak birlik ve beraberlik ruhunu desteklemeyi sürdürdü.

Doğa Sigorta bu kez de hedeflerini gerçekleştiren acente ve brokerlerini, 16-18 Ekim tarihleri arasında Karadağ/Budva'da ağırladı. Doğa Sigorta katılımcıları, kendileri için özel olarak hazırlanan programda, 3 gün süresince birçok turistik şehri gezerek ve gastronomik tadımlar yaparak ülkenin tadını çıkardılar.

Geziye, Doğa Sigorta'dan Genel Müdür Coşkun Gölpınar, Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay, Mali ve İdari İşler Genel Müdür Yardımcısı Kuntay Baydar ile Bankasürans ve Acenteler Operasyon Grup Müdürü Tolga Arslan katılırken Akdeniz ve Karadeniz Bölge Müdürleri de eşlik etti.

İlk gün, havaalanından tur için hareket eden grup, önce Karadağ'ın eski başkenti Cetinje'ye geçerek kahve molası verdi.

Acenteler Karadağ'ın simgesi haline gelen Sveti Stefan Adası'na gerçekleştirilen panoramik gezi sonrası konaklamanın da yapılacağı Budva'ya geçerek öğle yemeğini sahildeki Jadran restoranda aldı. Şehir gezisinin ardından Porta restoranda alınan akşam yemeği ile ilk gün sonlandırıldı.



Acente ve brokerlerini yurt dışı motivasyon gezileri ile desteklemeye devam eden Doğa Sigorta, bu kez de hedeflerini gerçekleştiren acente ve brokerlerini Karadağ/Budva'da ağırladı.



Misafirler, James Bond serisi Casino Royal filminin çekildiği ünlü otel Splendid Conference&SPA Resort'ta konakladı.

2'nci gün Kotor, Perast ve Tivat gezileri gerçekleştirildi. Unesco Dünya Doğa ve Tarih Mirası Listesi'nde yer alan Kotor'a geçen katılımcılar doğal güzellikler karşısında büyülendiklerini ifade ettiler. Ardından yine bir balıkçı kasabası olan Perast'a geçen ekip, One Restoran'da öğle yemeği molası verdi. Devamında Perast'tan kısa bir feribot yolculuğu ile Tivat Porto Montenegro'ya geçildi.

Marinası, lüks yatları, şık butikleri, dünya markalarının mağazaları ve zarif kafeleriyle "Adriyatik'in Monacosu" olarak adlandırılan Porto Montenegro'dan sonra tekrar otele dönülerek kısa bir dinlenmenin ardından Budva'daki Vista restorana akşam yemeği için geçildi.





3'üncü ve son gün otelde alınan kahvaltı sonrası, konuklar, şimdiki başkent Podgoritca' da alışveriş merkezi ve outlet ziyareti yaptı. Yolculuk öncesi geç öğle yemeğinin alındığı 61 Bar & Restoran'ın ardından havaalanına geçildi.








'SEYAHATLERLE İLETİŞİM BAĞLARI KUVVETLENİYOR'

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, bu seyahate dair duygu ve düşüncelerini şu şekilde dile getirdi: "2006 yılında bağımsızlığını ilan eden Karadağ'da, birçok şehir ve kasaba gezerek yeni dostluklar kurup, güzel anılar biriktirdik. Yeni gezilerimizle de anıları biriktirmeye devam edeceğiz. Kampanyalarla hedeflerini gerçekleştiren acente ve brokerlerimiz ile seyahat programlarımız sürmekte. Bu seyahatler iletişim bağlarını daha da kuvvetlendiriyor.

Yıl boyunca hedeflerine ulaşmak için yoğun bir iş temposuna giren acentelerimizle keyifli sohbet ve gezi ortamlarında gerçekleşen buluşmalarımızda onların birçok yeni öneri ve fikirlerini de dinleme fırsatı buluyoruz. Ayrıca, onlar arasında kurulan yeni bağlar, yöneticilerimizle ilerlettikleri iletişimleri de kurum sinerjimize büyük katkı sağlıyor."



Allianz'dan Meme Kanseri Farkındalık ayına özel proje

Türkiye'de yaklaşık 8 kadından 1'i meme kanserine yakalanma riski taşıyor. Kadınlarda en yaygın kanser türü olan meme kanseri ile mücadelede erken teşhis hayat kurtarıyor, kanserin erken dönemde tespit edilmesinde ise kendi kendine meme muayenesi kritik bir rol oynuyor. Buna rağmen ülkemizde kadınların %48,5'i elle muayeneyi bilmiyor. Meme Kanseri Bilinçlendirme ve Farkındalık Ayı olan ekim ayında elle muayenenin önemine dikkat çeken Allianz Türkiye, semt pazarlarının samimi ve doğal atmosferinden ilham alarak dikkat çekici ve bilgilendirici bir toplumsal farkındalık çalışmasına imza atıyor. Bu farkındalık çalışması kapsamında çekilen film de dijital mecralarda yayınlandı.

Garanti BBVA Emeklilik'ten gümüş yatırımcılarına özel yeni fon

Garanti BBVA Emeklilik, müşteri beklentileri ve piyasa dinamiklerinden aldığı ilhamla fon portföyünü genişletiyor. Gümüş Fon Sepeti EYF; altın, döviz ve hisse senedi gibi fonlarının yanına eklenerek yatırımcılara daha dengeli ve çeşitlendirilmiş fon dağılımı oluşturma fırsatı veriyor. Bu sayede katılımcılar, emeklilik birikimlerini uzun vadede gümüş piyasalarındaki gelişmelere göre değerlendirme imkânına kavuşuyor. Fon, portföyünün en az yüzde 80'ini gümüşe dayalı yerli/yabancı yatırım fonu katılma payları ve gümüş bazlı endeksleri takip eden borsa yatırım fonlarına yönlendiriyor. Böylece hem gümüş piyasasındaki fiyat değişimlerinden hem de döviz hareketlerinden yararlanma potansiyeli yaratıyor.

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 - Kasım 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.

"Gençleşen BES katılımcı profilinde önemli payımız var"

Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemi hızla büyüyor ve bireyler, gelecekteki finansal güvenliklerini sağlamak için bu tasarruf fırsatlarından yararlanıyor. Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre, Türkiye genelinde Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) 2025 yılında güçlü büyüme trendini sürdürüyor. Özellikle devlet katkısı, faizsiz fon alternatifleri ve genç yaşlarda sisteme giriş eğiliminin artması, büyümenin önümüzdeki dönemde de devam edeceğine işaret ediyor. Sektör genelinde fon hacmi hızla artarken; Katılım Emeklilik'in toplam fon büyüklüğü 53 milyar lira seviyesine ulaştı. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, ulaşılan başarıyla ilgili yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Katılım Emeklilik, tamamen faizsiz esaslara göre yönetilen fonlarıyla, Türkiye'nin


Ayhan Sincek

gençleşen BES katılımcı profilinde önemli bir pay sahibi olmaya devam ediyor. 53 milyar lira fon büyüklüğüne ulaşmak, yalnızca Katılım Emeklilik için değil, aynı zamanda Türkiye'de faizsiz emeklilik sisteminin gücü için de önemli bir gösterge. Katılımcılarımıza sunduğumuz güven, çeşitlilik ve yüksek performans sayesinde hem sektöre hem de ülke ekonomisine değer katmaya devam ediyoruz."
Katılım Emeklilik, geniş ürün yelpazesi ve uzman fon yönetimiyle yatırımcıların beklentilerini karşılamaya devam ediyor. Türkiye'de ilk kez hayata geçirilen, yüzde yüz faizsiz gümüş ve gümüşe dayalı sermaye piyasası araçlarından oluşan Gümüş Katılım Emeklilik Yatırım Fonu (KGC) geçen ay yatırımcıyla buluştu. Fon, katılımcılara son dönemlerin cazip emtiaları arasında gelen gümüş ile alternatif değerli maden yatırımı imkânı sunarak sektörde öncü bir adım oldu. Bu fonla birlikte Katılım Emeklilik'in fon sayısı 20'ye yükselirken, şirket fon çeşitliliğini artırmaya devam edecek. Katılım Emeklilik, önümüzdeki dönemde de ürün yelpazesini genişleterek yatırımcıların farklı ihtiyaçlarını karşılamayı sürdürecek.

Hepiyi Sigorta acenteleriyle Kıbrıs'ta buluştu

Hepiyi Sigorta, konut kampanyasında hedeflerini tutturan acentelerini 10–12 Ekim tarihleri arasında Kıbrıs seyahatiyle ödüllendirdi. Türkiye'nin dört bir yanından 250'ye yakın acentenin katıldığı organizasyonda, Hepiyi Sigorta acenteleri şirket üst yönetimiyle bir araya geldi. Elexus Otel'de gerçekleşen etkinlikte, Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç, şirketin kısa sürede elde ettiği başarıları ve sektördeki güçlü konumunu rakamlarla paylaştı. TSB'nin Eylül verilerine göre kaskoda %6 pazar payıyla 6'ıncı sırada, trafikte ise %6 pazar payıyla 4'üncü sırada yer alan Hepiyi Sigorta, kullandığı teknoloji ve yapay zekâ sistemleri sayesinde oto hasar dosyalarının %40'ını el değmeden ödüyor. Ortaç, ayrıca haftanın 6 günü hasar ödemesi yaptıklarını vurgulayarak, "Hasar ödemek için can atıyoruz; hedefimiz Türkiye'nin en hızlı hasar ödeyen sigorta şirketi olmak" dedi. Sunumun ardından düzenlenen soru-cevap bölümünde acenteler, merak ettikleri konuları sorma ve görüşlerini paylaşma fırsatı buldu.





Ekim ayı yazarlar yemeğinde yazarlarımızla Kandilli Borsa'da buluştuk

Ekim ayı köşe yazarları yemeğimiz için yazarlarımız ile Kandilli Borsa Restaurant'ta bir araya geldik. İstanbul Boğazının eşsiz manzarasına Kandilli Borsa'nın güzel yemekleri eşlik etti. Yazarlarımızla sohbetin keyfine vardığımız bir gün oldu. (Feyza Kırmızı)



Sompo Sigorta bin 300'ü aşkın servis noktasıyla güveni hızla buluşturuyor

Hasar süreçlerinde hız, şeffaflık ve müşteri memnuniyetini temel alan Sompo Sigorta, bin 300'ü aşkın servis noktası ve dijital çözümleriyle sigorta deneyimini yeniden tanımlıyor. Pert ödemelerinden orijinal parça garantisine, dijital hasar yönetiminden büyük ölçekli afetlerde hızlı aksiyon kabiliyetine kadar uzanan güçlü yapısıyla Sompo hem müşteri hem de acente tarafında örnek gösterilen bir model ortaya koyuyor.

Sigorta sektöründe müşteri memnuniyetinin en hassas alanlarından biri olan hasar yönetiminde Sompo Sigorta, süreçlerini hız, güven ve şeffaflık ekseninde sürekli geliştiriyor. Türkiye Sigorta Birliği verilerine göre 2025 Haziran itibarıyla kasko hasarlarında ortalama 22 günlük dosya süresiyle sektörün en hızlı şirketlerinden biri olarak yer alan Sompo, yalnızca hız konusunda değil, sürecin her aşamasında müşteri haklarını koruyan yaklaşımıyla da fark yaratıyor. Şirketin pert ödemelerinden onarım garantili servis ağına, dijital hasar yönetiminden afet anlarında devreye giren kriz yönetimi reflekslerine kadar uzanan bütünsel yapısı, hasar deneyiminde istikrarlı ve güvenilir bir hizmet standardı sağlıyor. Tüm bu çalışmaların sonucunda, hasar dosyası kapanan her 10 müşteriden 9'u* Sompo Sigorta'yı çevresine tavsiye ediyor.

HIZLI VE GÜVEN VEREN SÜREÇLER

Sompo, pert süreçlerinde sektördeki geleneksel işleyişin ötesine geçerek müşterisine doğrudan ödeme yapan öncü şirketler arasında yer alıyor. Çoğu sigorta şirketinin aksine, pert aracın satışının tamamlanmasını beklemeden aracın bedelini doğrudan müşterisine ödüyor. Bu uygulama hem bekleme süresini kısaltıyor hem de müşteri tarafında güven duygusunu pekiştiriyor. 2025 Haziran itibarıyla pert dosyalarının %85'i ortalama 21 gün içinde sonuçlandırılıyor; bu da Sompo'nun süreç verimliliğindeki başarısını somutlaştırıyor.
Sompo, ayrıca kasko genel şartlarına tam bağlı kalarak her onarımda yalnızca orijinal parça kullanıyor. Güvenliği riske atabilecek parçaların onarımını kesin bir şekilde reddeden şirket, müşterilerinin can güvenliğini ticari süreçlerin önünde konumlandırıyor. Bu kararlı duruş, Sompo'nun müşteri gözündeki güvenilir marka kimliğini her geçen gün güçlendiriyor.

STANDARDİZE EDİLMİŞ HİZMET KALİTESİ

Türkiye genelinde bin 300'ün üzerindeki servis noktasıyla Sompo Sigorta, sigortalılarına ülkenin her noktasında aynı kalite standardını sunuyor. Geniş servis ağı, markanın hem büyük şehirlerde hem de Anadolu'nun farklı bölgelerinde erişilebilir ve hızlı hizmet sağlamasına imkân tanıyor. 2023 Acente Memnuniyet Anketi'nde elde ettiği yüksek skorlarla dikkat çeken Sompo, ayrıca şikâyet oranını %1'in altına indirerek bu başarısını verilerle kanıtlıyor.
Şirketin özel EHOM servisleri de sektörde fark yaratan önemli bir yapı olarak öne çıkıyor. Mini onarımdan büyük hasarlara kadar tüm işlemler, iki yıl boyunca aynı servis garantisi altında kalıyor. Bu sayede sigortalılar yalnızca hızlı çözümler değil, uzun vadeli güvenceye dayalı bir müşteri deneyimi elde ediyor. EHOM ağı, sigortalının markayla olan bağını güçlendirirken aynı zamanda servis süreçlerinde sürdürülebilir bir kalite standardı yaratıyor.

DİJİTALLEŞEN HASAR YÖNETİMİ

Sompo Sigorta, dijital dönüşüm yatırımlarını doğrudan müşteri deneyimine entegre ediyor. Konut hasarlarında devreye alınan görüntülü hasar tespit uygulaması sayesinde, dosyalar artık sahada inceleme beklemeden dijital ortamda değerlendiriliyor. Bu sistem hem sigortalıların hem de acentelerin sürece dâhil olmasını kolaylaştırıyor ve ortalama ödeme süresini 7 güne kadar düşürüyor.
Standardize edilmiş dijital hasar yönetimi, sürecin her adımının izlenebilir olmasını sağlıyor; sigortalılar dosyalarının hangi aşamada olduğunu anlık olarak takip edebiliyor. Böylece hem acenteler hem de müşteriler açısından şeffaf, öngörülebilir ve güven temelli bir işleyiş ortaya çıkıyor. Bu yapı, Sompo'nun teknolojiyi sadece verimlilik aracı olarak değil, aynı zamanda güven tesis eden bir unsur olarak konumlandırdığının da göstergesi.

GÜÇLÜ PAYDAŞ İLETİŞİMİYLE GÜVEN VEREN EKOSİSTEM

Sompo'nun başarı hikâyesinin arkasında yalnızca iç operasyonlar değil, aynı zamanda güçlü bir paydaş ağı da bulunuyor. Servislerden eksperlere, tedarikçilerden acentelere kadar tüm iş ortaklarıyla kurulan güvene dayalı iletişim, finansal süreçlerin doğru, hızlı ve şeffaf şekilde yönetilmesini sağlıyor. Deprem, sel, fırtına gibi büyük afetlerde şirket, kriz yönetim ekiplerini aynı gün içinde devreye alarak hasar ödemelerini hızla gerçekleştiriyor. Bu refleks, markanın yalnızca poliçe döneminde değil, en kritik anlarda da sigortalısının yanında olduğunu gösteriyor. Sompo Sigorta, bu yaklaşımıyla sektörde "sözünü tutan marka" algısını her geçen gün güçlendiriyor.



Ayhan Arslan

HASAR SÜREÇLERİNDE GÜVENLİ HİZMET

Sompo'nun, yalnızca müşterilerine değil, acentelerine sağladığı destekle de sektörde fark yarattığını belirten Sompo Sigorta Hasar Genel Müdür Yardımcısı Ayhan Arslan, şu ifadeleri kullandı: "Sompo olarak müşteri hakkını her şeyin önünde tutuyor, hasar süreçlerimizi hız, şeffaflık ve güven üzerine inşa ediyoruz. Bu yaklaşımımız hem müşterilerimizin hem de acentelerimizin yanında güçlü bir şekilde durmamızı sağlıyor. 2023'te yaptığımız Acente Memnuniyet Anketi'nde 'hasar hizmetlerinin kalitesi' ve 'çözüm odaklılık' alanlarında sektör ortalamasının çok üzerinde skorlar elde etmemiz ve şikâyet oranımızı %1'in altına indirmemiz de bunun somut göstergeleri oldu. Hasar hizmetlerinde standardı yükselten bu yaklaşım, Sompo'nun sektördeki güvenilir konumunu her geçen gün daha da pekiştiriyor."

**: Hasar sonrası tavsiye etme anketinde 0-10 skalasındaki değerlendirmelerinde 7 ve üzeri skorlamaya sahip müşteriler.*

Sigortacılığın geleceği: Gömülü sigorta

Gömülü sigortanın, sigortacılığı daha erişilebilir, hızlı ve kullanıcı odaklı hale getiren yenilikçi bir model olduğunu belirten Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, "Gömülü sigorta hem sektörün büyümesi hem de sigortalılık oranlarının artması açısından stratejik bir fırsat sunuyor. Gömülü sigorta, sadece bir dağıtım kanalı yeniliği değil, sigorta sektörünün gelecekteki büyüme motoru" dedi.



Gömülü sigorta hakkında değerlendirmelerde bulunan Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, şu ifadeleri kullandı: "Sigorta sektörü, teknolojik gelişmelerin etkisiyle geleneksel sınırlarını aşarak daha erişilebilir, hızlı ve kullanıcı dostu hale geliyor. Bu dönüşümün merkezinde yer alan gömülü sigorta modeli, sigortayı bir ürün veya hizmetin doğal bir parçası haline getirerek hem sektöre hem de tüketiciye yeni bir değer önerisi sunuyor. Gömülü sigorta (Embedded Insurance), sigorta ürünlerinin ayrı ve bağımsız bir işlem olarak değil, birincil bir ürün veya hizmetin (e-ticaret, mobilite, finansal işlemler vb.) satın alma akışı içerisine sezgisel ve kusursuz bir şekilde entegre edilmesi modelidir. Adından da anlaşılacağı üzere, sigorta poliçesi müşterinin doğal dijital deneyimine 'gömülür'.

Bu modelde, kullanıcı sigorta arayışına girmez; sigorta ürünü, kullanıcının ihtiyacının olduğu anda, doğru bağlamda ve minimal çabayla önüne çıkar. Sigorta artık ayrı bir satış süreci değil, kullanıcının satın alımının tamamlayıcı ve doğal bir parçasıdır. Gömülü sigorta, genellikle dijital platformlar üzerinden sunulmakta olup günümüzde birçok sektörde karşımıza çıkıyor. E-ticaret sitelerinde telefon satın alırken kırılma koruma sigortası, ulaşım platformlarında otomatik yolcu sigortası, seyahat portallarında bilet alımıyla birlikte sunulan seyahat sigortası, kiralık ev platformlarında eşya sigortası gibi örnekler bu modelin ne kadar geniş bir alana yayıldığını gösteriyor. Finans sektöründe ise kredi kartı ile yapılan alışverişlerde ürün koruma sigortası ya da mobil cihaz alımlarında ekran hasar sigortası gibi uygulamalar dikkat çekiyor. Bu entegrasyon, API teknolojileriyle sağlanır ve kullanıcı deneyimini bozmadan, arka planda gerçekleşir."

GÖMÜLÜ SİGORTANIN AVANTAJLARI

Gömülü sigortanın, hem sigorta şirketleri hem de dağıtım kanalları (hizmet/mal sağlayıcıları) için önemli avantajlar sunarak sigorta sektörünün büyümesine ve gelişmesine önemli katkılar sağladığını vurgulayan Kasım Yılmaz, bu avantajları şöyle sıraladı:

"**1. Müşteri Edinme Maliyetlerinin Düşürülmesi**

Geleneksel kanallarda (acenteler, brokerler, direkt satış) müşteri edinme maliyetleri yüksektir. Gömülü sigorta, sigorta ürününü hali hazırda yüksek trafikli dijital platformlarda ve işlem anında sunduğu için, müşteri edinme maliyetlerini düşürür ve sigortalıya ulaşımı organik bir biçimde artırır.

2. Penetrasyonun ve Büyümenin Artırılması (Koruma Açığını Kapatma)

Gömülü sigorta, geleneksel olarak sigortaya erişmekte zorlanan veya sigorta ihtiyacının farkında olmayan geniş kitlelere ulaşarak 'koruma açığı'nın kapanmasına yardımcı olur. İhtiyaç anında, hızlı ve uygun fiyatlı teminat sunulması, sigorta ürünlerinin kabul oranlarını ve poliçe adedini artırır.

3. Yeni Dağıtım Kanalları ve İş Ortaklıkları

Sigorta şirketleri için geleneksel kanalların dışında, e-ticaret devleri, seyahat platformları, otomotiv üreticileri, fintech uygulamaları gibi yepyeni dijital dağıtım kanalları yaratır. Bu iş ortaklıkları, yeni gelir kaynakları ve pazar payı büyümesi anlamına gelir.

4. Veriye Dayalı Kişiselleştirme ve Risk Yönetimi

API entegrasyonları sayesinde, dağıtım ortağının müşteri verisi ile sigorta şirketi birleşerek daha kişiselleştirilmiş, riske uygun ve mikro teminatlar tasarlanmasına olanak tanır. Bu, hem doğru fiyatlandırma hem de daha derin ürün yelpazesi geliştirme potansiyeli sunar."

SİGORTALIYA SAĞLADIĞI FAYDALAR

Gömülü sigortanın, son kullanıcı açısından da birçok avantaj barındırdığını ifade eden Kasım Yılmaz, "Öncelikle zahmetsiz bir sigortalılık sunar; kullanıcı, ek bir işlem yapmadan sigortalanmış olur. Ürün veya hizmetle birlikte sigorta da devreye girer ve anında koruma sağlar. Toplu anlaşmalar sayesinde daha ekonomik poliçeler sunulabilirken, kullanıcı risklere karşı korunduğunu bilerek işlem yapar. Bu da güven hissini pekiştirir" dedi.

KÜRESEL TRENDLER VE TÜRKİYE'DEKİ POTANSİYEL

Gömülü sigortanın, özellikle ABD, Avrupa ve Asya'da hızla yayıldığına dikkat çeken Kasım Yılmaz, "Revolut, Klarna, Amazon gibi platformlar gömülü sigorta çözümleriyle kullanıcılarına ek koruma sunarken, insurtech girişimleri bu alanda inovatif çözümler geliştirerek sektöre dinamizm katıyor. Yapay zeka ve büyük veri analitiği sayesinde gömülü sigortanın kişiselleştirilmesi ve risk analizinin daha etkin yapılması mümkün hale geliyor. 2025 yılı itibarıyla gömülü sigorta pazarının 100 milyar doları aşması bekleniyor.

Türkiye'de de bu modelin potansiyeli oldukça yüksek. Dijital bankacılık, e-ticaret ve mobil uygulamalar üzerinden entegrasyonlar artmakta; sigorta sektörü bu dönüşüme ayak uydurmaya başlıyor. Özellikle genç ve dijital kullanıcılar için gömülü sigorta, sigortacılığın geleceği olacak" açıklamalarında bulundu.

'SEKTÖRÜN BÜYÜMESİ İÇİN STRATEJİK BİR FIRSAT'

Gömülü sigortanın, sigortacılığı daha erişilebilir, hızlı ve kullanıcı odaklı hale getiren yenilikçi bir model olduğuna vurgu yapan Kasım Yılmaz, "Hem sektörün büyümesi hem de sigortalılık oranlarının artması açısından stratejik bir fırsat sunmaktadır. Gömülü sigorta, sadece bir dağıtım kanalı yeniliği değil, sigorta sektörünün gelecekteki büyüme motorudur. Türkiye sigorta sektörünün de bu trendi hızla benimsemesi ve yeni iş ortaklıklarıyla dijital ekosistemini güçlendirmesi, sürdürülebilir büyüme için hayati önem taşıyor" şeklinde konuştu.







Gayrimenkulde güvenli konut dönemi QFLATS ile başladı

MHR GYO tarafından, İstanbul'un yükselen yaşam merkezi Kurtköy'de hayata geçirilen QFlats Gayrimenkul Projesi, baştan sona bina tamamlama sigortası güvencesiyle yürütülüyor. QFlats ile gayrimenkul sektöründe 'sigorta destekli güvenli konut' modeli de hayata geçiyor.

MHR GYO tarafından, İstanbul'un yükselen yaşam merkezi Kurtköy'de hayata geçirilen QFlats'in lansmanı, İstanbul Feriye'de düzenlenen basın toplantısı ile yapıldı. Proje ile gayrimenkulde güvenli konut dönemi başladı. QFlats Gayrimenkul Projesi, baştan sona bina tamamlama sigortası güvencesiyle yürütülüyor. TEM otoyoluna 1 dakika, Sabiha Gökçen Havalimanı'na 8 dakika mesafe uzaklıkta yer alan QFlats Kurtköy, şık ve konforlu tasarımı ile dikkat çekiyor. 2027 Aralık tarihinde tamamlanacak olan proje; 70 adet 1+1 ve 277 adet 2+1 olmak üzere toplam 347 konuttan oluşuyor. QFlats ile gayrimenkul sektöründe 'sigorta destekli güvenli konut' modeli de hayata geçiyor. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, sigorta destekli güvenli konut modelinin detaylarını paylaştı. Ahmet Yaşar, afetlere karşı toplumun direncini artırmak, kentsel dönüşümü hızlandırmak ve sigorta mekanizmalarını hayata geçirmenin yalnızca bir kamu politikası olmadığını belirterek, "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" dedi.

'ÇOK BÜYÜK BİR KENTSEL DÖNÜŞÜM İHTİYACI VAR'

Bina tamamlama sigortası sayesinde vatandaşların sadece ev sahibi olmakla kalmayıp, aynı zamanda oturacakları konutun tamamlanacağına dair kesin bir güvence elde ettiklerine dikkat çeken Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, şunları söyledi: "Bina tamamlama sigortası, yalnızca finansal bir poliçe değil; toplumun geleceğini, şehirlerimizin güvenliğini ve ekonomimizin sürdürülebilirliğini teminat altına alan bir mekanizmadır. Türkiye'nin önünde çok büyük bir kentsel dönüşüm ihtiyacı var. 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."

MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz ise, lansmanda yaptığı konuşmada, 2 yıl önce gerçekleşen halka arz sürecinde yatırım planları arasında yer alan QFlats projenin hem yatırımcılara hem de geleceğin şehir yaşamına değer katacağını söyledi. MHR GYO Gayrimenkul Yatırımları ve Proje Geliştirme Komitesi Üyesi Emin Murat Kan, geliştirdikleri ilk konut projesi olan QFlats ile gayrimenkul sektöründe yeni bir dönemin öncülüğünü üstlendiklerini belirtti.

Quick su sporlarında Türkiye'nin güven markası olmayı sürdürüyor

Quick Grubu'nun güçlü bir şekilde yer aldığı, Gümüş yılını kutlamakta olan Uluslararası Arena AquaChallenge Yüzme Şampiyonaları'nın 25'incisi, 25-26 Ekim 2025 tarihlerinde Muğla Marmaris'te tamamlandı. Yarışmalara, açık su yüzme dalında 2 olimpiyat altın madalyası ve 4 dünya şampiyonluğu bulunan, havuzda da dünya şampiyonluğuna sahip Sharon Van Rouwendaal'ın katılımı renk kattı. 18 ülkeden 600'e yakın sporcunun toplam 9 şampiyonada 2 bine yakın kulaç attığı yarışlarda Quick Sigorta, Quick Finans ve QCAR Mobilite, farklı parkur kategorilerinde ismini vererek organizasyonun gelişimine katkı sundu. En çok katılımın gerçekleştiği ve heyecanın yaşandığı 1K açık su yüzme yarışması QUICK sponsorluğunda gerçekleşirken, Quick Sigorta ve QCAR 3x400m bayrak yarışının; Quick Finans ise 4x400m karma bayrak yarışının isim sahibi oldu. Yarışmaların startını Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ve Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ verdi.







QCAR Mobilite'nin 40'ıncı durağı Kayseri oldu

Maher Holding'in yenilikçi araç kiralama markası QCAR Mobilite, büyüme yolculuğuna hız kesmeden devam ediyor. 14 Ekim 2025'te gerçekleştirilen törenle birlikte markanın 40'ıncı şubesi Kayseri'nin Kocasinan ilçesinde hizmete girdi. Yeni şubenin sahibi, Quick Sigorta ve Corpus Sigorta acentesi Tacettin Sigorta'nın kurucusu Nuri Tacettin olurken, açılış töreni bölgedeki sigorta ve mobilite sektör temsilcilerinin yoğun katılımıyla gerçekleşti. Törene Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen, grup yöneticileri, bölge acenteleri ve çok sayıda davetli katıldı. QCAR Mobilite, Türkiye'nin dört bir yanında kullanıcılar için mobiliteyi konforlu, ekonomik ve erişilebilir hale getirmeye devam ediyor. Marka, yıl sonuna kadar 100 şubeye ulaşmayı hedefliyor.

“Ülkemizi dirençli yapılara kavuşturmanın çabası içerisindeyiz”

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Kayseri’de Büyükşehir Belediyesi ve Kentsel Dönüşüm ve Şehircilik Vakfı iş birliğiyle gerçekleşen ‘Her Yönüyle Kentsel Dönüşüm Zirvesi’nde “Ülkemizi dirençli yapılara kavuşturmanın çabası içerisindeyiz” şeklinde konuştu.



Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, Kentsel Dönüşüm Başkanlığı, Kayseri Büyükşehir Belediyesi ile Kentsel Dönüşüm ve Şehircilik Vakfı iş birliğiyle “Her Yönüyle Kentsel Dönüşüm Zirvesi” düzenlendi. 14 Ekim 2025 tarihinde Kayseri Kadir Has Kongre Merkezi’nde gerçekleşen zirve, Türkiye’nin dört bir yanından yerel yönetimleri, kamu kurumlarını, vakıfları ve sektör paydaşlarını bir araya getirdi. Programa, Vali Gökmen Çiçek, Büyükşehir Belediye Başkanı Memduh Büyükkılıç, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı Kentsel Dönüşüm Başkanı Hakkı Alp, ilçe belediye başkanları ve kurum temsilcileri katıldı. Quick Sigorta’nın sponsorları arasında yer aldığı zirvede, dirençli şehirler ve bina tamamlama sigortası ön plana çıktı.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar zirvede yaptığı konuşmada, “Türkiye bir deprem ülkesi. Depremden korunabilmemiz için dirençli yapılara ihtiyacımız var. Dirençli yapılara ulaşmamızın yolu da kentsel dönüşümden geçiyor. Kentsel dönüşümde de bina tamamlama sigortası öne çıkıyor” dedi. İnsanların güvenli konutlara erişmek istediğini vurgulayan Yaşar, “Ama buna güvenle ulaşmak istiyor. Quick Sigorta, 2018 yılından bu yana oluşturduğu alt yapı ve kurduğu modelle, kentsel dönüşüm veya maketten satışlardaki riskleri bina tamamlama sigortasıyla koruma altına alabilmenin çabası içerisindeyiz. Amacımız ülkemizin dirençli yapılara kavuşmasını sağlamak. Bu noktada sadece İstanbul’da 1.5 milyondan fazla konutun dönüşmesi gerekiyor. Kayseri ve ilçelerinin de kentsel dönüşüme ihtiyacı var. Kentsel dönüşümün önünü açacak ve hızla ilerlemesini sağlayacak yegâne unsur bina tamamlama sigortasıdır. Düzenlediğimiz bu tip etkinliklerde hem bina tamamlama sigortasını hem de kentsel dönüşümdeki yerini anlatıyoruz. Ülkemizi dirençli yapılara kavuşturmanın çabası içerisindeyiz” şeklinde konuştu.





Quick Sigorta’dan güvenli enerji altyapısına tam destek

İç tesisat sektörünün en köklü organizasyonlarından biri haline gelen Ankara İç Tesisat Buluşması, bu yıl 8’inci kez sektörün önde gelen temsilcilerini aynı çatı altında topladı. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, “Quick Sigorta olarak biz de güvenli enerji altyapısının, bilinçli kullanıcı davranışlarının ve risk önleyici sigorta çözümlerinin bir bütün olarak ele alınması gerektiğine inanıyoruz” dedi. Meyra Palace Hotel’de gerçekleştirilen etkinlik, yüksek katılım oranıyla dikkat çekti. Yaklaşık 400 sektör profesyonelinin yer aldığı buluşmada, doğal gaz ve iç tesisat teknolojilerindeki yenilikler, mevzuat düzenlemeleri ve sektördeki dönüşüm dinamikleri ele alındı. Katılımcılar arasında gaz dağıtım şirketlerinin yöneticilerinin yanı sıra üretici firmalar, sertifikalı uygulayıcılar, dernek temsilcileri ve alanında uzman isimler yer aldı. Quick Sigorta da sektörün en önemli temsilcilerinden biri olarak etkinlikte standıyla yer aldı. BAŞKENTGAZ ve ODAKLI GRUP iş birliğiyle düzenlenen etkinliğe, MMO, ANDOSİAD, DOSİDER ve KBSD de destekleriyle katkı sundu.

“Yapay zekâyla geleceği sigortalıyoruz”

Türkiye Yapay Zekâ İnisiyatifi (TRAI) tarafından bu yıl ‘Zekânın Ötesi’ temasıyla düzenlenen Türkiye Yapay Zekâ Zirvesi, 23 Ekim 2025’te Wyndham Grand İstanbul Levent’te gerçekleşti. Zirvenin en dikkat çeken oturumlarından biri, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, SmartIQ Kurucu Ortağı Ali Kavak ve AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken’in yer aldığı ‘Yapay Zekâ ile Geleceği Sigortalıyoruz: Agentic Dönüşümün Hikâyesi’ başlıklı panel oldu. Panelde konuşan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, sigorta sektörünün en karmaşık alanlarından biri olan değer kaybı süreçlerini artık yapay zekâ ile sadeleştirdiklerini belirterek şöyle konuştu: “Biz buna AI ile geleceği sigortalamak diyoruz. Ama samimi olalım önce kendi geleceğimizi sigortalıyoruz. Dönüşümün merkezinde ise teknoloji değil, ustalık var. Artık adaleti insan yorumu değil, algoritmik nesnellik sağlıyor. Bizim için yapay zekâ sadece araç değil adaletin terazisi.”





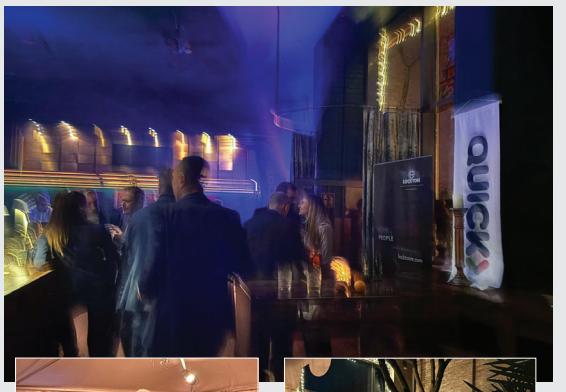
Ankara Ticaret Odası 67’nci Sigortacılık Hizmetleri Meslek Komitesi ve TOBB SAİK Ankara İl Delegeleri’nin düzenlediği geleneksel Cumhuriyet Balosu’na Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy katılım gösterdi.



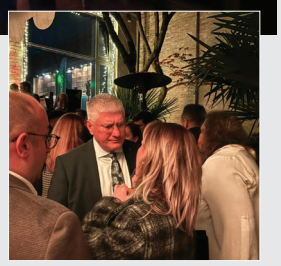
2025 Baden Baden’da Türk gecesine yoğun ilgi











Her yıl düzenlenen 3 bine yakın reasürans ve sigorta profesyonelinin Ocak ayındaki ana yenileme ve yeni iş dönemi öncesinde sözleşmelerin yenilenmesini yüz yüze görüşmelerde ele aldıkları ve risk değerlendirmeleri yaptıkları dünya çapındaki en önemli toplantılardan biri olan Baden-Baden Reasürans Toplantısı, bu yıl 3 bin sigorta ve reasürans profesyonelinin katılımıyla 19-24 Ekim arasında gerçekleşti. 22 Ekim tarihinde Maher Holding Sigorta Grubu’nun ev sahipliğinde gerçekleştirilen Türk gecesine ise katılımcılar yoğun ilgi gösterdi.

“Dosya işlemleri tamamlanan üreticilerimize 27 milyar lira hasar ödemesi gerçekleştirdik”

Bu yıl tarımda yaşanan hasarlara ilişkin değerlendirmelerde bulunan TARSİM Genel Müdürü Bekir Engürülü, “2025 yılında tüm tarım sigortası branşlarında yapılan hasar tespit çalışmaları sonucunda hasar dosya işlemleri tamamlanan sigortalı üreticilerimize 27 milyar lira hasar ödemesi gerçekleştirdik” dedi.

TARSİM Genel Müdürü Bekir Engürülü, günümüzün en önemli küresel problemlerinden birisi haline gelen iklim değişikliğinin olumsuz etkilerinin ülkemizde de artık daha sık ve şiddetli bir şekilde hissedildiğini belirterek, tarım sigortasının öneminin tarım alanında faaliyet gösteren üreticiler için her geçen gün arttığını ifade etti.
Genel Müdür Engürülü, Nisan ayında ülkemiz genelinde meydana gelen sıcaklık düşüşleri ile son yılların en büyük zirai don olaylarından birisinin yaşandığını ve sıcaklığın yer yer eksi 15 derecelere kadar düşerek özellikle meyve grubu ürünlere zarar verdiğini hatırlatarak, tarım sigortasının tarımsal üretimin vazgeçilmez bir parçası haline geldiğini vurguladı.

‘BU YIL METEOROLOJİK AFETLER YOĞUN YAŞANDI’

Genel Müdür Engürülü’nün bu yıl tarımda yaşanan hasarlara ilişkin değerlendirmeleri şu şekilde: “Bu yıl özellikle bitkisel üretimde meteorolojik afetler yoğun bir şekilde yaşandı. Şubat ayında Akdeniz bölgemizde, Mart ayında Ege bölgemizde, Nisan ayında ise ülkemiz genelinde meydana gelen sıcaklık düşüşleri ile birlikte son yılların en büyük zirai don olaylarından birisini yaşadık. Öyle ki, 2014 yılında yaşanan büyük zirai don olayından sonra tarihimizin en büyük zirai don olaylarından biri meydana geldi. Sıcaklık yer yer eksi 15 derecelere kadar düştü. Önceki yıllarda lokal düzeyde bölgesel olarak etkilenmeler olurdu. Ancak bu yıl Türkiye genelinde ve ağırlıklı olarak meyve grubunda etkilenmeler meydana geldi. Don hadisesi özelinde üreticilerimize 23 milyar lira hasar ödemesi gerçekleştiriyoruz. Haziran ayı sonunda İç Anadolu bölgemizde meydana gelen dolu yağışları tarla ürünlerine zarar verdi. Aynı zamanda özellikle Güneydoğu, Doğu Anadolu ve İç Anadolu Bölgelerimizde kuraklık, hububat ürünleri üzerinde etkili oldu. Bu yıl sadece kuraklık özelinde üreticilerimize 2 milyar lira hasar ödemesi gerçekleştirdik. Yine bu yıl yüksek sıcaklıklara bağlı olarak Türkiye'nin dört bir yanında meydana gelen yangınlarda İzmir, Manisa, Tekirdağ, Bilecik, Adana, Diyarbakır ve Şanlıurfa illerinde özellikle zeytin ürünü ve meyve ağaçları ile tahıl grubundan özellikle buğday ve arpa ürünleri zarar gördü. Aynı zamanda ülkemizin çeşitli bölgelerinde vahşi hayvan saldırıları nedeniyle hasarlar da meydana geldi. Vahşi hayvan saldırısının, mısır ve ayçiçeği gibi hasadı geç olan ve halen tarlada olan ürünleri büyük ölçüde etkilediğini ifade edebiliriz. Bu yıl üretici ve yetiştiricilerimizden tüm tarım sigortası branşlarında toplamda 500 bin adedin üzerinde hasar ihbarı aldık. En çok hasar ihbarı aldığımız ürünlerin başında fındık, buğday, üzüm, ayçiçeği, kayısı, arpa, mısır, nohut, elma, ceviz, badem ve illerde ise Manisa, Giresun, Ordu, Malatya, Balıkesir, Denizli ile Amasya ön sıralarda yer aldı.”

‘GELECEK TARIMSIZ TARIM SİGORTASIZ OLMAZ’

Söz konusu hasarlara bağlı olarak, 7/24 teyakkuz halinde sahada ve üreticilerin yanında yer aldıklarını ve almaya da devam ettiklerini belirten Bekir Engürülü açıklamasında, “Tarım Sigortaları Havuzu eksperleri aracılığıyla sahadaki hasar tespit çalışmalarını büyük bir titizlikle yürütüyoruz. Bölge Müdürlüklerimiz yapılan işlemleri çok yakından takip ediyor. Sistem’in uzun yıllardır faaliyetlerini sürdürmesi, insan kaynağının alanında deneyimli, alt yapısının güçlü olması ve hasar tespit işlemlerinde teknolojinin en ileri yöntemlerinden faydalanılması dolayısıyla, bu olağanüstü dönemde dahi iş süreçlerimizde hiçbir aksama ve gecikme yaşanmadı. Aksine tespitler ve dosya işlemleri olası mağduriyetlerin önüne geçilmesi için çok hızlı bir şekilde gerçekleştirildi. Bakanlıklarımızın ve paydaşlarımızın da özverili çalışmalarıyla TARSİM Sistemi’nin kuruluş amacının test edildiği bu yılı başarıyla geçtiğimize



inanıyorum. 2025 yılında tüm tarım sigortası branşlarında yapılan hasar tespit çalışmaları sonucunda hasar dosya işlemleri tamamlanan sigortalı üreticilerimize 27 milyar lira hasar ödemesi gerçekleştirdik. Ödemeler dosya işlemlerinin tamamlanması doğrultusunda devam ediyor.
Sahadan aldığımız geri bildirimlerle, üreticilerimizin TARSİM Sistemi ve uygulamaları ile sunulan teminatlar, indirimler ve devlet prim destekleri gibi konular hakkında daha fazla bilgi sahibi olmaları, afet bilinçlerini kuvvetlendirmeleri ve farkındalıklarını artırmaları için, ilerleyen dönemlerde iletişim çalışmalarımızı her zamankinden daha yoğun bir programla, her kanaldan ve çok yönlü bir refleksle sürdürmeyi planlıyoruz. Evvela tedbir sonra tevekkül anlayışı içerisinde üreticilerimizin öncelikle tarımsal üretimdeki teknik, kültürel önlemlerini alıp daha sonra kendilerini güvende hissetmeleri için tarım sigortalarını yaptırmaları çok büyük önem arz ediyor. Her zaman ifade ettiğimiz gibi; Gelecek Tarımsız, Tarım Sigortasız Olmaz” ifadelerine yer verdi.

4’üncü Sigorta Sektörü İş Birliği Fuarı ve Kongresi’nde tarım sigortaları tanıtıldı

TARSİM, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun (SEDDK) himayelerinde, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği’nin (TOBB) destekleriyle bu yıl İstanbul’da gerçekleştirilen 4. Sigorta Sektörü İş Birliği Fuarı ve Kongresi’ne katıldı.
Organizasyonun ilk gününe, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberindeki TARSİM Heyeti ile birlikte sigorta şirketlerinin üst düzey yöneticileri, yurt içi ve yurt dışından çok sayıda sektör, paydaş kurum ve acente temsilcileri, üniversitelerin sigortacılık bölümünden ve meslek liselerinden öğrenciler iştirak etti.
Uluslararası düzeyde sektör temsilcilerini ve paydaşlarını bir araya getiren fuardaki TARSİM standında katılımcılara ve çeşitli illerden fuara iştirak eden öğrencilere, Devlet Destekli Tarım Sigortaları ve uygulamaları hakkında bilgilendirmelerde bulunuldu.









Büyükbaş ve Küçükbaş Hayvan Yetiştiricileri Merkez Birlikleri’ne ziyaretler gerçekleştirildi

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberindeki TARSİM Heyeti, Ankara’da Türkiye Damızlık Sığır Yetiştiricileri Merkez Birliği (TDSYMB) ve Türkiye Damızlık Koyun Keçi Yetiştiricileri Merkez Birliği’nin (TÜDKİYEB) yeni genel başkanlarına hayırlı olsun ziyareti gerçekleştirerek, başarı temennilerini paylaştı.
Genel Müdür Bekir Engürülü ziyaretlerde, Türkiye Damızlık Sığır Yetiştiricileri Merkez Birliği (TDSYMB) Genel Başkanı İlhan Köten’e ve Türkiye Damızlık Koyun Keçi Yetiştiricileri Merkez Birliği (TÜDKİYEB) Genel Başkanı Turan Saldırıcıer’e, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi’nin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılmasında paydaş kurumların önemli bir rol üstlendiğini aktararak; tarım sigortasının ülkemizde önemli bir faaliyet alanı olan hayvancılığın sürdürülebilirliği için yetiştiricilerin karşılaşabilecekleri doğal afetlere, çeşitli risklere ve hastalıklara karşı önemli bir güvence olduğunu vurguladı.

“Hasar yönetim anlayışımızın temelinde empati yatıyor”

AXA Türkiye’nin hem sigortacılık hem de hasar yönetim anlayışının temelinde empatinin bulunduğunu belirten AXA Türkiye Hasar Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Eray Kangal, “Hasar kısmında güven ilişkisini zedelemeden, empati kurarak hızlı bir şekilde çözüme kavuşturmak gerekiyor” dedi.



Başarılı bir hasar yönetiminin özünün empati olduğunu belirten AXA Türkiye Hasar Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Eray Kangal, şunları söyledi: “Sigorta poliçesi, iki taraf arasında güven esasına dayalı oluşturulan bir sözleşmedir. Öncelikle sigortalının sağlığı, malı, canı gibi varlıklarını emanet ettiği kurum olarak, onlarda bu emanetlerin bizde güvende olduğuna dair bir inanç oluşturmak çok önemli. Hasar anı ise belirsizlikle dolu bir süreç. Bu süreçte sigortalının yaşadığı belirsizliği empatiyle yaklaşarak ortadan kaldırmak gerekiyor. AXA Türkiye olarak hem sigortacılık hem de hasar yönetim anlayışımızın temelinde empati yatıyor. Bununla birlikte hızlı davranmak da kritik bir unsur. Çünkü karşımızda mağduriyet yaşayan, günlük hayatı aksayan insanlar var. Problemlere ne kadar hızlı çözüm sunabilirsek, o kadar doğru bir hizmet vermiş oluruz. Tüm bunların sonunda ‘Zor anımda AXA Türkiye yanımda oldu’ denildiğinde, işte o zaman amacımıza ulaştığımızı biliyoruz.”

‘MÜŞTERİNİN ÖNCELİKLİ BEKLENTİSİ EMPATİ’

AXA Türkiye’nin hasar yönetimi yaklaşımını empati, hız ve güven olarak özetleyen Kangal, sözlerine şöyle devam etti: “Bugün müşterinin en öncelikli beklentisi empati. Müşteri, bir hasar yaşadığında anlaşılmak istiyor. Ona geçmiş olsun diyecek, ihtiyacının ne olduğunu soracak bir ‘arkadaş’ arıyor. Hız ise aslında empatinin doğal bir sonucu. Geçmişteki hızla bugünkü hız aynı değil. Eskiden daha fazla kas gücüyle yapılan işlemler, bugün teknoloji gelişmesiyle otomasyon, robotlar, yapay zekâ sayesinde çok hızlı ilerliyor. Bu teknolojileri kullanarak süreçleri hızlandırıyor, kısa yolları keşfediyoruz. Özetle teknolojiyi etkin kullanarak empati yapmaya zaman bulabiliyorsunuz. Güven tarafında ise dijitalleşme hasar süreçlerini hızlandırırken güveni de olumlu yönde etkiliyor. Örneğin, acentelerimizden en sık duyduklarımızdan bir tanesi “Müşterimizin hasarı olmuş, biz daha aksiyon almadan siz çoktan dosyayı sonuçlandırmışsınız.’ Aslında burada acentelerimizde müşterilerinin işlemlerini yapıp, takip edeceğimizin ve her an yanlarında olacağımızın güvenini oluşturuyoruz. Doğal afetler özelinde sürecin başından sonuna kadar müşterilerimizin yanlarında olduğumuz ve hasarları hızla çözüme ulaştırdığımız için teşekkür aldık. Ancak, müşteri tarafında güveni oluşturmanın zaman aldığını belirtmek gerekiyor. Kurum kültürümüzün temeli olan insan odaklılık tüm süreçlerin kalbinde yer alıyor. İnsan odağının olmadığı bir süreç aksamaya ve güveni zedelemeye mahkûm bir süreç oluyor. Sonuç olarak, süreci güven ilişkisini koruyarak, empati kurarak, hızlı bir şekilde finalize etmek gerekiyor.

‘HATAYI KABULLENEBİLMEK DE GEREK’

Güveni pekiştiren en önemli unsurlardan biri, hata yaptığınızda bunu kabullenebilmektir. Elbette zaman zaman süreçlerde aksaklıklar yaşanabiliyor. Biz bu durumlarda hatayı gizlemek yerine kabulleniyor ve en kısa sürede çözüm üretmeye odaklanıyoruz. Müşteri şikâyetlerini detaylı bir şekilde inceliyor, her birini gelişim fırsatı olarak görüyoruz. AXA Türkiye olarak her hizmet sonrası düzenli memnuniyet anketleri gerçekleştiriyoruz ve yılda 100 binden fazla geri bildirim topluyoruz. Bu geri bildirimler, her ay toplanan müşteri komitesinde tek tek ele alınıyor. AXA Türkiye’de üst yönetimden uzmanına kadar herkes müşteri şikâyetlerini takip, yönetme ve çözme sorumluluğu taşıyor. Bu da bizim müşteriye verdiğimiz önemi gösteriyor. AXA Türkiye’yi konuşurken empatiden sonra en sık duyacağınız kelime müşteridir. Çünkü biz her gün müşteriyi konuşuyor, her adımı müşteri için atıyoruz. Müşteri büyüklüğü, memnuniyeti ve sadakati; bugün olduğu gibi gelecekte de temel önceliklerimiz arasında yer alacak.”

‘AYAK UYDURMAK DURUMUNDAYIZ’

Artık daha kişiselleşen bir dünyada yaşadığımızı söyleyen Kangal, sigorta hizmetinin de kişiselleşmesi gerektiğine dikkat çekerek, “Kişiler satın aldığı ürünün daha kişisel, terzi dikimi gibi olmasını istiyor. Bununla birlikte, dijital çözümlerin de giderek öne çıktığını görüyoruz. Örneğin, müşteri ‘Hasarım oldu, mobil uygulama üzerinden göndereyim, prosedürlerle uğraşmadan işim çözülsün’ diyor. Artık, kişinin sürecin peşinden koşmadığı bir noktaya gidiyoruz. Satın alma sürecinde de benzer bir tablo söz konusu. Müşteriler, aldıkları sigorta hizmetiyle ilgili olarak düzenli bilgilendirilmek ve belirsizliğin ortadan kalktığı bir deneyim yaşamak istiyorlar. Buna tüm sektör olarak ayak uydurmak zorundayız” diye konuştu.

‘İŞİN MERKEZİNDE İNSAN VAR’

“Eskiden bir hasar departmanına girdiğinizde insanları göremezdiniz. Çünkü önlerinde dosyalar yığılı olurdu. Bugün geldiğimiz noktada ise her şey dijital. Eskiye kıyasla süreçler hızlandı, yaklaşımlar değişti. İşin merkezinde insanın olduğu bir süreç kurguluyoruz. Bu prensip, bütün hasar süreçlerimize rehberlik ediyor” diyen Kangal, son olarak AXA Türkiye’nin hasar yönetimi dönüşümüne değinerek, “2000’li yılların başından beri bugünlere hazırlanan bir şirketiz. Veriye yatırım yaptık, müşteriyi tekilleştirdik. Çünkü müşterinizi ve süreçlerinizi tanımadan, verilerinizin size ne anlattığını görmeden yeni teknolojilere ayak uydurmak mümkün değil. AXA Türkiye, çok büyük bir veriye sahip. Bu da yatırım ve adanmışlıkla ortaya çıkan bir kaynak. 2016’dan bu yana yapay zekâ alanında çalışmalarımızı sürdürüyoruz. 2020 itibarıyla ise görsel zekâ teknolojilerini kullanarak, görüntüler üzerinden çıkarımlar yapıp tespitleri bu şekilde gerçekleştirmeye başladık. ChatGPT benzeri yapay zekâ modelimiz YaverGPT ile sadece hasar süreçleri değil satış, underwriting gibi pek çok alanda süreçleri hızlandıran teknolojiler geliştirdik. Yaver ekosistemi altında tüm yapay zekâ teknolojilerini yönetiyor, geleceğe dönük bütün geliştirmelerimizi bu ekosistem çatısı altında gerçekleştiriyoruz. Böylece örneğin, hasar süreçlerinde elde ettiğimiz bir çıkarımı diğer operasyonlarda kullanabilme imkânı sağlıyoruz. Ekosistem, empati odaklı sigortacılığı hayata geçirebileceğimiz, bu anlayışı müşterilere en doğru ve etkili şekilde ulaştırmamızı sağlayacak bir araç” açıklamasında bulundu.

“KRİZ DÖNEMLERİNDE ‘SİGORTA DOKUNUŞU’ OLDUKÇA ÖNEMLİ”

“Doğal afetler gibi ‘keşke yaşanmasa’ dediğimiz acı verici olaylar ne yazık ki hayatın da bir gerçeği” diyen Kangal, sözlerine şöyle devam etti: “Depremler, seller, orman yangınları gibi olaylar ülkemizin ve dünyanın bir gerçeği. Bu olaylar müşterilerimize nasıl hizmet edeceğimizi, onların yanlarında nasıl durabileceğimizi, hızlı hareket etmenin ve problemlere hızlı bir şekilde çözüm üretmenin önemini öğretti. Aynı zamanda müşterilerimizle empati kurmanın, yardımlaşma ve dayanışmanın ne kadar değerli olduğunu da bir kez daha gördük.” Kangal, afetlerde sigorta şirketlerini tazminat ödeyen kurum imajından çıkarmak için yapılması gerekenler hakkında şu değerlendirmede bulundu: “Sigorta şirketlerinin tazminat ödeme rolü her zaman olacak. Ancak, bunun ötesine geçmemiz gerekiyor. Sigorta şirketleri risk yönetimine yardımcı olan ve riskleri azaltmanın yöntemlerini gösteren ve bu konuda danışmanlık yapan kurumlar haline gelmeli. Şirketlerin bu anlayışı müşterilerine anlatması gerekiyor. Riskleri gerçekleşmeden önlemek konusu gündemimizde ön sıralarda yer alıyor. Önleyici sigortacılık, artık bütün dünyada sektörün yöneldiği temel alanlardan biri. Biz de tüm grup toplantılarımızda bu konuyu ele alıyor ve bu alanda aktif çalışmalar yürütüyoruz. Örneğin, müşterilerimize olası riskler karşısında nasıl önlemler alabileceklerine dair bilgilendirmeler yapıyor; risk ve poliçe danışmanlığı gibi hizmetlerle onları bilinçlendiriyoruz. Sigortacı olarak, yalnızca tazminat ödeyen bir kurum olmanın ötesine geçmeli, topluma karşı olan sorumluluklarımızın da farkında olmamız ve buna göre davranmamız gerekiyor.”



Sigorta sektöründe dönüşümün yeni liderleri CFO'lar

Sigorta sektörü hızla dönüşmeye devam ediyor. EY Türkiye Denetim Hizmetleri Şirket Ortağı Fatih Polat, bu dönüşümün nabzının tutulduğu EY'ın Insurance CFO Summit başlıklı etkinliğinde ele alınan CFO'ların bu dönüşümdeki rolünü değerlendirdi.

Sigorta sektörü hızla dönüşmeye devam ediyor. Bu dönüşümün nabzının tutulduğu EY'ın Insurance CFO Summit başlıklı etkinliğinde CFO'ların artık sadece finansalları kontrol eden değil, aynı zamanda büyüme stratejilerini yönlendiren, teknolojiyi teşvik eden ve şirket kültürünü dönüştüren liderler haline geldiği vurgulandı.
İlgili zirvede öne çıkan başlıkları sıralayan EY Türkiye Denetim Hizmetleri Şirket Ortağı Fatih Polat, şu değerlendirmelerde bulundu:



SEKTÖRDE BÜYÜME VE CFO'LARIN GÜNDEMİ

"Sigorta sektöründe finans liderlerinin ajandası hiç olmadığı kadar yoğun. Son yıllarda, küresel çapta sigorta sektörü iyi bir performans gösterdi ama artık çıtanın daha da yüksek olduğu görülüyor. İklim değişikliği, siber tehditler, emeklilik tasarruflarındaki açıklar gibi konular sektörde önemli etkiler yaratıyor. Aynı zamanda bunlar, sigorta şirketleri için büyük bir sorumluluk meydana getiriyor. Bu noktada CFO'lar doğru veriyi kullanarak, doğru çözümleri tasarlamak, bu alanlarda yeni ürünler, hizmetler ve müşteri deneyimlerini geliştirmek gibi konulara odaklanıyor.

FİNANSAL OPERASYONLAR ARTIK İŞİN MERKEZİNDE

Büyümeye odaklanmak ve regülasyonlara uyumu dengelemek, CFO'ların da kabul ettiği üzere, değişimi zorunlu kılıyor. EY'ın gerçekleştirdiği bir araştırmaya göre, üst düzey finans liderlerinin %55'i finans ve vergi operasyonlarının dönüşmesi gerektiğini düşünüyor. İşletmeye daha fazla değer katmak isteyen bazı CFO'lar, iş ve finans profesyonellerinden oluşan ekipler kurarak iş birliğini teşvik ediyor. Buna ek olarak verimliliği artırmak, uzman yeteneklere erişmek ve en yeni teknolojilerden faydalanmak için dış hizmet sağlayıcılarla çalışmak da öne çıkan bir uygulama haline geldi. Bazı süreçleri dönüştürürken işletmeyi tanıyan üçüncü taraflarla çalışmak, sigorta şirketlerinin farklılaşmak istedikleri alanlara odaklanmalarını ve bu alanlarda yetkinliklerini geliştirmelerini kolaylaştırıyor.

YAPAY ZEKÂ CFO'LARIN YENİ YARDIMCISI

Geleceğin finansal operasyon modelinin tamamen dijital olması bekleniyor. CFO'lar, finans alanında yapay zekânın sunduğu potansiyele oldukça iyimser bakıyor. Özellikle yapay zekâ ve veri odaklı teknolojilerin, şu anda manuel müdahalelerle veya verimsiz geçici çözümlerle yürütülen birçok idari süreci (örneğin; uyum, raporlama) otomatikleştirebileceğini öngörüyorlar. Yapay zekânın temel finans süreçlerine entegre edilmesi, hem maliyetleri düşürmeye hem de insan hatası riskini azaltmaya yardımcı oluyor. Aynı zamanda finans ekiplerinin daha stratejik ve etkili işlere (performans analizi, senaryo modelleme, iş birimlerine danışmanlık gibi) odaklanmasını sağlıyor. Yapay zekânın dönüştürücü etkisi yalnızca finans fonksiyonuyla sınırlı değil; sigorta değer zincirinin tamamına yayılıyor. Örneğin, yapay zekâ; emeklilik geliri ve finansal sağlık konularında rehberlik arayan geniş müşteri kitlelerine yönelik esnek ve kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetlerin geliştirilmesi önemli rol oynayabiliyor.

ŞİRKET KÜLTÜRÜNÜ CANLANDIRMAK

Dijital dönüşüm, teknolojik bir güncelleme olmanın ötesinde, sürdürülebilir büyüme için müşteri etkileşimini ve kurumsal kültürü yeniden şekillendirmeyi gerektiren kapsamlı bir değişim sürecidir. Bu noktada CFO'ların yetenek stratejisine odaklanması büyük önem taşıyor. Otomasyon ve yapay zekâ, manuel işlerin ve bazı rollerin yerini alırken; ortaya çıkan yeni fonksiyonları desteklemek için de farklı yeteneklere ve kariyer yollarına ihtiyaç duyuluyor. Bu nedenle, yetenekleri çekmek, geliştirmek ve elde tutmak için net ve uygulanabilir planların oluşturulması öne çıkıyor.
Temelde bu, veri bilimi, analitik uzmanlık ve benzeri yeteneklerin finans ekiplerine entegre edilmesi; yeni veri platformlarının sunduğu imkânlarla temel süreçlerin yeniden tasarlanması ve kaynakların bu yeni yapıya göre organize edilmesi anlamına geliyor. Yeni teknolojilere uyum sağlamak ve daha iş birliğine dayalı çalışma biçimlerini benimsemek için yetenek geliştirme ve yeniden beceri kazandırma programları da gerekli. Günlük muhasebe kayıtları, mutabakatlar ve benzeri rutin görevlerin otomasyonu sayesinde, finans uzmanlarının yapay zekâ destekli araçlarla çalışmaya alışması gerekiyor. Dönüşümle operasyonel istikrarı dengelemek CFO'ların liderlik becerilerini daha da ön plana çıkarıyor. Destekleyici bir çalışma ortamı, kariyer gelişimi ve öğrenme fırsatları, yetenekleri elde tutmak için kritik. Genç çalışanlar daha çeşitli deneyimler ve hızlı ilerleme arayışında olduklarından, uzun süre aynı kurumda kalma eğilimleri düşük. Genç çalışanlar artık daha hızlı gelişmek, daha fazla deneyim yaşamak istiyor. CFO'ların bu beklentilere de yanıt vermesi gerekiyor. CFO'lar ayrıca yapay zekâyı işlerine tehdit olarak gören çalışanların endişelerini de ele almalı. Bunun yerine, yapay zekânın sunduğu fırsatlara (örneğin daha stratejik işlere odaklanma özgürlüğü) dikkat çekmeleri faydalı olacaktır.

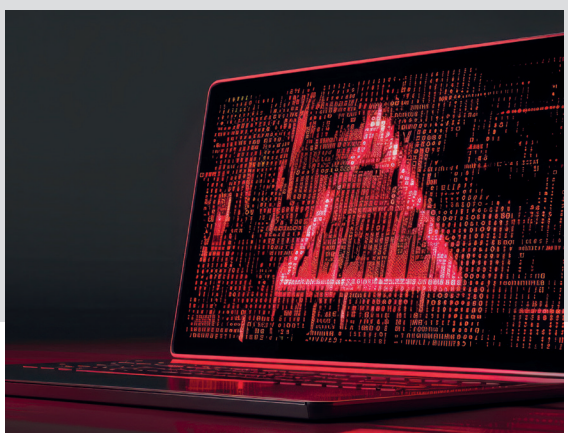
CFO'LAR STRATEJİK KARARLARDA ETKİLİ

Şirketlerin merkezinde yer alan finans liderleri, sektörün hem fırsatlarla dolu hem de değişken bir döneminden geçerken, artan sorumluluklarla karşı karşıya. Günümüzde büyümeyi desteklemekten dönüşüm girişimlerine öncülük etmeye, içgörü üretmekten tüm iş birimlerine stratejik karar desteği sunmaya, finansal operasyon modelini optimize etmekten kültürel ve insan kaynağı dönüşümünü yönlendirmeye kadar pek çok konuda CFO'lara sorumluluk düşünüyor. Bu nedenle CFO'lar, farklı pazarlarda kârlı ve anlamlı büyüme arayışındaki sigorta şirketleri için yüksek değerli ve stratejik liderlik sunma konusunda önemli bir konumda bulunuyor. EY'ın zirvesinde konuşulan başlıklar da bu dönüşümün ne kadar güçlü ve kaçınılmaz olduğunu gösteriyor. CFO'lar artık işin stratejik ortağı, veriyle konuşan lideri ve dönüşümün taşıyıcısı olarak öne çıkıyor."

DÜNYADAN

Üçüncü taraf siber riskler operasyonel dayanıklılığa yönelik en büyük tehditlerden biri

Acrisure'ün hazırladığı yeni bir rapor, kritik üçüncü taraf tedarikçilere yönelik siber saldırıların işletmeler için ciddi operasyonel kesinti ve finansal kayıplara yol açabileceğini vurguladı. Acrisure'ün hazırladığı rapor, 19 Eylül'de RTX Corporation'a bağlı havacılık teknolojileri şirketi Collins Aerospace'e düzenlenen siber saldırıya odaklanıyor. Saldırıda, yolcu check-in, bagaj işleme ve biniş operasyonlarını destekleyen MUSE sistemi devre dışı kaldı. Bu durum, Brüksel, Londra Heathrow, Berlin Brandenburg ve Dublin gibi büyük havalimanlarında aksamalara neden oldu. ENISA, saldırıda fidye yazılımı kullanıldığını doğruladı. Acrisure Londra Wholesale Kıdemli Başkan Yardımcısı James Morgan, Collins Aerospace olayının tekil bir vaka olmadığını, 2024 CrowdStrike kesintisi ve 2021 Kaseya saldırısı gibi benzer olayların da yaşandığını hatırlatarak şunları söyledi: "Bu gelişmeler, üçüncü taraf siber risklerin operasyonel dayanıklılık için en önemli tehditlerden biri haline geldiğini gösteriyor." Morgan, şirketlerin kendi sistemleri güvenli olsa bile tedarikçilerinin zafiyetlerinden etkilenebileceğini belirterek, "Artan saldırı sıklığı ve karmaşıklığı karşısında işletmeler yalnızca teknik savunmalara değil, aynı zamanda risk transfer stratejilerini, özellikle üçüncü taraflara yönelik olanları güçlendirmeye odaklanmalı" dedi. Morgan'a göre, siber risk sadece veri hırsızlığıyla ilgili değil; aynı zamanda operasyonel, finansal ve itibar açısından büyük tehdit oluşturuyor. Kritik bir tedarikçi devre dışı kaldığında etkiler hemen ve ağır şekilde hissedilebiliyor.



Sektör siber tehditlerin yeni risk dinamiklerine uyum sağlıyor

2025 yılı itibarıyla yapay zekâ destekli siber saldırıların artışı, kurumsal risk yönetimi stratejilerini kökten değiştirirken; düzenleyici otoritelerin artan müdahalesi, siber sigorta piyasasında hem ürün tasarımını hem de fiyatlama modellerini yeniden şekillendiriyor. Münih Re'nin "Siber Sigorta: Riskler ve Eğilimler 2025" başlıklı raporu, siber riskin evrilen doğasını, sigorta sektörünün bu risklere yanıt üretme biçimini ve risklerin piyasa dinamiklerine etkisini kapsamlı biçimde analiz ediyor.



Temmuz 2024'te siber güvenlik hizmet sağlayıcısı CrowdStrike tarafından yayınlanan hatalı bir yazılım güncellemesi, dünya genelinde milyonlarca Windows sisteminde ciddi aksamalara yol açtı. Kötü niyetli bir saldırı olmasa da, bu olay tarihin en büyük bilgi teknolojileri kesintilerinden birine neden oldu. Havalimanları ve hava yolları, bankalar, borsalar, teknoloji şirketleri ve sağlık hizmetleri gibi kritik sektörlerde operasyonlar durma noktasına geldi. Bu olay, dijital dünyanın ne kadar kırılgan olduğunu bir kez daha gözler önüne serdi.
Siber tehditlerin hızla evrildiği günümüzde, tedarik zincirine olan bağımlılıklar, jeopolitik çatışmaların etkileri ve tehdit aktörlerinin artan yetkinlikleri başlıca risk unsurları arasında yer alıyor. Bu durum, ekonomik ve toplumsal düzeyde büyük etkiler yaratabilecek olayların yaşanma ihtimalini artırıyor.
Münih Re'nin "Siber Sigorta: Riskler ve Eğilimler 2025" başlıklı raporu, siber sigorta pazarının mevcut durumu, karşılaştığı zorluklar ve gelecekteki eğilimler üzerine kapsamlı bir analiz sunuyor. Rapor, sigorta sektörünün siber risklerle başa çıkma stratejilerini ve bu alandaki büyüme potansiyelini değerlendiriyor.
Münih Re raporda, 2025 yılı itibarıyla küresel siber sigorta pazarının 16,3 milyar dolara ulaşacağını öngörüyor. Münih Re'ye göre şu ana kadar sektör, mikro, küçük ve orta ölçekli işletmelerden büyük kurumsal şirketlere kadar her türlü organizasyonun kritik dijital varlıklarını güvence altına almak konusunda etkin bir rol oynadı.
Sigorta sektörü, geniş çaplı kötü amaçlı yazılım saldırıları ya da bulut servis sağlayıcılarının hizmet dışı kalması gibi ekstrem senaryolara karşı dirençli bir yapıya sahip.
Teknolojik, jeopolitik ve piyasa dinamiklerindeki hızlı ve eş zamanlı değişiklikler, sigorta sektörü açısından hem zorluklar hem de fırsatlar barındırıyor.
Münih Re Yönetim Kurulu Üyesi Stefan Golling, konuya ilişkin şu değerlendirmede bulundu:
"Bugünün teknolojiye bağımlı dünyasında başarılı olmanın yolu, çok katmanlı ve sağlam bir risk yönetimiyle dijital savunmayı güçlendirmekten geçiyor. Siber sigorta, bu yaklaşımın etkili bir parçası. Münih Re olarak müşterilerimizin güvenle büyüyebilmeleri için gerekli kapasite ve uzmanlığı sunuyoruz."

BAŞLICA KAYIP NEDENLERİ

Rapora göre, siber saldırıların ölçeği ve etkisi artarken, siber kayıpların büyük kısmını şu 4 saldırı türü oluşturuyor:

1. Fidye Yazılımları:
Rekor ödeme: 75 milyon dolar
Saldırılarda artış
Hızlı organize olan hacker ağları

2. Dolandırıcılık:
Son 10 yılda 55 milyar dolar kayıp
"Scam farm" adı verilen dolandırıcılık çiftliklerinde yaklaşık 500 bin kişi çalışıyor.
Kripto para dolandırıcılıkları: 2,2 milyar dolar kayıp.

3. Tedarik Zinciri Saldırıları:
Şirketlerin %45'i bu tür saldırılardan endişe ediyor.
Beklenen ekonomik maliyet: 60 milyar dolar.

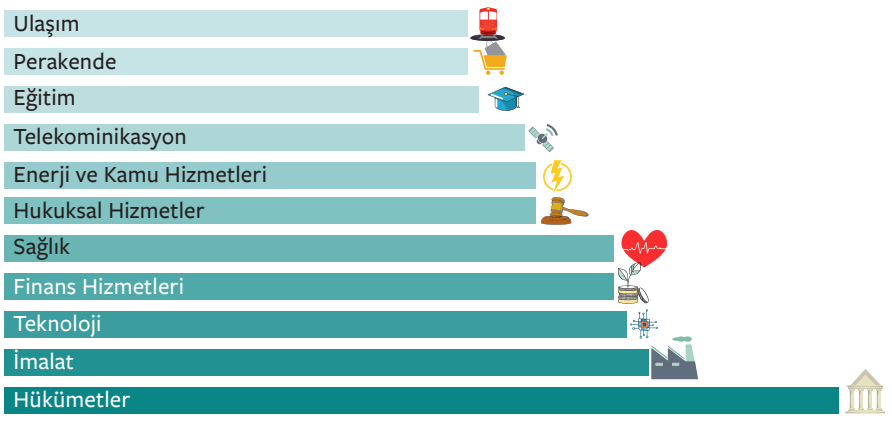
4. Veri İhlalleri:
Ortalama kayıp: 4,88 milyon dolar
Toplamda 5,5 milyar hesap etkilendi
GDPR kapsamında 1,2 milyar euro ceza kesildi.

Münih Re ve Mandiant tarafından sağlanan siber tehdit istihbaratı verilerine göre; kamu, üretim ve teknoloji sektörleri özellikle saldırılara karşı daha savunmasız. Finansal motivasyonlu tehdit aktörleri, hacktivistler ve devlet destekli saldırganlar bu sektörleri sıklıkla hedef alıyor.
Ancak sektör, ölçek ya da coğrafi konum fark etmeksizin hiçbir kuruluşun siber saldırılara karşı tamamen güvende olmadığını gösteriyor. Münih Re tarafından gerçekleştirilen küresel bir ankete göre, üst düzey yöneticilerin %87'si kendi kurumlarının siber güvenliğini yetersiz buluyor. Mikro ve küçük ölçekli işletmeler ise, özellikle zayıf güvenlik önlemleri nedeniyle hedef olmaktan ziyade kolay hedef olmaları nedeniyle siber suçluların radarına giriyor.

FİDYE SALDIRILARININ ETKİSİ ARTIYOR

Rapora göre, ransomware (fidye yazılımı) saldırıları, siber suç dünyasında hız kesmeden yükseliyor. Uzmanlar, fidye yazılımı saldırılarının sıklığında, otomasyon düzeyinde ve teknik karmaşıklığında artış bekliyor. Özellikle yapay zekânın, bu saldırıların kapsamını, hızını ve isabet oranını ciddi şekilde artırması öngörülüyor.

2024'TE SİBER SALDIRILARDAN ETKİLENEN SEGMENTLER



Münih Re Siber Veri Analitiği Ekibi'ne göre, siber sigorta kayıplarının en büyük nedeni fidye yazılımı saldırıları. En çok fidye yazılımı hasarı bildirilen sektör ise üretim oldu. Onu sağlık sektörü izliyor. Fidye yazılımı kaynaklı zararlarda en yüksek maliyet kalemi ise %51'lik oranla iş sürekliliği kaybı olarak öne çıkıyor. Siber saldırılara bağlı iş kesintisi riski, tüm sektörlerde artmaya devam ediyor.

ÇEVRİMİÇİ DOLANDIRICILIK

İşletme e-posta veya iletişim Dolandırıcılığı olarak bilinen saldırı türlerinde, siber saldırganlar güvenilir kişi ya da kurumları taklit ederek şirket çalışanlarını kandırıyor ve para ya da hassas bilgi elde etmeye çalışıyor. CEO, yönetici veya otorite figürü gibi davranan saldırganlar; e-posta, telefon ve mesajlaşma uygulamaları gibi farklı kanalları kullanarak hedef kişileri kişisel cihazlardan işlem yapmaya teşvik ediyor. Bu durum, kurumsal güvenlik önlemlerinin devre dışı kalmasına yol açıyor. Hem küçük işletmeler hem de büyük şirketler bu dolandırıcılıklardan etkileniyor. Fiziksel işlemlerde bile benzer dolandırıcılık yöntemleri yaygın şekilde kullanılıyor.

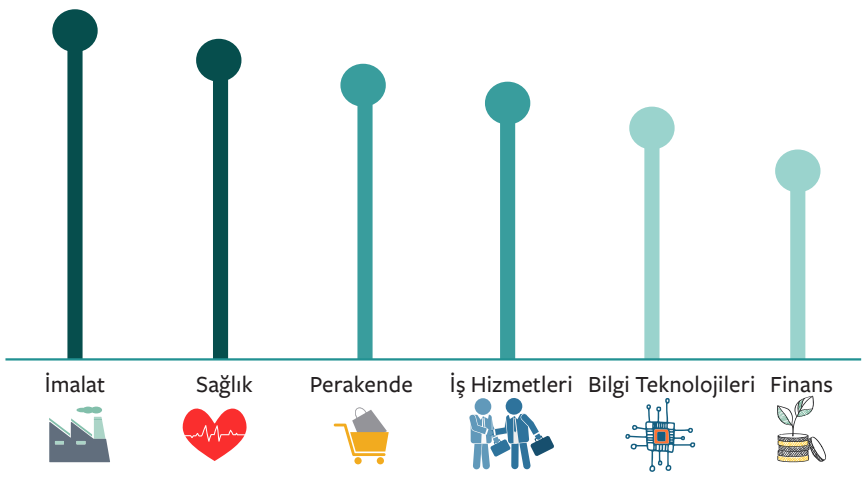
KİMLİK BİLGİLERİ SATIŞA ÇIKIYOR

Rapora göre veri ihlalleri, yüksek seviyede seyretmeye devam ediyor. Ortalama bir ihlalin maliyeti, %10'luk artışla 4,88 milyon dolara ulaştı ve bu rakam şimdiye kadarki en yüksek seviyeyi temsil ediyor. Özellikle ABD'de, hassas verilerin açığa çıkması sonrası açılan dava ve toplu tazminat davaları giderek yaygınlaşıyor. Genellikle bireysel başvurulara küçük ödemeler yapılsa da, bu tazminatlar toplamda milyonlarca dolara ulaşabiliyor.
Bu trendin, artan düzenlemeler ve sıkılaşan uyum zorunluluklarıyla daha da güçleneceği öngörülüyor.
Veri ihlalleri sonrasında sızdırılan kişisel tanımlayıcı bilgiler ve giriş bilgileri, karanlık internet (dark web) forumlarında satışa sunuluyor. Bu da yeni saldırılar veya dolandırıcılıkların önünü açıyor.

TOPLUMLARIN ZAYIF NOKTASI

Siber tehditler arasında en ciddi risklerden biri tedarik zincirlerindeki zayıflıklar olarak öne çıkıyor. Hem siber suçlular hem de devlet destekli aktörler, bu alanı ekonomilerin ve sosyal altyapıların zayıf noktası olarak tanımlıyor. Yazılım açıkları, yönetilen hizmet sağlayıcıların ele geçirilmesi ya da tekil bir hizmetin devre dışı kalması gibi dijital darboğazlar, tedarik zinciri saldırılarında en sık karşılaşılan
ve etkisi büyük olan risk başlıkları arasında yer alıyor.

Münih Re verilerine göre 2017-2024 yılları arasında sektörlere göre fidye yazılım hasarlarının tüm hasarlar içindeki payı



2025 VE SONRASINA YÖN VERECEK SİBER TRENDLER

Siber saldırı türleri sürekli gelişirken, bu saldırıların ötesinde daha büyük resme yön veren temel trendler, siber risk ortamını şekillendirmeye devam ediyor. Yapay zekâ (AI), bu alandaki en büyük güvenlik zorluklarından biri olarak öne çıkıyor. Bunun yanı sıra, düzenlemeler, bilgi teknolojileri yetenek açığı, teknolojik gelişmeler ve jeopolitik gerilimler de siber güvenliğin belirleyici faktörleri arasında yer alıyor.

Şirketler, yapay zekâyı öncelikle verimliliği artırmak ve inovasyonu desteklemek amacıyla benimsiyor. Deneme aşaması geride kaldı, artık belirli alanlarda ölçekleme zamanı. En sık kullanılan alanlar; müşteri hizmetleri, dijital asistanlar, Ar-Ge, içerik üretimi, ürün önerileri ve siber güvenlik. Ancak bu hızlı yayılım, suç örgütlerinin ve siber tehdit aktörlerinin de işini kolaylaştırıyor. Bu gruplar, yapay zekâ teknolojilerini test ediyor, geliştiriyor ve saldırılarını daha verimli hale getirmek için kullanıyor.

Yakın gelecekte, siber saldırganların değer zincirlerini yenileyerek, saldırı süreçlerinin tüm aşamalarını —phishing (oltalama), sıfır gün açıkları, zararlı yazılım geliştirme gibi— yapay zekâ destekli şekilde otomatikleştirmesi bekleniyor. Çoklu yapay zekâ ajanlarının hem iyi niyetli hem de kötü niyetli kullanımları hızla gelişecek. Uzmanlara göre üretken yapay zekâ (GenAI) ve makine öğrenimi yeteneklerinin hem saldırı hem savunma amaçlı yaygınlaşması bekleniyor.

YAPAY ZEKÂ KAYNAKLI RİSKLERE YAKLAŞIMLAR

Münih Re'nin İç Risk Yönetimi Departmanı, yapay zekânın etkilerini siber risk birikimi açısından yakından izliyor. Yapay zekâ destekli siber saldırıların sigorta taleplerinde artışa neden olabileceği öngörülüyor. Bu, özellikle iş kesintisi, veri ihlali sorumluluğu, veri kurtarma ve fidye yazılımı saldırılarının etkileri gibi teminatları etkileyebilir.

Her ne kadar yapay zekâ kaynaklı saldırılar siber poliçelerle genellikle teminat altına alınsa da; model manipülasyonu, veri zehirlenmesi, hatalı çıktılar, fikrî mülkiyet ihlalleri gibi riskler birçok poliçede açıkça belirtilmiyor.

DEVLET DESTEKLİ SİBER FAALİYETLER

Raporda, jeopolitik güç mücadeleleri, uluslararası krizler ve teknolojik milliyetçilik, siber tehditleri daha karmaşık hale getirdiği vurgulanıyor. Devlet destekli saldırganlar, hacktivist gruplar ve suç örgütleri yeni araç ve taktikler geliştiriyor. Bazı devletlerin geçici olarak suç gruplarıyla iş birliği yapması dikkat çekiyor.

Devletler, dijital cephaneliklerini güçlendirmek için kritik altyapılara yönelik siber saldırılar düzenliyor. Enerji, ulaşım ve telekomünikasyon gibi sektörler başlıca hedefler arasında. Ocak 2023 - Ocak 2024 arasında dünya genelinde kritik altyapılara 420 milyondan fazla saldırı gerçekleşti. Bu, bir önceki yıla göre %30'luk artış anlamına geliyor.

En yaygın devlet destekli saldırılar şunlar:

• LoL (Living-off-the-land): Sistemin kendi yazılım ve işlevlerini kullanarak saldırı gerçekleştirme
• Siber casusluk
• Tedarik zinciri saldırıları
• Sıfır gün açıkları
• Gizli implantlar
• DDoS (Yaygın Hizmet Engelleme) saldırıları

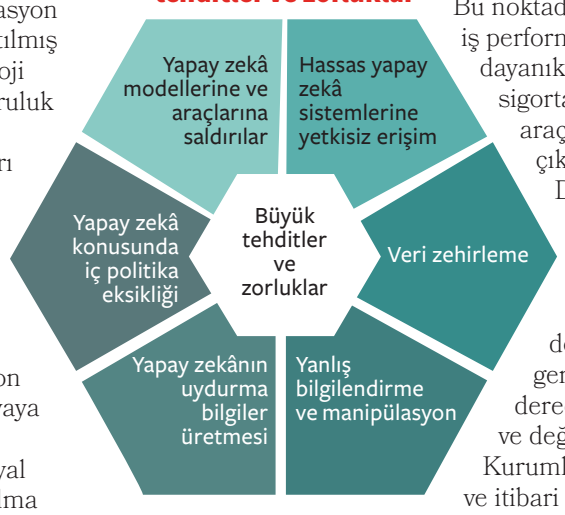
Bu saldırı türleri sadece siber güvenlik veya sigorta meselesi değil, aynı zamanda ulusal ve küresel güvenlik sorunu hâline gelmiş durumda. Özellikle gelişmiş sürekli tehdit grupları, devlet desteğiyle kritik altyapılara sızarak uzun vadeli operasyonlar yürütüyor.

DEZENFORMASYON BÜYÜK TEHDİT

Dünya Ekonomik Forumu'nun (WEF) 2024 Küresel Riskler Raporu'na göre, yanlış ve kasıtlı olarak yayılan bilgiler, yakın gelecekteki en büyük küresel risk olmaya devam ediyor. Bu tehdidin temelinde hem jeopolitik stres hem de yapay zekâ destekli manipülasyonlar yatıyor.

Alan Turing Enstitüsü gibi kurumlar tarafından yapılan araştırmalar, yapay zekâ ile insan üretimi dezenformasyonu ayırt etmenin giderek zorlaştığını gösteriyor. Tüm dünyada bilim temelli bir dezenformasyon diyaloğu başlatılmış olsa da, teknoloji devlerinin doğruluk kontrolüne ilişkin tutumları değişkenlik gösteriyor. Yapay zekâ destekli dezenformasyon kurumsal dünyaya da sıçramış durumda. Sosyal medyanın yayılma gücüyle birleşen bu risk, markaların itibarını tehdit ediyor. Şirketler, bu tür tehditlere karşı sadece anlık tepki vermemeli; önceden güvenilirlik oluşturmalı, şeffaflık sağlamalı. Bu süreçte yapay zekâ araçları faydalı olabilir ancak güven inşa süreci hâlâ insan odaklı kalmaya devam ediyor.

GenAI'nin benimsenmesine yönelik başlıca tehditler ve zorluklar



KUANTUM TEKNOLOJİSİ DENGELERİ DEĞİŞTİRİYOR

Raporda, 20'nci yüzyılın başlarında teorik temelleri atılan kuantum bilgisayar teknolojisi, bugün hâlâ gelişiminin ilk evrelerinde olsa da, özellikle şifre çözme kabiliyetleriyle ilgili ilerlemeler dikkat çekici şekilde hız kazandığı vurgulanıyor. Bu kapsamda ABD Ulusal Standartlar ve Teknoloji Enstitüsü, Ağustos 2024'te kuantum bilgisayar saldırılarına karşı dayanıklı yeni şifreleme algoritmalarını resmen duyurdu.

ROBOTİK TEKNOLOJİLER BİRLEŞİYOR

Raporda, Bilgi Teknolojileri (IT), Endüstriyel Nesnelerin İnterneti (IIoT) ve Operasyonel Teknolojiler (OT) alanında cihaz sayısı hızla arttığı ifade ediliyor. Bu alanların birbirine yakınsaması ve özellikle eski OT sistemleriyle birlikte çalışması siber güvenlik açısından yeni zorluklar doğuruyor. Öte yandan bu entegrasyon, anlık veri paylaşımı, gelişmiş analizler ve iş süreçlerinin daha verimli hâle gelmesi gibi avantajlar sunuyor.

Robotik teknolojiler de iş dünyasında giderek daha kritik bir rol üstleniyor. Son dönemde robotlar, yönlendirmeleri daha iyi algılayabilmeleri için büyük dil modelleriyle eğitildi. Bu sayede, robotlar yeni durumlara uyum sağlama, sözlü komutlara daha hızlı yanıt verme ve nesneleri daha becerikli şekilde kullanma yeteneklerini artırdı.

Gelecekte yapay zekâ destekli robotların otonom iş süreçlerinde çok daha etkin kullanılması bekleniyor. OT, IIoT ve robotik sistemlerin birleşimi, sağlık hizmetlerinden çevre teknolojilerine, üretimden savunma ve uzay sektörüne kadar pek çok alanda çığır açacak.

Bu yeni nesil sistemlerin tam potansiyelinden yararlanabilmek için risklerin doğru yönetilmesi gerekiyor. Bu noktada, uzun vadeli iş performansı ve dayanıklılık için siber sigorta kritik bir araç olarak öne çıkıyor.

Derinlemesine dijitalleşen dünyada siber tehditler doğaları gereği son derece dinamik ve değişken.

Kurumların finansal ve itibari istikrarı ise sağlam bir siber risk yönetimine bağlı. Sigorta da bu yönetimin temel taşlarından biri olarak kabul ediliyor.

Münih Re, 10 yılı aşkın süredir bu alanda öncü rol üstleniyor. Şirket, müşterilerinin siber dayanıklılığını artırırken, aynı zamanda güvenilir bir siber sigorta pazarı oluşturulmasına da aktif katkı sağlıyor.

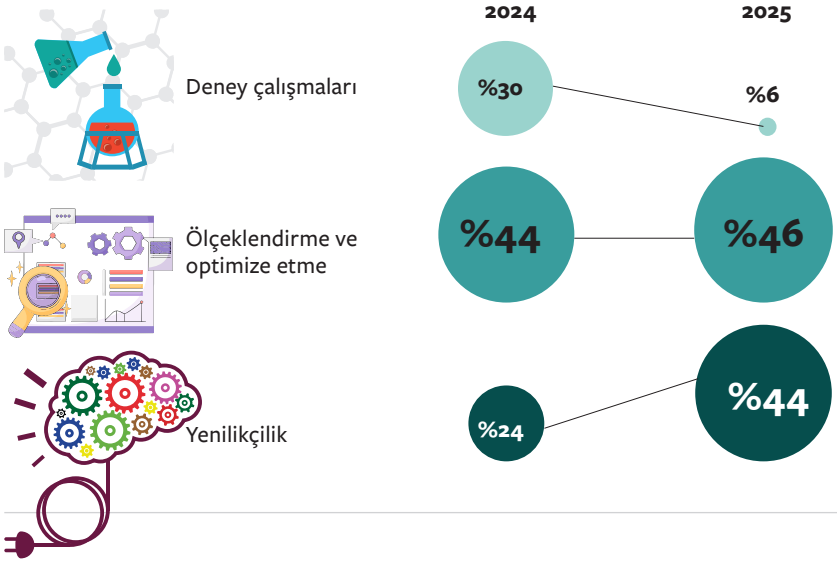
Münih Re, bu kapsamda 5 temel yatırıma öncelik veriyor:

1. Disiplinler arası uzmanlık birikimi,
2. Risk eğilimleri, kayıplar ve olaylara ilişkin kapsamlı ve kaliteli veri kullanımı,
3. Sigortalılar için net güvenlik standartlarının tanımlanması,
4. Risk iştahı konusunda şeffaflık,
5. Sürekli gelişen tarife ve modelleme uygulamaları.

DİJİTALLEŞME İLE SİBER SİGORTANIN ÖNEMİ

Rapora göre, küresel siber sigorta pazarı olgunlaşmaya devam ederken istikrarlı bir büyüme sürecine girdi. S&P Global Ratings'in değerlendirmesine göre, son 2 yılda siber sigortaların sunduğu teminatlar kârlı bir seyir izledi ve 2025'te de bu

KURULUŞLARIN YAPAY ZEKÂYI BENİMSEME YAKLAŞIMI



olumlu trendin sürmesi bekleniyor. Artan rekabet ve daha karmaşık, şiddetli ve sıklaşan siber saldırılara rağmen, sigorta pazarı hem kurumsal hem bireysel poliçeler için güvenilir bir kapasite sunuyor.
2021 ve 2022 yıllarında prim oranlarındaki artışlar sayesinde hızla büyüyen sektör, şu anda dengelenme sürecine girmiş durumda. Buna rağmen orta vadede pazarın istikrarlı şekilde büyümesi bekleniyor. Bu büyümeyi destekleyen temel unsurlar ise tüm sektörlerde artan dijitalleşme, siber olayların daha sık ve yıkıcı hale gelmesi, dijital bağımlılıkların artması ve regülasyonlardaki sıkılaşma olarak sıralanıyor.

2024'TE PAZAR 15,3 MİLYAR DOLARA ULAŞTI

Münih Re verilerine göre, 2024 yılı itibarıyla küresel siber sigorta pazarı 15,3 milyar dolar büyüklüğe ulaştı. Bu rakam, aynı yıl içindeki küresel yangın ve hasar sigortası primlerinin %1'inden daha azına karşılık geliyor; bu da sektörün hâlâ büyük bir büyüme potansiyeli taşıdığını gösteriyor.
Son 2 yılda prim büyümesi yavaşlamış olsa da, Münih Re uzmanları 2030 yılına kadar pazar hacminin iki katına çıkmasını ve yıllık ortalama %10'un üzerinde büyümesini bekliyor.
Münih Re Reasürans CEO'su Thomas Blunck, konuyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:
"Dijitalleşme ilerledikçe, ekonomiye ve topluma yönelik en büyük tehditlerden biri olan siber saldırılara karşı koruma sağlamak giderek daha kritik hale geliyor. Buna rağmen pek çok kuruluş hâlâ yeterli güvenlik ve sigorta korumasına sahip değil. Münih Re olarak, sigortasız veya yetersiz sigortalı işletmelere ulaşmayı, siber dayanıklılığı artırmayı ve koruma açığını kademeli olarak kapatmayı hedefliyoruz."

KUZEY AMERİKA LİDER AVRUPA YÜKSELİŞTE

2024 verilerine göre, Kuzey Amerika 10,6 milyar dolar primle küresel siber sigorta primlerinin %69'unu oluşturarak liderliğini koruyor. Avrupa ise 3,3 milyar dolarlık prim hacmi ve %21'lik pazar payı ile ikinci sırada. 2020–2024 döneminde Avrupa'nın yıllık bileşik büyüme oranı %26 olarak gerçekleşti.
Önümüzdeki birkaç yıl içinde Avrupa'nın pazar payının %24'e, Asya/Okyanusya'nın ise %8'e yükselmesi bekleniyor. Genel tabloya bakıldığında, uzmanlar siber sigortanın küresel sigorta sektörünün en hızlı büyüyen alt segmentlerinden biri olmayı sürdüreceğini öngörüyor.

KOBİ'LERDE FARKINDALIK EKSİK

Büyük ölçekli şirketler toplam primlerin büyük bölümünü oluşturmaya devam ederken, küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler) siber risklerini çoğunlukla kendi başlarına yönetiyor ya da riskin büyüklüğünün farkında bile olmadan yetersiz koruma ile faaliyet gösteriyor.
Siber sigorta sektörünün uzun vadeli büyümesinde reasürans segmentinin uzmanlığı ve taahhüdü belirleyici olacak. Gelişmiş risk modellemeleri ve istikrarlı kapasite sunma yetkinliği, pazarın sürdürülebilirliği açısından kilit önem taşıyor.
Uzmanlar, 200 yılda bir görülebilecek büyük felaket senaryolarına göre küresel sigorta sektörünün birikimli kayıp potansiyelini 20 ila 46 milyar dolar arasında tahmin ediyor. Aynı zamanda, küresel siber suçlardan kaynaklanan ekonomik kayıpların 2024 itibarıyla 1 ila 9,5 trilyon dolar arasında olduğu öngörülüyor.

KORUMA AÇIĞI HÂLÂ BÜYÜK

Yüksek kayıp potansiyeli ve günümüz risk ortamının hızla yayılabilen doğası göz önünde bulundurulduğunda, sigortanın temel değeri tartışmasız biçimde ortaya çıkıyor. Ancak uzmanlık ve gelişmiş risk birikim modellemeleri olmadan, sürdürülebilir bir sigorta pazarı oluşturmak ve yeterli kapasite sağlamak mümkün değil. Mevcut tabloya göre siber risklerin büyük çoğunluğu hâlâ sigortasız durumda. İster gözden kaçırılmış olsun, ister aşırı özgüvenle görmezden gelinmiş, bu riskler bir kuruluşun varlığını dahi tehdit edebilecek seviyede. Özellikle ekonomik zorlukların yaşandığı dönemlerde, bir güvenlik ihlali veya siber saldırı sonrası toparlanamama ihtimali, sigorta harcamalarına ilişkin endişelerden çok daha ciddi sonuçlar doğurabilir.

KORUMA AÇIĞI TOPLUMU DA TEHDİT EDİYOR

Rapora göre, siber sigortanın eksikliği, yalnızca bireyleri ve şirketleri değil, toplumun ekonomik refahını ve genel dayanıklılığını da tehdit ettiği ifade ediliyor. Sigorta sektörü bu nedenle daha fazla kurumu güvence altına almayı ve siber risklerin uzun vadeli sigortalanabilirliğini sağlamayı hedefliyor. Daha önce sigortalanmamış veya yetersiz sigortalanmış risklerin teminat altına alınabilmesi için; uygun fiyatlandırma, yenilikçi ürünler, etkili hizmetler, şeffaf risk değerlendirmesi ve sağlam modelleme yetenekleri gerekiyor.
Münih Re Siber Sigorta Baş Aktüeri Jürgen Reinhart, konuyla ilgili şu değerlendirmede bulundu:
"Büyük çaplı saldırılar, kasıtsız sistem kesintileri ve kritik bağımlılıklar gibi siber riskler sigortacılar tarafından ele alınabiliyor. Zorlayıcı da olsa, sistemik siber riskler ile birikim senaryolarını anlamak, sektörün büyümesi açısından kilit rol oynuyor. Münih Re bu alanda veri analitiği, iş birliği ve modellemeye yatırım yapmayı sürdürüyor."
Raporda, işletmelerin siber risk farkındalığı arttıkça, sigorta ürünlerine yönelik talep de yükseldiği belirtiliyor. Önleyici siber güvenlik önlemleri, sigorta teminatına erişimin ön şartlarından biri olarak öne çıkıyor. Bu nedenle risk yönetimi süreçleri sigorta sistemine entegre biçimde daha verimli ve sürdürülebilir çalışıyor.

Samet Erden
samet@sigortacigazetesi.com.tr

Artan obezite oranları sağlık sigortası sektöründe artan baskıya işaret ediyor



Kanada'da yetişkinler arasında obezite oranlarının keskin şekilde yükseldiğini gösteren yeni ulusal sağlık verileri, ülkedeki sağlık sigortası sistemi üzerinde ciddi baskı yaratabileceğine işaret ediyor. Kilo kaynaklı hastalıkların daha yaygın hale gelmesiyle birlikte hem kamu hem özel sağlık ve grup sigortası planlarının mali yükü artabilir. 2022-2024 dönemini kapsayan son Kanada Sağlık Ölçümleri Araştırması (CHMS)'na göre, 18-79 yaş arası yetişkinlerin %68'i fazla kilolu veya obez sınıfında yer aldı. Bu oran, pandemi öncesi dönemdeki %60 seviyesinden belirgin bir artış gösterdi. Ayrıca yetişkinlerin neredeyse yarısının (%49) bel çevresi, kronik hastalık riskinin arttığı eşikleri aşıyor; bu da karın obezitesinin giderek yaygınlaştığını ortaya koyuyor.

Reasürans piyasası 2021 sonrası zirve dönemin ardından yumuşuyor

Morningstar'ın son sektör değerlendirmesine göre, iklim değişikliğinin yönlendirdiği uzun vadeli talep artışı potansiyeline rağmen reasürans piyasasının orta vadede yumuşaması bekleniyor.
Raporda, küresel sıcaklıkların yükselmesinin doğal afetlerin şiddetini artırarak sigorta ve reasürans ihtiyacını yükselttiği, ancak sektörün şu anda fazla sermaye ile karşı karşıya olduğu belirtildi. Bu arz fazlası, özellikle doğal afet teminatı (property catastrophe) alanında fiyatları aşağı çekiyor.
2021'de yaşanan büyük kayıpların ardından sertleşen reasürans döngüsünün zirveye ulaştığı ve artık gevşemeye başladığı ifade edildi. Risk ayarlı fiyatların düşüşe geçtiği, Hannover Re'nin 2025 Ocak yenilemelerinde doğal afet fazlası zarar teminatlarında %5,4'lük bir düşüş bildirdiği kaydedildi.
Morningstar, fiyatlardaki bu gerilemenin sonuçlara yansımaya başlamasıyla birlikte reasürörlerin kârlarının durağanlaşmasını ve kazançlarının önümüzdeki birkaç yıl içinde düşmesini bekliyor. Firma, sektör kârlılığının 2028 civarında dip seviyeye ulaşabileceğini öngörüyor.

Parametrik sigorta koruma açığını kapatmada dönüştürücü rol oynayabilir

Aon Küresel İklim Danışmanlığı Başkanı Elizabeth Henderson, iklim felaketlerine karşı 223 milyar dolarlık koruma açığı bulunduğunu belirterek, geleneksel sigorta modellerinin özellikle kaynakların kısıtlı olduğu bölgelerde hızlı hareket eden afetlere yanıt vermekte yetersiz kaldığını vurguladı.
Henderson'a göre, parametrik sigorta bu noktada dönüştürücü bir çözüm sunuyor. Geleneksel poliçelerden farklı olarak, belirli koşullar gerçekleştiğinde otomatik ödeme yapan bu model, toplulukların fonlara hızlı erişimini sağlayarak toparlanmayı hızlandırıyor.
Özellikle küçük ada ülkeleri ve tarım bölgelerinde parametrik ürünlerin hızlı yardım sağladığını belirten Henderson, bu nedenle Asya-Pasifik, Sahra Altı Afrika ve Karayipler'de talebin hızla arttığını ifade etti. "Bugünün iklim risklerini dünkü araçlarla karşılayamayız" diyen Henderson, risk transfer modellerinde inovasyona yatırım yapılması, finansal korumaya erişimin artırılması ve altyapının afetlerden önce güçlendirilmesi gerektiğinin altını çizdi.

Yapay zekâ en hızlı yükselen "banana skin" oldu

PwC ve The London Foundation for Banking and Banking'in (CSFI) 42 ülkeden 698 üst düzey sektör profesyonelinin görüşleriyle hazırladığı Insurance Banana Skins 2025 raporu, küresel sigorta sektörünü bugün ve yakın gelecekte bekleyen en kritik riskleri ortaya koyuyor.



Sigorta sektörünün risklerini ortaya koyan Insurance Banana Skins 2025 raporuna göre, yapay zekâ riski 7'nci sıradan 2'nci sıraya çıkarak tarihteki en hızlı yükselişi yaşadı.

KÜRESELDE İLK 5 RİSK

1. SİBER SUÇ

- Anketin 3 edisyonunda da birinci sırada yer alıyor.
- Saldırılar giderek daha, sık ve zararlı hale geliyor.
- Artık "olur mu" sorusu değil, "ne zaman olacağı" sorusu ön planda.
- AI destekli siber saldırılar ve "ransomware-as-a-service" tehditleri artıyor.
- Birçok katılımcı teknolojik değişimin hızı nedeniyle siber tehdidin doğasını öngörmenin, hatta azaltmanın bile son derece zorlaştığını belirtiyor.

2. YAPAY ZEKÂ (AI)

- En hızlı yükselen risk olmasının yanı sıra bu yılki anketin öne çıkan teması.
- Hem fırsat hem tehdit: Kötü yönetilirse etik, yasal ve operasyonel krizlere yol açabilir.
- AI kaynaklı dolandırıcılık (ör. deepfake) katılımcılar arasında önemli kaygı olarak öne çıkıyor.
- Katılımcılar, güçlü iç kontrol ve regülasyon çerçeveleri oluşturmanın zorluğuna dikkat çekiyor.
- Yapay zekâyı kullanmak kadar kullanmamanın da riski vurgulanıyor.

3. TEKNOLOJİ

- Eski altyapılar yenilikleri engelliyor, entegrasyon ise zor.
- Modernizasyon maliyetleri yüksek, birçok şirket "bekle-gör" yaklaşımında.
- AI ve otomasyonla uyum sağlama baskısı var.
- Bazı katılımcılar, teknolojik iyileştirmelerde önceliklerin yanlış belirlendiğini belirtiyor.

4. MAKRO-EKONOMİ

- Ekonomik koşulların sigorta sektörüne zarar verme riski, son 10 yıldaki en yüksek seviyede.
- Asıl kaygı küresel bir durgunluk değil, öngörülemezlik.
- Enflasyon, faiz belirsizliği ve ticaret savaşları riskleri artırıyor.
- ABD tarifeleri küresel tedarik zincirlerinde zincirleme etki yaratıyor.
- "Sigortanın karşılanabilirliği krize dönüşebilir.

5. İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ

- Artık "geleceğin riski" değil, "bugünün problemi".
- Geleneksel risk modellerinin yetersiz olduğu kanısı hâkim.
- Bazı bölgeler sigortalanamaz hale geliyor.
- Reasürans ve hayat dışında en yüksek öncelikli tehdit.

TÜRKİYE VE DÜNYADA İLK 5 RİSK KARŞILAŞTIRMASI

S	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

TÜRKİYE'DE DURUM NE?

1. REGÜLASYON UYGUNLUĞU

Türkiye'de sigorta sektöründe regülasyon, özellikle dijitalleşme alanlarında yetersiz görülüyor. Mevcut düzenlemeler, teknolojik gelişmeleri ve yeni iş modellerini yeterince kapsamadığı için sektörde uyum riski artıyor. Regülatörlerin kapasite, hız ve anlayış eksikliği; inovasyonu geciktirme ve rekabeti sınırlama riski taşıyor.

2. İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ

Türkiye, artan sel, fırtına ve deprem riskleri nedeniyle hayat dışı tarafında yüksek iklim riski altında. Avrupa'daki katılımcılar gibi Türk uzmanlar da bazı bölgelerin sigortalanamaz hale gelmesi riskine dikkat çekiyor. Bu durum, zorunlu sigorta sistemleri üzerinde baskı oluşturuyor.

3. MAKRO-EKONOMİ

Süregelen enflasyonist baskılar ve döviz dalgalanmaları, hem fiyatlama hem rezerv yönetimini zorlaştırıyor. Katılımcılar, sigortalanabilirliğin azalmasına vurgu yapıyor. Sigortalanabilirliğin azalması ise penetrasyonu azaltıyor ve sektörde kârlılığı zorluyor.

4. POLİTİK RİSK

Türkiye gibi gelişmekte olan piyasalarda sık değişen ekonomik politikalar, regülasyon belirsizlikleri ve kamu müdahaleleri sigorta sektöründe öngörülebilirliği azaltıyor.

5. TEKNOLOJİ

Eski altyapılar büyük engel. Özellikle müşteri deneyimi, otomasyon ve veri entegrasyonu eksiklikleri öne çıkıyor. Teknolojik dönüşüm bir tehditten çok evrimsel bir zorunluluk olarak görülüyor.

AI NE DİYOR?

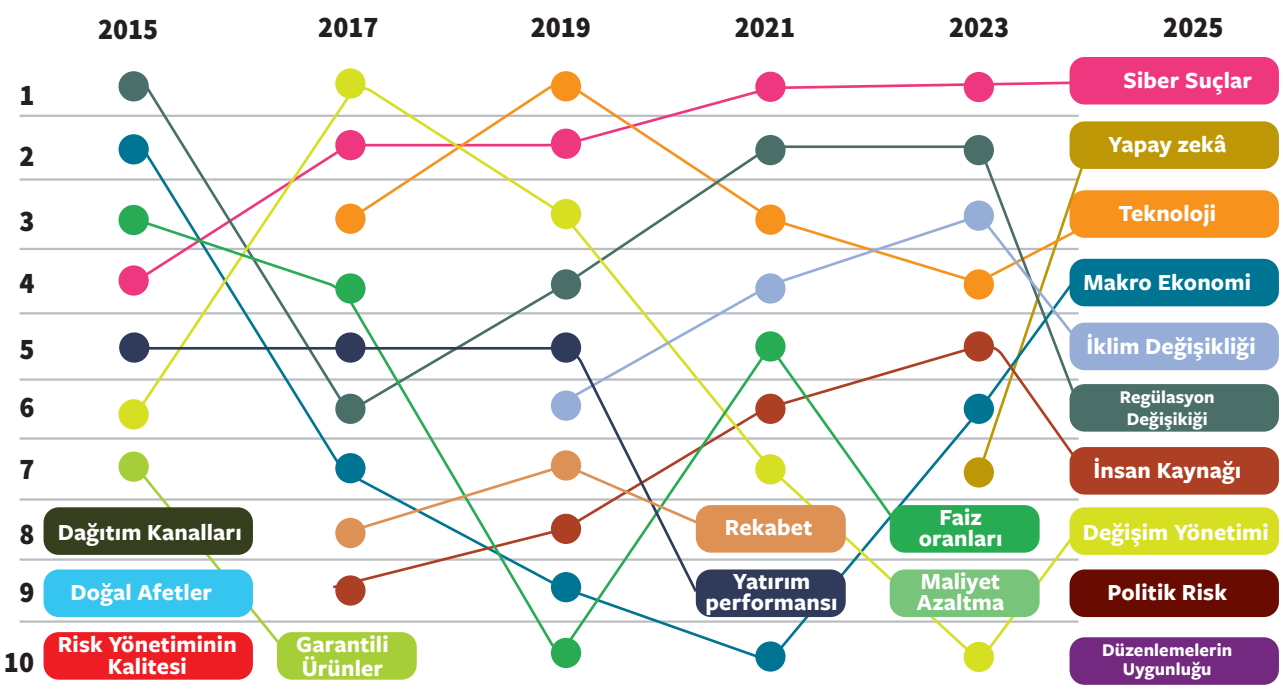
Raporu inceleyen yapay zekâ, sigortacılığın yeniden tanımlandığını belirterek, "Raporun genel mesajı net: Sigortacılık artık sadece risk fiyatlama işi değil, belirsizlik yönetimi sanatı. Yapay zekâ, iklim değişikliği ve dijitalleşme arasındaki etkileşim; sektörün hem risk haritasını hem de büyüme fırsatlarını yeniden şekillendiriyor" yorumunda bulundu.

"EN BÜYÜK RİSKLER ARTIK TEKNOLOJİ MERKEZLİ"

Raporun sonuçlarını değerlendiren PwC Finansal Hizmetler Lideri Talar Gül, "Bu rapor bize gösteriyor ki, sigorta sektörü için en büyük riskler artık teknoloji merkezli. Yapay zekâ artık sadece bir teknoloji trendi değil, sigortacılık sektörünün geleceğini şekillendiren en kritik risklerden biri. Siber suç, yapay zekâ ve teknolojik dönüşüm yalnızca teknik meseleler değil; güven, itibar ve toplum için değer yaratma biçimimizi doğrudan etkiliyor. Bu ortamda başarı artık sadece riskleri önceden tahmin etmekten geçmiyor; Dayanıklılık inşa etmek, güveni korumak ve harekete geçme cesaretini göstermek başarının en büyük anahtarı. Önümüzdeki dönemde, inovasyonu sorumlu yönetişimle birleştirenler sadece değişime ayak uydurmakla kalmayacak aynı zamanda sigortacılığın geleceğini de tanımlayacak."



INSURANCE BANANA SKINS: 2013'TEN BU YANA İLK 10 RİSK



BÜYÜK DEĞİŞİM GÖSTERENLER

⇧ YAPAY ZEKÂ
5 sıra yükselerek 2'nci sıraya çıktı. Kendi başına büyük bir risk olmasının yanı sıra, diğer risklerin de tetikleyicisi olarak görülüyor.

⇧ TİCARET ENGELLERİ
6 sıra yükselerek 13'üncü sıraya geldi. Artan tarifeler ve korumacılık eğilimleri bu yükselişte etkili oldu.

⇩ REGÜLASYON UYGUNLUĞU
8 sıra düşerek 10'uncu sıraya geriledi. Kısmen tanımın yeniden yapılmasından dolayı; mevcut kurallardan ziyade yeni düzenlemeler gündemde.

⇩ GÜVENLİK RİSKİ
12 sıra düşerek 22'nci sıraya geriledi. Sigortacılar uzaktan çalışmaya büyük ölçüde uyum sağladıkları için bu düşüş yaşandı.

SEKTÖRE GÖRE İLK 5 RİSK

	Kaza&Mülk	Hayat	Kompozit	Reasürans
1	Siber Suçlar	Siber Suçlar	Siber Suçlar	İklim Değişikliği
2	İklim Değişikliği	Makro Ekonomi	Teknoloji	Siber Suçlar
3	Yapay zekâ	Teknoloji	Yapay zekâ	Yapay zekâ
4	Teknoloji	Yapay zekâ	Makro Ekonomi	Ticaret Engelleri
5	İnsan Kaynağı	Regülasyon Değişikiği	İklim Değişikliği	Politik Risk

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

NEOVA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ NESLİHAN NECİBOĞLU:

Değişen sigortalanabilir risk tanımı sektörü kapsamlı bir dönüşüme sokuyor

"Sigortalanabilir risk tanımının yeniden şekillendiği bir döneme giriyoruz ve bu, tüm sektörü kapsayan bir dönüşüm gerektiriyor."



Yapay zekânın en hızlı yükselen risk olduğunu belirten Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, "Yapay zekâ (AI), tüm sektörler için çok önemi fırsatlar taşımasının yanı sıra bazı riskleri de beraberinde getiriyor. AI destekli dolandırıcılık tehditleri tüm dünyada hızla artıyor. Bu nedenle sektörün dolandırıcılık tespit araçlarına yatırım yapması büyük önem taşıyor. Bu noktada şirketlerin dolandırıcılık tespit sistemlerine ve veri güvenliğini sağlayan teknolojilere yatırım yapması hayati önem taşıyor. Bunun yanı sıra iklim değişikliği konusunun daha üst sıralarda yer alması gerekiyor. Bu konu bizim için yalnızca uzun vadeli bir risk değil, bugünün öncelikli konularından birini oluşturuyor. İklim değişikliğinin fiziksel etkileri ve finansal sonuçları hem bireyleri hem de şirketleri etkiliyor. Sigortalanabilir risk tanımının yeniden şekillendiği bir döneme giriyoruz ve bu, tüm sektörü kapsayan bir dönüşüm gerektiriyor. Bunun yanı sıra sağlık kategorisinde kritik hastalıklar da bu listeye alınmalı. Sağlık konusundaki riskler giderek artıyor. Değişen yaşam alışkanlıkları ve kritik hastalıkların görülme sıklığı, sağlık sigortacılığı tarafında daha yenilikçi çözümler sunmayı zorunlu kılıyor" dedi.

'SEKTÖR ÇOK KATMANLI DÖNÜŞÜMDEN GEÇİYOR'

Kısa ve uzun vadede sigorta sektörünün karşılaşabileceği diğer riskler hakkında değerlendirmede bulunan Neciboğlu, "Sigorta sektörü, teknolojik gelişmeler ve değişen müşteri beklentileriyle birlikte çok katmanlı bir dönüşümden geçiyor. Sigorta, doğası gereği sıkı düzenlemelerle şekillenen bir sektör ve yenilikçi ürünler mevcut mevzuatla zaman zaman uyumlaştırma gerektirebiliyor. Regülasyon ise bu dönüşümün hız ve esnekliğini yönlendiren temel faktörlerden biri olarak öne çıkıyor. Düzenleyici kurumların, AI gibi hızlı değişen pazar gelişmelerine aynı hızda ayak uydurması bu noktada oldukça önemli. Bu değişim, düzenleyici otoriteleri eksiklikler konusunda hızlı bir reaksiyon almakla baş başa bırakıyor. Özellikle teknolojik dönüşümün getirdiği talepler, geleneksel yönetim modellerinin yanı sıra daha çevik karar alma süreçlerine ve veri temelli iş modellerine ihtiyaç duyulmasını sağlıyor. Ayrıca veri güvenliği ve müşteri bilgilerinin korunması, önümüzdeki dönemde sektörde güvenin sürdürülebilirliği açısından en temel başlıklardan biri olacak. Uzun vadede, etkin değişim yönetimi eksikliği, sektör için bazı riskleri beraberinde getirebilir; iş yapış süreçlerini doğrudan etkileyebilir" açıklamasında bulundu.

HDI SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ FİRUZAN İŞCAN:

Dönüşümün hızı geleneksel risk yönetimi yaklaşımlarını aştı

"Sektörümüz, risk yönetimi disiplini en güçlü sektörlerden biri olmasına rağmen, dönüşümün hızı artık geleneksel risk yönetimi yaklaşımlarını aşan bir düzeye ulaştı. Siber suçlar, yapay zekâ ve iklim değişikliği gibi riskler artık yalnızca teknik başlıklar değil, stratejik kararların merkezinde yer alıyor."



Sigorta sektörünün birtakım sistemik risklerle risk iştahının şekillendiğini belirten HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, "Sigorta sektörü, küresel ölçekte yaşanan jeopolitik gerilimler, doğal afetlerdeki artış ve siber güvenlik tehditleri, ekonomik dalgalanmalar ve enflasyonist baskılar gibi sistemik risklerin gölgesinde risk iştahını yeniden şekillendiriyor. Sektörümüz, risk yönetimi disiplini en güçlü sektörlerden biri olmasına rağmen, dönüşümün hızı artık geleneksel risk yönetimi yaklaşımlarını aşan bir düzeye ulaştı. Siber suçlar, yapay zekâ ve iklim değişikliği gibi riskler artık yalnızca teknik başlıklar değil, stratejik kararların merkezinde yer alıyor. Türkiye'de regülasyon uygunluğunun en büyük risklerden biri olarak görülmesi, aslında sektörün dönüşüm hızının ve ölçeğinin bir yansıması. Sektörümüz, bu yeni risk dinamiklerine karşı dayanıklılığını artırmak adına hem teknolojik yatırımlarını hem de risk modelleme yetkinliklerini geliştirmeye devam ediyor. İklim değişikliğinin finansal etkilerini daha doğru ölçümleyebilmek, sürdürülebilir sigortacılık modellerini hayata geçirmek ve makroekonomik belirsizliklere karşı sermaye yapısını güçlendirmek, önümüzdeki dönemde kritik öncelikler arasında yer alıyor. Dolayısıyla, sektör genel anlamda bu risklere karşı farkındalığını artırmış durumda" açıklamasında bulundu.

'YAPAY ZEKÂ HIZLA ÜST SIRALARA ÇIKTI'

İşcan, küresel sigorta sektörünü bugün ve yakın gelecekte bekleyen en kritik riskler arasında yapay zekânın çok hızlı bir şekilde üst sıralara çıktığını vurgulayarak, "Önümüzdeki dönemde "operasyonel dayanıklılık" ve "veri güvenliği" başlıkları, bağımsız risk unsurları olarak daha üst sıralarda değerlendirilebilir. Çünkü dijitalleşme ve otomasyon ne kadar hızlanırsa, kurumların teknolojiye olan bağımlılığı da o kadar artıyor. Bu da hem sistemsel hem de operasyonel anlamda yeni risk katmanları oluşturuyor. Yapay zekâ, verimlilik ve hız kazandırırken, aynı zamanda karar alma süreçlerinde şeffaflık ve etik sorumluluk gerektiriyor. Regülasyon çerçevesi netleşmeden bu teknolojilerin yaygınlaşması, uzun vadede güven risklerini tetikleyebilir" dedi.

'YETKİN İNSAN KAYNAĞI GÖZ ARDI EDİLMEMELİ'

İşcan, kısa ve uzun vadede sigorta sektörünün karşılaşabileceği diğer riskler hakkında şunları söyledi: "Kısa vadede en belirgin risk, maliyetlerin artışıyla fiyatlama dengesinin bozulması. Özellikle oto sigortacılığında maliyet baskıları yüksek; buna rağmen fiyat artışlarının sınırlı kalması, sürdürülebilirliği zorlayabiliyor. Önümüzdeki dönemde bu dengenin sağlanması için fiyatlama stratejilerinin yeniden yapılandırılacağını öngörüyoruz. Uzun vadede ise iklim değişikliği ve sürdürülebilirlik konularının, sigortacılığın iş modelini yeniden şekillendireceğine inanıyoruz. Afetlerin artışı reasürans kapasitesini ve yatırım politikalarını da etkileyecek. Ayrıca yetkin insan kaynağı da göz ardı edilmemesi gereken bir diğer risk alanı."

100 YILLIK YAŞAM ÇAĞINDA SİGORTACILIĞIN ROLÜ:

Uzun ömürlü bir hayatın en önemli finansal güvencesi sigorta

Giderek uzayan yaşam süresi sağlık harcamaları ve emeklilik ihtiyaçlarını artırıyor. Bu yeni çağda sigorta, bireylerin geleceğe güvenle bakmasını sağlayan en önemli finansal çözüm haline geliyor. Cenevre Derneği'nin 'Sigorta ve Uzun Ömür Ekonomisi: 100 Yıllık Yaşamlar Çağında Koruma Sağlamak' başlıklı raporu, artan yaşam süreleri ve azalan doğum oranlarının getirdiği sosyal ve ekonomik zorlukları ele alıyor. İnsanların uzun yaşam risklerinin farkında olduğunu ancak bu riskleri yönetme konusunda hazırlıksız olduklarını vurguluyor. Raporda, sigorta şirketlerinin bu duruma uyum sağlamak için ürünlerini ve hizmetlerini nasıl yenileyebileceği inceleniyor.



Günümüzde tıp ve teknoloji alanındaki gelişmeler, yaşam süresinin uzamasına önemli ölçüde katkı sağlıyor. Ancak bu olumlu gelişme, bazı ekonomik ve sosyal riskleri de beraberinde getiriyor. Yaşlanan nüfus, sağlık harcamalarının artması, emeklilik gelirlerinin yetersiz kalması ve bağımlı yaşlı bireylerin çoğalması gibi riskleri doğuruyor. Bu bağlamda, uzun ömür risklerine karşı bireylerin finansal güvenliğini sağlamak ve sosyal refahı korumak açısından sigorta sektörü kritik bir rol üstleniyor.

Küresel sigorta sektörüne dair raporlarıyla önde gelen düşünce kuruluşlarından biri olan Cenevre Derneği'nin (The Geneva Association) 'Sigorta ve Uzun Ömür Ekonomisi: 100 Yıllık Yaşamlar Çağında Koruma Sağlamak' başlıklı raporu, artan yaşam süresi ve azalan doğurganlık oranlarının demografik yapıyı değiştirdiğini vurguluyor. İnsanlar genelde uzun yaşam risklerinin farkında olsa da, bu risklerle başa çıkma konusunda yeterince hazırlıklı olmadıklarını düşünüyorlar. Rapor, sigorta şirketlerinin sağlık, varlık ve uzun ömür kesişiminde yenilikçi çözümler sunarak bu fırsatlardan yararlanabileceğini belirtiyor.

Artan yaşam süreleri ve azalan doğum oranlarının getirdiği sosyal ve ekonomik zorlukları ele alıyor. İnsanların uzun yaşam risklerinin farkında olduğunu ancak bu riskleri yönetme konusunda hazırlıksız olduklarını vurguluyor. Raporda, sigorta şirketlerinin bu duruma uyum sağlamak için ürünlerini ve hizmetlerini nasıl yenileyebileceği inceleniyor.

İNSANLAR UZUN YAŞAM RİSKLERİNİN FARKINDA

Artan yaşam süresi ve düşen doğum oranları, sağlık sistemlerini zorluyor ve finansal güvenliği tehlikeye atıyor. Bu durum, sigortacılığın koruma rolünde yenilik fırsatları yaratıyor. Rapora göre, insanlar uzun yaşam risklerinin farkında ancak bu riskleri yönetmeye hazırlıklı değiller. Sigorta şirketlerinin ürünlerini geliştirerek sağlık süresi ve finansal kaynakların yaşam süresiyle daha iyi örtüşmesini sağlaması gerekiyor.

Artan yaşam süresi ve düşen doğurganlık oranları, daha az çalışan nüfusla desteklenen büyüyen bir yaşlı nüfus ortaya çıkararak yeni bir demografik gerçeklik yaratıyor. Sigorta şirketlerinin bu zorlukları ve fırsatları ele almak için geliştirdiği yenilikçi stratejileri inceleyen Cenevre Derneği'nin 'Sigorta ve Uzun Ömür Ekonomisi: 100 Yıllık Yaşamlar Çağında Koruma Sağlamak' başlıklı raporu, Asya, Avrupa ve Amerika'dan 12 ülkede 15 bin kişiyle yapılan anketin sonuçlarını inceliyor. Gelişmiş ülkelerdeki insanlar genelde yaşam sürelerini olduğundan kısa tahmin ederken, gelişmekte olan ülkelerdeki kişiler ise daha uzun ömür bekliyor. Çoğu katılımcı, uzun yaşamın getirdiği sağlık hizmetleri ve birikim yapma zorlukları konusunda endişeli. Ancak, bu risklerle başa çıkma konusunda kendilerini olduğundan daha hazırlıklı görüyorlar.

Rapor, sigorta şirketleri için önemli fırsatlar olduğunu belirtiyor. Sigorta; aile ve hükümetin yanında, insanları uzun yaşama hazırlamak için en önemli 3 kurumdan biri olarak görülüyor. Rapora göre; sağlık, varlık ve uzun yaşam kesişimlerini ele alan çözümler – örneğin, önleyici sağlık hizmetlerini destekleyen grup sağlık planları ve birikim ile harcama aşamalarını daha esnek yöneten tasarruf mekanizmaları – daha uzun çalışma sürelerini destekleyebilir, kademeli emekliliği teşvik edebilir ve kamu bakım sistemlerini tamamlayabilir.

'İNSANLAR DAHA UZUN YAŞAM SÜRELERİNİN GETİRDİĞİ RİSKLERİ YÖNETMEDE SİGORTANIN OYNADIĞI ROLÜN FARKINDA'

Cenevre Birliği Sağlık ve Demografi Direktörü ve raporun yazarı Adrita Bhattacharya-Craven, raporla ilgili şu ifadelere yer verdi: "İnsanlar, daha uzun yaşam sürelerinin getirdiği risklerin ve bu riskleri yönetmede sigortanın oynadığı rolün farkında. Ancak, bu farkındalığı eyleme dönüştürmek hâlâ önemli bir zorluk. Raporumuz, bu boşluğu kapatmaya yönelik yolları ele alıyor. Temel nokta, ürün odaklı bir yaklaşımdan ziyade, insanların birikimlerini tüketme riski, yaşlılıkta fiziksel bağımsızlıklarını veya sosyal bağlarını kaybetme ya da değişen çalışma modellerine uyum sağlama gibi zorluklarla başa çıkmalarına yardımcı olacak çözümler üzerine odaklanan bir yaklaşıma geçmektir."

Rapora göre, dünya nüfusu 1950'lerden bu yana 3 katından fazla artarak 2025'te 8 milyarı aştı. Doğum oranlarının düşmesi ve yaşlanan nüfus, daha uzun yaşam süreleriyle birlikte yeni ihtiyaçlar ve kırılganlıklar ortaya çıkarıyor. Daha az genç insanın desteklediği bu demografik değişim, toplumsal normları ve ekonomik yapıları zorluyor.

UZUN YAŞAMAK YAŞLANMAK DEĞİL

"Uzun ömür" genellikle "yaşlanma" ile karıştırılsa da, ikisi farklı kavramlar. Uzun ömür, yaşam süresini ifade ederken, yaşlanma fizyolojik bütünlüğün kaybıyla işlevsel bozulmayı tanımlıyor. Uzun ömürün bireyler üzerindeki etkisini anlamak için sadece yaşa odaklanmak yerine biyoloji, yaşam tarzı, varlık durumu ve çevresel faktörler gibi yaşam boyu

YAŞAM SÜRESİ VE SAĞLIKLI YAŞAM SÜRESİ KARŞILAŞTIRMASI

	Doğuşta ortalama yaşam süresi	Doğuşta ortalama sağlıklı yaşam süresi	Fark
Brezilya	72	62	10
Çin	78	69	9
Fransa	82	70	12
Almanya	80	69	11
Hindistan	67	58	9
İtalya	82	71	11
Japonya	84	73	11
Meksika	71	61	10
Güney Kore	84	72	12
İspanya	83	71	12
İngiltere	80	69	11
ABD	76	64	12
Ortalama	78	67	11

etkenler incelenmeli. Ekonomik etkiler ise, uzayan yaşam süresine uyum sağlandıkça değişen üretim ve tüketim alışkanlıkları üzerinden değerlendiriliyor.

Rapora göre; hayat ve sağlık sigortaları, başlangıçta erken ölüm riskine karşı koruma sağlarken, günümüzde daha çok uzun ömür riskini (yani birikimlerin tükenme olasılığını) yönetmeye odaklanıyor. Ancak, Küresel Finansal Kriz'den bu yana düşük faiz oranları nedeniyle bu tür birikim ürünlerine olan talep azaldı. Aynı zamanda, kronik ve yaşa bağlı hastalıkların artmasıyla sağlık sigortaları da tıbbi maliyet enflasyonuyla karşı karşıya.

Raporda, eğer kronolojik yaş ile biyolojik yaş arasındaki ilişki daha esnek hale gelirse, uzun ömür riskini etkileyen faktörlerin de değişebileceğine dikkat çekiliyor. Örneğin, insanlar belirli bir yaşta emekli olup birikimlerini tüketmek yerine, biyolojik yaşlarına bağlı olarak (daha iyi sağlık müdahaleleriyle desteklenerek) daha uzun süre tasarruf yapabilir veya kariyerlerine ara verdikten sonra yeniden çalışmaya başlayabilirler. Bu durum, hem sağlık hem de hayat sigortası için yeni fırsatlar ve zorluklar yaratabilir. Uzun ömür, sadece birikimlerin tükenmesi riskini değil, sağlıksız yaşlanma nedeniyle fiziksel ve zihinsel yetilerin azalması riskini de içeriyor. Bu durum, sigorta şirketlerinin "çalışma yaşı" ve "yaşlılık" kavramlarını yeniden tanımlamasını, "hastalıktan sağlığa" odaklanmasını ve iş modellerini sadece emekliliğe kadar değil, emeklilik süresince de finansal güvenliği sağlamaya yönelik olarak yeniden şekillendirmesini gerektiriyor.

UZUN YAŞAM TRENDLERİNE UYUM SAĞLANMALI

Raporda, sigorta sektörünün uzun ömür trendlerine uyum sağlaması ve değişen risk ortamında sürdürülebilir çözümler geliştirmesi için kritik öneme sahip 4 stratejik hususa şu şekilde yer veriliyor:

1. Sigorta müşteri tabanının demografik değişimlerle nasıl evrilebileceği ve bunun sigortacıların geleneksel risk eşiği için ne anlama geldiği:
Nüfusun yaşlanması ve doğum oranlarının düşmesi gibi demografik değişimler, sigorta şirketlerinin müşteri profillerini ve risk algılarını yeniden değerlendirmesini gerektirebilir. Örneğin, daha yaşlı bir nüfus, farklı sağlık ve emeklilik ihtiyaçları doğurabilir.

2. Uzun ömür trendlerine bağlı olarak tüketici davranışlarındaki değişimlerin sigorta ürünlerini nasıl etkileyebileceği:
İnsanların daha uzun yaşaması, sağlık, emeklilik ve uzun vadeli finansal planlama ihtiyaçlarını artırabilir. Sigorta şirketleri, bu değişen ihtiyaçlara uyum sağlamak için ürünlerini yeniden tasarlamak zorunda kalabilir.

3. Değişen risk durumunda ölçeklenebilirlik için gereken koşullar, özellikle bazı risklerin piyasa başarısızlıklarına yatkın olabileceği durumlarda:
Uzun ömürle birlikte ortaya çıkan yeni riskler (örneğin, kronik hastalıkların artması), sigorta şirketleri için ölçeklenebilir çözümler geliştirmeyi zorlaştırabilir. Bu tür riskler, piyasa başarısızlıklarına yol açabileceğinden, yenilikçi yaklaşımlar gerektirebilir.

4. Sigorta şirketlerinin bu risklerle başa çıkma şeklini etkileyebilecek yeni piyasa gelişmeleri:
Teknolojik ilerlemeler (yapay zekâ, büyük veri), regülasyon değişiklikleri ve yeni finansal araçlar, sigorta şirketlerinin risk yönetimi stratejilerini yeniden şekillendirebilir. Bu gelişmeler, riskleri daha etkili bir şekilde ölçme ve yönetme fırsatları sunabilir.

Cenevre Derneği, insanların uzun ömürle ilgili genel algılarını, endişelerini, yaşlandıkça hazırlık durumlarını ve daha uzun bir yaşam için hazırlık sürecinde değer verdikleri kurumları araştırmak üzere bir anket çalışması yaptı. Toplamda 12 ülkede 15 bin katılımcıyla gerçekleştirilen ankette şu 4 dört temel mesaj öne çıktı:

1. Uzun Ömür Algısı ve Endişeler:
Katılımcılar, uzun ömürün hem fırsatlar hem de zorluklar getirdiğini düşünüyor. Özellikle sağlık sorunları, finansal güvence eksikliği ve yaşlılıkta yalnız kalma korkusu gibi endişeler ön planda.

2. Hazırlık Durumu:
Birçok kişi, uzun bir yaşam için yeterince hazırlıklı olmadığını belirtiyor. Özellikle finansal planlama ve sağlık önlemleri konusunda eksiklikler olduğu görülüyor.

3. Kurumlara Duyulan Güven:
Katılımcılar, uzun ömürle ilgili hazırlıklarında en çok devlet kurumlarına ve sigorta şirketlerine güveniyor. Ancak, bu kurumların mevcut hizmetlerinin yetersiz olduğu yönünde eleştiriler de var.

4. Çözüm Beklentileri:
İnsanlar, uzun ömürle başa çıkmak için daha erişilebilir, uygun maliyetli ve kişiselleştirilmiş çözümler bekliyor. Özellikle sağlık hizmetleri, emeklilik planları ve uzun vadeli finansal ürünlerde yenilikçi yaklaşımlar talep ediliyor.

Bu bulgular, uzun ömür trendlerinin bireyler ve kurumlar üzerindeki etkilerini anlamak ve bu alanda daha etkili politikalar ve ürünler geliştirmek için önemli bir temel sağlıyor.

*Anket; Brezilya, Çin, Fransa, Almanya, Hindistan, İtalya, Japonya, Meksika, İspanya, Güney Kore, İngiltere ve ABD'de gerçekleştirildi.

'SEKTÖR İNSANLARIN DAHA UZUN YAŞAMLARINI GÜVENLE SÜRDÜREBİLMELERİ KONUSUNDA ÖNEMLİ BİR KONUMDA'

Cenevre Derneği Genel Müdürü Jad Ariss, raporla ilgili şunları söyledi: "Uzun ömür devrimi, çağımızın en belirleyici zorluklarından ve aynı zamanda en büyük fırsatlarından biri. Sigorta sektörü, insanların daha uzun yaşamlarını güvenle sürdürebilmeleri konusunda benzersiz bir konuma sahip. Ancak bu, cesur inovasyonları ve sektör genelinde, politikacılarla güçlü iş birliklerini gerektirecektir. Raporumuz, yaşam sürelerinin yalnızca uzamakla kalmayıp aynı zamanda daha sağlıklı ve finansal olarak daha güvenli olmasını sağlamaya yönelik öneriler sunmaktadır."

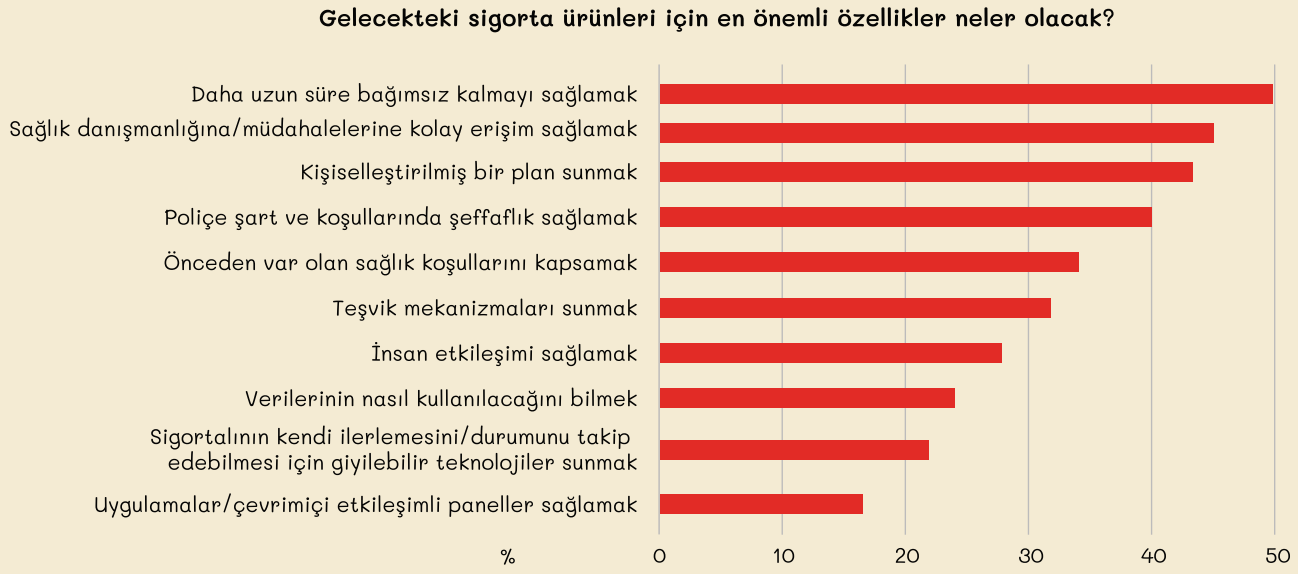
YAŞAM BEKLENTİSİNİN KÜRESEL ORTALAMALARLA KARŞILAŞTIRMASI

Anket yapılan ülkeler	Katılımcıların kendi bekledikleri yaşam süresi	Gerçek yaşam beklentisi
Brezilya	81.7	75.8
Çin	80.1	78
Fransa	80.7	83.3
Almanya	79.8	81.4
Hindistan	74	72
İtalya	81.2	83.7
Japonya	77.7	84.7
Meksika	75.1	75.1
Güney Kore	81	84.3
İspanya	81.8	83.7
İngiltere	81.4	81.3
ABD	79.5	79.3

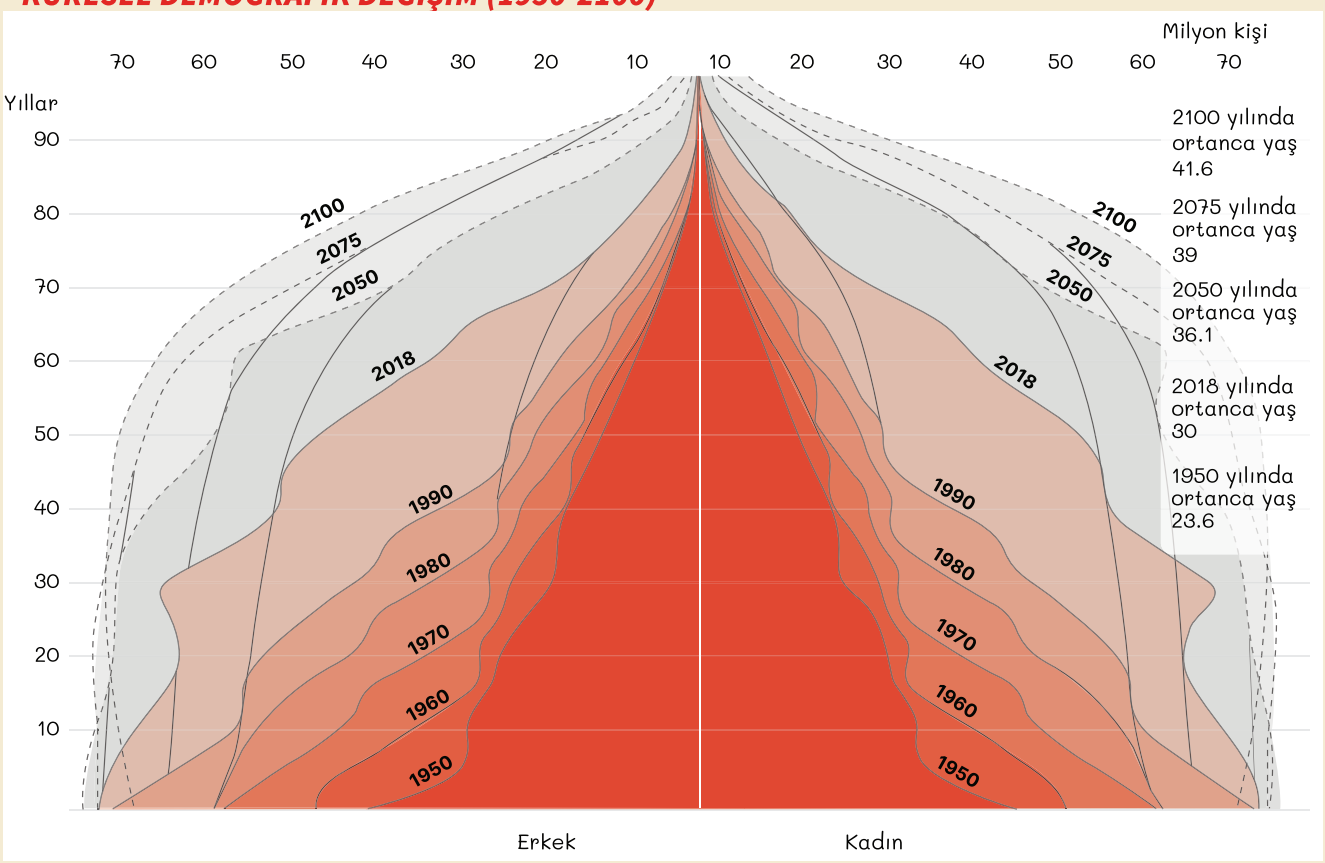
UZUN ÖMÜR TAHMİNLERİ ÜLKELERE FARKLI

Rapora göre, gelişmekte olan ülkelerdeki bireyler genellikle ömürlerini olduğundan daha uzun tahmin ederken, gelişmiş ülkelerdekiler (İngiltere ve ABD hariç) ömürlerini daha kısa tahmin etme eğiliminde. İngiltere ve ABD'de ise tahminler genellikle doğruya yakın. Küresel olarak, uzun ömürle ilgili endişeler finansal kaygıların ötesine geçiyor ve sağlık sorunları ile yalnızlık gibi konuları da kapsıyor. Bu durum, ileri yaşlarda yaşam kalitesine yönelik artan bir odaklanmayı vurguluyor. İnsanlar sadece daha uzun yaşamak değil, aynı zamanda bu ekstra yılları sağlıklı ve anlamlı bir şekilde geçirmek istiyor. Bu bulgular, uzun ömürle ilgili politikaların ve ürünlerin yalnızca finansal boyutla

GELECEKTEKİ SİGORTA ÜRÜNLERİNİN EN ÖNEMLİ ÖZELLİKLERİ



KÜRESEL DEMOGRAFİK DEĞİŞİM (1950-2100)



sınırlı kalmaması, aynı zamanda sağlık, sosyal bağlantılar ve genel refah gibi konuları da kapsayacak şekilde genişletilmesi gerektiğini gösteriyor. İnsanlar, uzun yaşamın getirdiği zorluklardan endişe duymakla birlikte, bu zorluklara karşı hazırlıklı olduklarını abartma eğiliminde. Katılımcıların 3'te 2'sinden fazlası, sağlık hizmetlerine erişim, emeklilik birikimlerinin yeterliliği ve kamu güvenlik ağlarının sağlamlığı konusunda kaygı duyarken, bu alanlardaki hazırlık durumlarını olduğundan daha iyi değerlendiriyor. Bu durum, genel farkındalığın bireysel eyleme dönüştürülmesindeki güçlüğü ortaya koyuyor. Rapora göre sigorta, uzun yaşamı desteklemede önemli bir kurum olarak görülüyor. Aile ve hükümetle birlikte yüksek bir öneme sahip olarak değerlendirilse de, genç yetişkinleri sigortaya dahil etmek hâlâ zorluklar içeriyor. Bu durum, ürünlerin daha cazip hale getirilmesi için sadeleştirilmesi gerektiğini gösteriyor.

SEKTÖR ÜRÜNLERİNİ NASIL UYARLAYABİLİR?

Raporda, uzun ömür kavramının değişen doğasının, sigorta şirketlerine mevcut ve yeni ürünlerle deneme yapma fırsatı sunduğu belirtiliyor. Ayrıca, kronolojik yaş yerine sağlık süresine odaklanarak daha iyi uzun ömür sonuçları elde etmeyi ve varlık birikimi ile tüketimi için tamamen yeni modeller oluşturmayı mümkün kılıyor.

Sigorta şirketleri, koruma, tasarruf ve hizmetleri entegre ederek, geleneksel "sağlık ve hayat" ile "birikim ve tüketim" ayrımlarını ortadan kaldıran stratejiler geliştirebilirler.

Raporda sigorta sektörünün, bireylerin daha uzun ve sağlıklı yaşamlarına uyum sağlamalarına yardımcı olmak için ürün ve hizmetlerini nasıl uyarlayabileceğini dair öneriler şu şekilde yer alıyor:

Birikim, varlık ve sağlık sürelerinin kesişim noktasında:

Hayat sigortası ile sağlık arasındaki bağlantıları genişletin: Sağlık verileri ve giyilebilir teknoloji alanındaki ilerlemeler, dinamik risk değerlendirmeleri ve davranışsal teşvikler yoluyla daha sağlıklı, uzun yaşamları teşvik ederek, ölüm riskine karşı korumanın ötesine geçme fırsatı sunuyor.

Tasarruf ürünlerini daha esnek hale getirin: Varlık birikimi sırasında finansal piyasa dalgalanmaları önemli bir risk oluşturuyor. Yaşlılıkta yatırımı risksiz hale getiren hedef tarihli yıllık gelirler gibi ürünler, bu tür piyasa riskini sigortalılarla paylaşmak için daha da geliştirilebilir. Ayrıca, kredi ve tasarruf özelliklerini birleştirerek veya düşük gelirli gruplar için yüzdeye dayalı tasarruflara izin vererek tasarruf yapmak kolaylaştırılabilir.

Sağlık sürelerini risksiz hale getirerek çalışma yıllarını artırın: Grup sağlık sigortası planları, daha sağlıklı bir iş gücünü korumaya yardımcı olacak şekilde geliştirilebilir; böylece çalışma süreleri uzatılarak servet birikimi artırılabilir.

Kısa vadeli poliçe döngülerinden, sigortalıların ihtiyaçlarını karşılamak için net kriterlere sahip 3 yıllık sürelere geçiş yapın: Daha uzun bir poliçe döngüsü, genellikle yıllık fiyatlandırılan sağlık ürünleri için uygun olmayan hedeflenmiş stratejilere yatırım yapılmasına da olanak tanır.

Tüketim, varlık ve sağlık sürelerinin kesişim noktasında:

Uzun ömür, ölüm ve sağlık risklerini birleştirin: Mevcut hibrit ürünler genellikle tüketiciler tarafından yeterince anlaşılamıyor; bu durum, farkındalığın artırılması ve daha iyi pazarlama stratejilerinin gerekliliğini vurguluyor. Ölüm korumasını, uzun süreli bakım veya kritik hastalık sigortası gibi yaşam faydalarıyla birleştiren hayat sigortası ürünleri ve ileri yaşlarda ödeme yapan ertelenmiş yıllık gelirler geliştirilebilir. Ayrıca, modern bir tontin planının yıllık gelirlerle birleştirilmesi de test edilebilir.

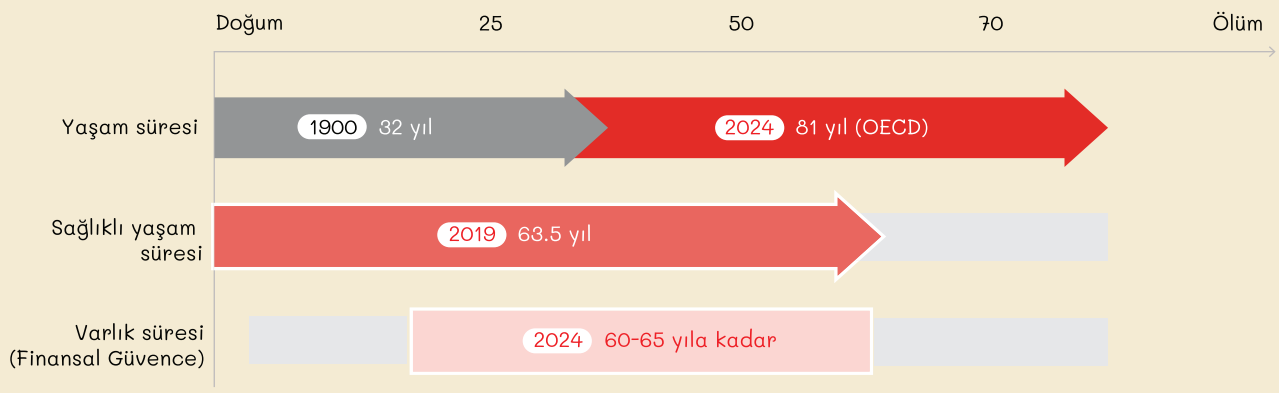
Uzun süreli bakım sigortasını yeniden düşünün: Özel olarak finanse edilen uzun süreli bakım sigortası veya ertelenmiş yıllık gelirler, kamu çözümlerini tamamlayabilir. Örneğin, gönüllü sigorta, bağımlılık durumunda geçirilen ortalama sürenin ötesindeki yılları ve pahalı yaşam sonu risklerini kapsayabilir. Uzun süreli bakım sigortası, pahalı kurumsal bakım hizmetlerinden, sigortalıların mümkün olduğunca uzun süre fiziksel olarak bağımsız kalmalarına olanak tanıyan, varlık hafif modellerine doğru kayabilir.

Yarı zamanlı çalışma ve yarı zamanlı emekliliği harmanlayan dördüncü bir emeklilik sütununu güçlendirin: Yeni çalışma modelleri, sigortacıların kademeli kariyer geçişleri için yeni birikim çözümleri geliştirmelerine olanak tanıyor. Bu, kurumsal müşterilere iş gücü demografisi ve emeklilik hazırlığı konusunda yardımcı olmayı da içerebilir; bu da uzatılmış kariyerleri teşvik edebilir ve işverenleri yetenekleri elde tutmak için daha esnek çalışma ve beceri geliştirme programları uygulamaya yönlendirebilir.

Kamu politikası ile etkileşim noktasında:

Uzun ömür okuryazarlığını teşvik edin: Geleneksel, bağımsız finansal danışmanlığa erişim genellikle varlıklı bireylerle sınırlı. Dijital kaynaklar bu durumu kısmen demokratikleştirmiş olsa da, birçok kişi kendi başına karar almak zorunda kalıyor ve bu da

HAYAT, SAĞLIK VE VARLIK DÖNGÜLERİNDEKİ UYUMSUZLUK



AI NOTLARI

Cenevre Derneği'nin raporu, uzayan yaşam süreleri ve düşen doğum oranlarının sigorta sektörünü köklü bir dönüşüme zorladığını ortaya koyuyor. Artan sağlık harcamaları, emeklilik gelirlerindeki yetersizlik ve yaşlanan nüfusun getirdiği sosyal riskler, hem hayat hem sağlık sigortacılığında yeni ürün ve hizmet modellerine olan ihtiyacı giderek artırıyor. Rapordaki bulgulara ve küresel trendlere bakarsak etkileri şöyle özetleyebiliriz:

1. Hayat Sigortacılığı ve Emeklilik Ürünleri Dönüşecek

- Birikimlerin tükenme riski öne çıkacak. İnsanlar daha uzun yaşadıkça sadece ölüm riskine karşı koruma yetmeyecek, emeklilik boyunca düzenli gelir sağlayan ve uzun ömür riskini paylaşan ürünlere ihtiyaç artacak.
- Hibrit ürünler yani ölüm korumasıyla birlikte birikim, sağlık ve bakım giderlerini kapsayan çözümler yaygınlaşacak.
- Kademeli emeklilik ve yarı zamanlı çalışma modelleri, yeni sigorta ve tasarruf ürünlerini tetikleyecek.

2. Sağlık Sigortaları Yeni Risklerle Karşılaşacak

- Kronik hastalıklar, yaşa bağlı rahatsızlıklar ve sağlık harcamalarının artması, primlerin ve maliyetlerin yükselmesine yol açabilir.
- Sektörün önleyici sağlık hizmetlerine, giyilebilir teknolojilere ve sağlık verilerini kullanarak risk bazlı fiyatlama yapabilen poliçelere yönelmesi kaçınılmaz olacak.
- Yaşlılıkta bağımsız yaşamı destekleyen bakım sigortaları ve evde bakım çözümleri öne çıkacak.

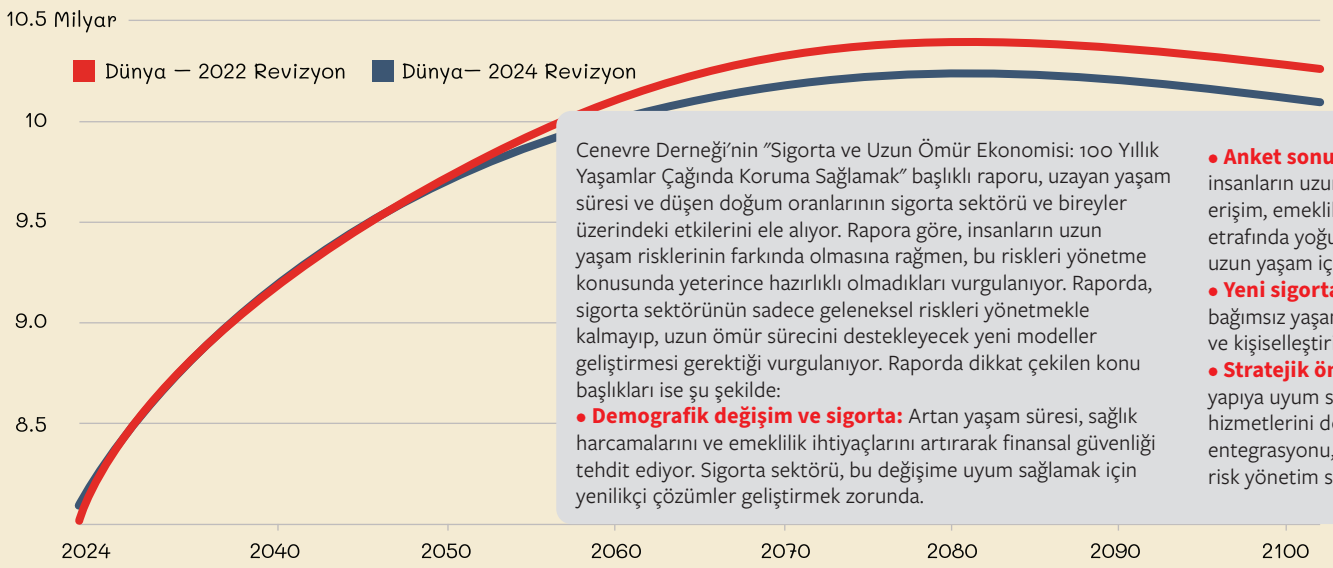
3. Finansal Sürdürülebilirlik ve Kamu İş Birliği Önem Kazanacak

- Küresel ölçekte emeklilik tasarruf açığının trilyonlarca dolara ulaşması, özel sektör ile kamu arasındaki iş birliğini zorunlu kılacak.
- Vergi teşvikleri, kamu-özel sigorta fonları ve uzun vadeli gelir ürünleri gibi modeller gündeme gelecek.
- Sigortacılar, düzenleyici kurumlarla birlikte daha kapsayıcı ve erişilebilir çözümler geliştirmek zorunda kalacak.

4. Teknoloji ve Veri Kullanımı Dönüştürücü Rol Oynayacak

- Yapay zekâ ve büyük veri, riskin daha doğru ölçülmesini ve poliçelerin kişiselleştirilmesini sağlayacak.
- Ancak veri gizliliği ve etik konularında yeni regülasyonlar gündeme gelecek.

BİRLEŞMİŞ MİLLETLER REVİZE NÜFUS TAHMİNLERİ



Cenevre Derneği'nin "Sigorta ve Uzun Ömür Ekonomisi: 100 Yıllık Yaşamlar Çağında Koruma Sağlamak" başlıklı raporu, uzayan yaşam süresi ve düşen doğum oranlarının sigorta sektörü ve bireyler üzerindeki etkilerini ele alıyor. Rapora göre, insanların uzun yaşam risklerinin farkında olmasına rağmen, bu riskleri yönetme konusunda yeterince hazırlıklı olmadıkları vurgulanıyor. Raporda, sigorta sektörünün sadece geleneksel riskleri yönetmekle kalmayıp, uzun ömür sürecini destekleyecek yeni modeller geliştirmesi gerektiği vurgulanıyor. Raporda dikkat çekilen konu başlıkları ise şu şekilde:

- **Demografik değişim ve sigorta:** Artan yaşam süresi, sağlık harcamalarını ve emeklilik ihtiyaçlarını artırarak finansal güvenliği tehdit ediyor. Sigorta sektörü, bu değişime uyum sağlamak için yenilikçi çözümler geliştirmek zorunda.
- **Anket sonuçları**: 12 ülkede 15 bin kişiyle yapılan ankette, insanların uzun ömürle ilgili endişelerinin sağlık hizmetlerine erişim, emeklilik birikimlerinin yeterliliği ve yalnızlık gibi konular etrafında yoğunlaştığı görülüyor. Katılımcılar, sigorta şirketlerini uzun yaşam için önemli bir finansal güvence olarak değerlendiriyor.
- **Yeni sigorta ürünleri:** Gelecekteki sigorta çözümlerinin bağımsız yaşamı desteklemesi, sağlık hizmetlerine erişimi artırması ve kişiselleştirilmiş poliçeler sunması bekleniyor.
- **Stratejik öneriler: S**ektör, müşterilerin değişen demografik yapıya uyum sağlamasına yardımcı olmak için ürünlerini ve hizmetlerini dönüştürmeli. Hayat ve sağlık sigortalarının entegrasyonu, tasarruf sistemlerinin esnek hale getirilmesi ve yeni risk yönetim stratejilerinin benimsenmesi öneriliyor.

YAŞLI NÜFUS ARTIYOR

TÜİK'in verilerine göre Türkiye'de doğuşta beklenen yaşam süresi artıyor ve nüfus yaşlanmaya devam ediyor. Nüfusun yaş yapısının önemli bir göstergesi olan ortanca yaş ile yaşlı nüfus olarak tanımlanan 65 ve üzeri yaştakilerin oranının tüm senaryolara göre artması bekleniyor.Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi (ADNKS) sonuçları temel alınarak yenilenen nüfus projeksiyonları 2023 yılı sonuçlarına göre ortanca yaş 34 iken 2050 yılında ana senaryoya göre 44,8, 2075 yılında 51,5 ve 2100 yılında 52,2 seviyesine ulaşması bekleniyor.

ADNKS 2023 yılı sonuçlarına göre, yaşlı nüfusun toplam nüfus içindeki oranı ilk kez %10'un üzerine çıktı. Ana senaryoya göre yaşlı nüfus oranının 2050 yılında %23,1, 2075 yılında %31,7 ve 2100 yılında ise %33,6 seviyesine ulaşması bekleniyor.

Bağımlı nüfus toplamının, çalışma çağı nüfusunun yarısından az olduğu dönem, "demografik fırsat penceresi" olarak nitelendiriliyor. Çocuk nüfus olarak tanımlanan 15 yaş altı nüfusun toplam nüfusun %30'undan az, yaşlı nüfus olarak tanımlanan 65 yaş üzeri nüfusun ise toplam nüfusun %15'inden az olduğu dönemde demografik fırsat penceresinin açık olduğu değerlendiriliyor. Projeksiyon sonuçları 2030'un ilk yarısında yaşlı nüfus oranının %15'i aşacağına ve demografik fırsat penceresinin kapanacağına işaret ediyor.

Senaryolara göre ortanca yaş ve geniş yaş gruplarının toplam nüfus içindeki oranı, 2035-2100

			Toplam nüfus uçundeki oranı (%)		
Yıl	Senaryolar	Ortanca yaş	0-14 yaş	15-64 yaş	65+ yaş
2035	Ana	39,3	15,4	69,2	15,4
	Düşük	39,6	14,8	69,7	15,5
	Yüksek	39,1	16	68,8	15,2
2050	Ana	44,8	15,1	61,9	23,1
	Düşük	46,1	12,9	63,2	24
	Yüksek	43,7	16,6	61,2	22,2
2075	Ana	51,5	12,4	55,9	31,7
	Düşük	56,1	9,2	55	35,8
	Yüksek	47,4	15,3	55,9	28,9
2100	Ana	52,2	11,8	54,6	33,6
	Düşük	59,7	7,9	49,3	42,8
	Yüksek	46,5	15,3	56,5	28,2

TÜRKİYE'DE DOĞUŞTA BEKLENEN YAŞAM SÜRESİ 78,1 YIL OLDU

TÜİK'in verilerine göre yeni doğmuş bir bireyin mevcut ölümlülük risklerine maruz kalması durumunda yaşaması beklenen ortalama yıl sayısı olarak tanımlanan 'doğuşta beklenen yaşam süresi' Türkiye'de 2021-2023 döneminde 77,3 yıl iken 2022-2024 döneminde 78,1 yıl oldu.

Türkiye'de 2021-2023 döneminde erkeklerde 74,7 yıl olan doğuşta beklenen yaşam süresi, 2022-2024 döneminde 75,5 yıl, kadınlarda ise 80 yıl iken 80,7 yıl oldu. Genel olarak kadınlar erkeklerden daha uzun süre yaşamakta olup erkekler ve kadınlar arasındaki doğuşta beklenen yaşam süresi farkı ise 5,2 yıl.

Türkiye'de 2022-2024 dönemi hayat tabloları sonuçlarına göre, 65 yaşında olan bir kişinin kalan yaşam süresi ortalama 18 yıl olarak hesaplandı.

Erkekler için bu süre 16,3 yıl iken kadınlarda 19,6 yıl oldu. Diğer bir ifade ile 65 yaşındaki kadınların erkeklerden ortalama 3,3 yıl daha uzun yaşaması bekleniyor.

Cinsiyet ve yaşa göre beklenen yaşam süresi 2021-2023, 2022-2024

	2021-2023			2022-2024		
Yaş	Toplam	Erkek	Kadın	Toplam	Erkek	Kadın
0	77,3	74,7	80	78,1	75,5	80,7
15	63,5	60,9	66,1	64,3	61,7	66,9
30	49,1	46,6	51,5	49,9	47,5	52,3
50	30,1	27,8	32,3	30,9	28,6	33,1
65	17,4	15,7	19	18	16,3	19,6

yaşlılıkta yetersiz sigortalanmaya yol açıyor. Sigortacıların etik standartları koruyarak optimal danışmanlık sunmalarını kolaylaştırmak için politika eylemlerine ihtiyaç var.

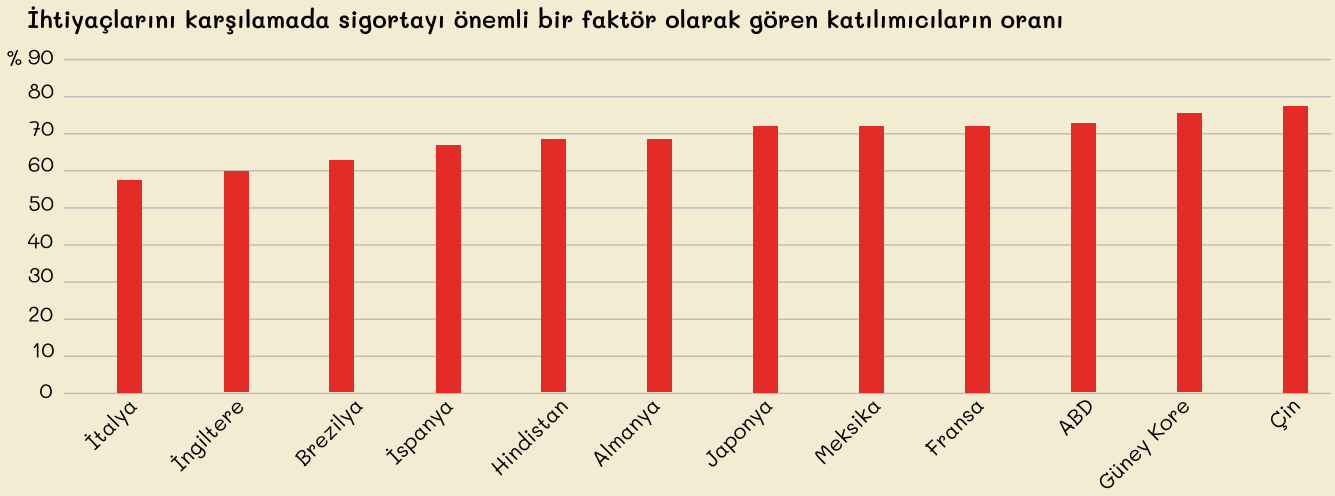
Sigortada veri kullanımını yeniden değerlendirin: Veri düzenlemeleri, özellikle sağlık ve giderek artan bir şekilde hayat sigortası ürünlerini şekillendirmede etkili. Kişisel verilerin kullanımı hedefli müdahalelere olanak tanısa ve risk yönetimini iyileştirse de, etik endişeler doğuruyor ve korumaya erişimini sınırlayabiliyor. Genetik tarama ve tanıdaki ilerlemeler bu sorunları daha da artırıyor. Buna karşılık, bu teknolojiler uzun ömürlülüğü önemli ölçüde artırabilir. Kişiselleştirilmiş koruma ve adaleti dengelemek için net bir politika diyaloğuna ihtiyaç var.

Kamu politikacıları ile koordine olun: Küresel emeklilik koruma açığının yıllık 1 trilyon dolar olduğu tahmin ediliyor. Politikacılar, kamu güvenlik ağlarını tamamlamak için özel sektörün daha fazla uzun ömür ve sağlık riskini üstlenmesini giderek daha fazla bekliyor, bu da yenilikçi yıllık gelirler, garantili birikimler ve sağlık sigortası ürünlerini desteklemek için sermayeyi çeken düzenleyici çerçeveleri gerektiriyor. Sigortacılar ve politikacılar arasındaki diyalog, ödeme gücü standartları, vergilendirme, sosyal bakım ve kamu-özel sigorta çözümleri üzerine odaklanarak hayati önem taşıyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

UZUN YAŞAM İHTİYAÇLARINI KARŞILAMADA SİGORTANIN ÖNEMİ

İhtiyaçlarını karşılamada sigortayı önemli bir faktör olarak gören katılımcıların oranı



KÜRESEL EMEKLİLİK TASARRUF AÇIĞININ 2050'YE KADAR 483 TRİLYON DOLARA ÇIKMASI BEKLENİYOR

150'den fazla ülkede danışmanlık, kurumsal finansman, strateji gibi alanlarda faaliyet gösteren Ernst&Young'ın (EY) 'Sigorta Şirketleri Değer Yaratma Sürecini Nasıl Hızlandırabilir: Boşluklardan Kazanımlara' başlıklı raporunda, en büyük koruma açıklarının – emeklilik tasarrufları ve iklim – giderek büyümeye devam ettiği belirtiliyor. Küresel emeklilik tasarruf açığının, 2022'de 106 trilyon dolardan 2050'ye kadar 483 trilyon dolara çıkmasının beklendiği belirtilen raporda, uzayan yaşam süreleri ve dünya genelinde yaşlanan nüfus nedeniyle, yaşlı bireylere düzenli gelir sağlayan ürünlere duyulan ihtiyacın arttığına dikkat çekiliyor. Bu noktada, sigorta sektörünün toplum genelinde finansal güvenliği teşvik etmede önemli bir rol üstlendiğine vurgu yapılıyor.

"Gümüş tsunami" olarak adlandırılan ve Baby Boomer kuşağının büyük bir dalga halinde emeklilik yaşına ulaşmasını ifade eden bu demografik değişim, finansal miras planlama hizmetlerine olan talebin yanı sıra, sağlık programları ile desteklenmiş hayat ve sağlık sigortalarına olan ilgiyi de önemli ölçüde artıracağı belirtiliyor. Yalnızca ABD'de, 65 yaş ve üzeri nüfusun 2023'te 58 milyondan 2050'de 82 milyona çıkmasının öngörüldüğü raporda, önde gelen sigorta şirketlerinin, bu büyük varlık transferine hazırlıklı olabilmek için sundukları değer önerilerini net bir şekilde ortaya koymalarının gerekeceğine dikkat çekiliyor.

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

Uzun yaşam riskine karşı erken yaşta tasarruf alışkanlığı kazanmak önem taşıyor

Uzayan yaşam süresi, düşen doğum oranları ve artan sağlık harcamalarının, sigorta sektörünün risk yönetimi anlayışını köklü biçimde değiştirdiğini vurgulayan AXA Türkiye Hayat ve Emeklilik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Selçuk Adıgüzel, "Bu tablo, sektörün ürün ve hizmetlerini yeniden kurgulamasını zorunlu hale getiriyor" dedi.

Uzayan yaşam süresi, düşen doğum oranları ve artan sağlık harcamalarının, sigorta sektörünün risk yönetimi anlayışını köklü biçimde değiştirdiğini vurgulayan AXA Türkiye Hayat ve Emeklilik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Selçuk Adıgüzel, "Hayat sigortalarında en önemli risk birikimlerin tükenmesi olurken, sağlık sigortalarında kronik hastalıkların artışı ve maliyet enflasyonu öne çıkıyor. Bu tablo, sektörün ürün ve hizmetlerini yeniden kurgulamasını zorunlu hale getiriyor. Özellikle Bireysel Emeklilik Sistemi, emeklilik döneminde yaşam standartlarının korunabilmesi için kritik bir rol üstleniyor. Devlet katkısı, uzun vadeli fon getirileri ve giderek gençleşen katılımcı profili sayesinde BES, uzun yaşam riskine karşı en güçlü araç haline geliyor. Sağlık tarafında dijital çözümler, önleyici hizmetler ve kişiselleştirilmiş poliçeler gündeme gelse de, esas mesele bireylerin gelirlerini ve finansal güvenliklerini koruyabilmek olarak öne çıkıyor. Türkiye'de yaşam süresi giderek artıyor. TÜİK verilerine göre doğuşta beklenen yaşam süresi 78,1 yıla yükselmiş durumda. Bu artış, emeklilik döneminin de çok daha uzun süreceği anlamına geliyor. Kamu emeklilik sistemlerinden sağlanan gelir, bu uzun dönemde tek başına yeterli olamayacağından BES'in önemi daha da artıyor. Bugün BES katılımcı sayısı 9,9 milyona, toplam fon büyüklüğü ise 1,6 trilyon liraya ulaşmış durumda. Sistemdeki en dikkat çekici gelişme ise yaş ortalamasının hızla düşmesi. 2022'de sisteme giriş yaşı ortalama 37 iken bugün 28'e gerilemiş durumda. 18 yaş altı BES uygulamasıyla yalnızca ağustos ayında sözleşme sayısının 1,8 milyona yaklaşması, bireylerin ve ailelerin erken dönemde tasarrufa yöneldiğini gösteriyor. Bu tablo, uzun yaşam riskine karşı erken yaşta tasarruf ve yatırım alışkanlığı kazanmanın ne kadar kritik olduğunu ortaya koyuyor. BES bu noktada yalnızca bireylerin değil, aynı zamanda ülke ekonomisinin sürdürülebilirliği açısından da stratejik bir güvence sunuyor" dedi.

'SİGORTA BİLİNCİNİ ARTIRMAK ÖNEMLİ'

Cenevre Derneği'nin "Sigorta ve Uzun Ömür Ekonomisi: 100 Yıllık Yaşamlar Çağında Koruma Sağlamak" raporunun, insanların uzun yaşam riskinin farkında olduklarını ancak bu riskleri yönetmek konusunda hazırlıksız olduklarını ortaya koyduğunu belirten Adıgüzel, "Bu durum, sigorta bilincini artırmanın ne kadar önemli olduğunu gözler önüne seriyor. Finansal okuryazarlığın geliştirilmesi, genç yaşta tasarruf alışkanlığını teşvik edecek iletişim kampanyaları, kadınlar ve serbest meslek sahipleri gibi farklı kitlelere özel çözümler geliştirilmesi bu noktada ön plana çıkıyor. Ortalama yaşam süresinin 78 yılı aştığı bir dönemde, en büyük risk gelir ve



yaşam standardını koruyamamak. BES bu riskin yönetiminde hem bireyler hem de toplum için en güçlü araç olmaya devam ediyor. AXA Türkiye olarak biz, uzun yaşam riskini sadece bir finansal mesele değil, aynı zamanda sağlık ve yaşam kalitesi meselesi olarak ele alıyoruz. BES ürünlerimizde gençleşen müşteri profiline odaklanıyor, sağlıkta ise dijital çözümlerle bireylerin daha sağlıklı ve aktif bir yaşam sürmesine destek oluyoruz. Ayrıca, AXA olarak biz de her yıl yayımladığımız Gelecek Riskleri Araştırması gibi çalışmalarla toplumun bu riskleri görmesine ve hazırlık yapmaları konusunda farkındalık yaratmaya çalışıyoruz" şeklinde konuştu.

ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI DİDEM MAKASKESEN:

Yaşlanan nüfusa hazırlanmak gündemin en önemli konularından biri

Yaşlanan nüfusa hazırlanmak ve aktif yaşlanma stratejisi oluşturmanın gündemin önemli konularından biri haline geldiğini vurgulayan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, "Sektörel oyuncular olarak bizlerin altyapımızı bu dönüşüm ve yeniliklere kolayca uyum sağlaması için dinamik ve esnek tutabilmemiz büyük önem taşıyor" dedi.

Birçok ülkede yaşlı nüfus artmaya devam ettiğini belirten Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, "Yaşlı nüfusun toplam nüfus içerisindeki oranının %10'u geçmesi, nüfusun yaşlanmasının bir göstergesi olarak kabul ediliyor. Başta gelişmiş ülkeler olmak üzere uzayan ömür süresi ve doğum oranlarındaki düşüş ile yaşlanan nüfusa hazırlanmak ve aktif yaşlanma stratejisi oluşturmak gündemin önemli konularından biri haline geliyor. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) 13 Mart'ta yayımladığı "İstatistiklerle Yaşlılar, 2024" raporuna göre Türkiye'de yaşlı nüfus oranı 2024 yılında %10,6'ya yükselmiş durumda. Nüfus yaşlanırken ülkeler için hem toplumsal hem de ekonomik risklere hazırlanmak kritik önem arz ediyor. Ülkemiz nezdinde buna hazırlık yapıldığının somut bir göstergesi olarak Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı tarafından hazırlanan On İkinci Kalkınma Planı'nda "aktif yaşlanma" kavramına ve bu konudaki planlamalara yer verildi. Planın hayat sigortacılığı sektörüne değinilen kısmında, yaş ve yıl şartlarını karşılayan bireysel emeklilik katılımcılarının fonlarının oluşturulacak yeni sigorta ürünü kapsamında, isteğe bağlı olarak uzun dönem bakım teminatına dönüştürülme planlamasına yer veriliyor. 2026-2028 yıllarını kapsayan Orta Vadeli Program'da da uzun dönemli bakım sigortası altyapısının oluşturulmasına dair bir maddenin yer alması, sektörü bu konuda hazırlık sürecine başlama noktasına getiriyor. Tüm bu planlamaların ışığında önümüzdeki dönemde sektörümüzü geniş çaplı bir dönüşüm ve uyum süreci bekliyor. Bu noktada, sektörel oyuncular olarak bizlerin altyapımızı bu dönüşüm ve yeniliklere kolayca uyum sağlaması için dinamik ve esnek tutabilmemiz büyük önem taşıyor" ifadelerini kullandı.

'SİGORTA ÜRÜNLERİNİN TANITILMASI GEREKİYOR'

Makaskesen, sözlerine şöyle devam etti: "İstatistikler, uzayan yaşam süresiyle beraber, Türkiye'de yaşlı nüfusunun artmaya devam edeceğini ve buna bağlı olarak çalışma çağındaki 100 kişiye düşen yaşlı sayısını ifade eden yaşlı bağımlılık oranının da yükseleceğini ifade ediyor. Uzayan yaşam süresi ile ortaya çıkabilecek riskleri iki farklı bakış açısı kapsamında inceleyebiliriz. Yaşlılık süresinin uzaması ile sosyal ve sağlık harcamalarının artması, bireylerin kendi yaşam standartları için şimdiden önemli adımlar atmalarını gerektiriyor. Ancak bunun yanında, henüz yaşlılık süreci içerisinde değilken yaşlı bağımlılığı nedeniyle hane ekonomisinin finansal açıdan yük altına girebileceğini de belirtmek gerekiyor. Bu noktada, bireylere hem kendileri hem de aileleri için yaşlılık döneminde yaşam kalitelerini yüksek seviyelerde tutmak ve doğabilecek ihtiyaçlarını finansal güvence altına almak için sigorta ürünlerinin tanıtılması gerekiyor. Hayat sigortası



branşı içerisinde ihtiyaçlara göre çeşitlenen birden fazla türde ürün bulunuyor. Teminatların bireylerin gereksinimine göre belirlenebilmesiyle ürünlerin teminat kapsamları özelleştirilebiliyor. Ürünlerin toplumun her kesimine hitap edecek şekilde tanıtılmaya devam etmesi bireylerin bu ürünlere karşı bilinç seviyesini artıracaktır. Ürünlerin aktif olarak tanıtılmasının yanında kişilerin bu ürünlere yönelik erişimlerinin de kolaylaştırılması sigorta farkındalığını istenilen seviyeye ulaştırmada etkili olacaktır. Her geçen gün gelişen dijitalleşme sürecinin katkısıyla bu ürünlere erişimin kolay hale getirilmesi, toplumun yaşlanan nüfusa hazırlığında önemli bir avantaj sunacaktır."

ALLIANZ TÜRKİYE HAYAT SİGORTALARI VE BİREYSEL EMEKLİLİK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI FİSUN KOÇ DOĞAN:

Tamamlayıcı tasarruf sistemlerinin daha etkin olması kritik önem taşıyor

Yaşlı bireylerin iyi olma halinin yalnızca sağlık hizmetlerine erişimle sınırlı değil; aynı zamanda güçlü sosyal destek mekanizmalarının varlığı ve ekonomik güvenceyle de doğrudan ilişkili olduğunu belirten Allianz Türkiye Hayat Sigortaları ve Bireysel Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Fisun Koç Doğan, "Yaşlılık ve emeklilik döneminin belli bir refah seviyesinde yaşanabilmesi için tamamlayıcı tasarruf sistemlerinin daha etkin olması kritik önem taşıyor" dedi.



Türkiye'de 65 yaş üstü nüfusun, son 5 yılda %20,7 arttığını, yaşlı nüfusun toplam nüfus içindeki oranının ise 2024 sonu itibarıyla %10,6 seviyesine ulaştığını belirten Allianz Türkiye Hayat Sigortaları ve Bireysel Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Fisun Koç Doğan, "Allianz'ın Küresel Emeklilik Raporu'na göre Türkiye'de bakıma ihtiyacı olan yaşlı nüfus oranının önümüzdeki 25 yıl içinde %15'ten %35'e çıkması bekleniyor. Yaşlılığı yalnızca bir yaş grubu meselesi olarak değil; kuşaklararası ve bütünsel bir yaklaşımla ele almamız gerekiyor. Yaşlı bireylerin iyi olma hali yalnızca sağlık hizmetlerine erişimle sınırlı değil; aynı zamanda bakım hizmetleri dahil güçlü sosyal destek mekanizmalarının varlığı ve ekonomik güvenceyle de doğrudan ilişkili. Allianz'ın 7 yıldır Avrupa'nın en büyük ekonomilerinde (Almanya, Fransa, İtalya, İspanya, Polonya ve Avusturya) 6 bin kişiyle yaptığı araştırmaya göre, temel endişeler arasında enflasyon ve yaşam maliyeti (%27,2) ilk sırada yer alıyor. Bu veriler ışığında, yaşlılık ve emeklilik döneminin hem bireyler hem de kamu açısından belli bir refah seviyesinde yaşanabilmesi için bireysel emeklilik ve hayat sigortası gibi tamamlayıcı tasarruf sistemlerinin daha etkin olması, yaygınlaşması ve ürün sahipliğinin bireylerin emeklilik dönemine kadar sürmesi kritik önem taşıyor" dedi.

'KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ ÇÖZÜMLER ÖNE ÇIKIYOR'

Hem risk hem de prim iadeli ürün alternatifleri olan hayat branşının kişilerin hayatında oldukça önemli bir rolünün olduğuna dikkat çeken Fisun Koç Doğan, "Zaman içinde gelişen ve ürün çeşitliliği artan hayat sigortaları, sadece vefat durumunda varislerine değil, kişilerin emeklilik dönemlerinde bizzat kendilerine destek olacak bir ürün haline gelmeye başladı. Bu sayede yatırım aracı boyutu da kazandı. Allianz Research'ün global ölçekte sigorta piyasalarındaki gelişmeleri analiz eden 2025 yılı Küresel Sigorta Raporu'na göre, hayat sigortası 2,9 milyar avroluk prim geliriyle en büyük branş olmaya devam etti. Raporda Türkiye'de sigorta sektörünün genel kapsamda %68, hayat sigortası branşının ise %76 büyüdüğüne dikkat çekiliyor. Ancak bu durum, penetrasyon oranı sadece %0,3 olan hayat sigortası pazarının da hala büyüme potansiyeline tam ulaşamadığına işaret ediyor. Son 20 yıla baktığımızda BES'ten sonra sektör olarak yatırım ve birikim amaçlı hayat sigortasını biraz geri plana atmış durumdaydık. Bu son yıllarda değişmeye başladı. Bundan sonraki süreçte kredi bağlantılı hayat ürünlerinin toplam üretimdeki payının daha da azalıp, serbest hayat ürünleri dediğimiz ürünlerin payının artacağını düşünüyoruz. Birikimli, yaşam teminatlı, karma ve bağımsız hayat sigortası ürünlerinde yüksek büyüme oranlarına ulaşılacağını tahmin ediyoruz. BES ve hayat sigortaları birbirlerini tamamlayarak büyümeli, toplamda orta ve uzun vadeli tasarrufları artırmaya katkı sağlamalı. Yeni risk ortamına uyum sağlamak adına, hayat ve sağlık sigortası ürünlerinde daha esnek, uzun vadeli ve kişiselleştirilmiş çözümler öne çıkıyor. Hayat sigortalarında birikimli ürünler, yaşam süresi uzadıkça gelir sağlama odaklı hibrit modellerle yeniden tasarlanıyor. Emeklilik döneminde düzenli gelir sağlayan ve yaşam süresine bağlı olarak ödemeleri ayarlayan ürünler giderek daha fazla önem kazanıyor. Ayrıca ileri yaşta bakım ve uzun süreli bakım sigortası gibi ürünlerin çeşitlendirilmesi, bireylerin uzun ömür riskine karşı daha kapsamlı korunmalarını sağlıyor. Sektör, bu dönüşümü gerçekleştirebilmek için sadece ürünlerini değil, aynı zamanda hizmet modellerini ve müşteri ilişkilerini de yeniden yapılandırmak zorunda. Veri analitiği, sağlık teknolojileri ve dijital müşteri deneyimi gibi alanlara yapılan yatırımlar sayesinde, sigorta şirketleri bireylerin ihtiyaçlarını daha iyi anlayarak onlara uygun çözümler sunmayı hedefliyor. Sonuç olarak, hayat ve sağlık sigortacılığı, yalnızca bir güvence mekanizması değil; bireylerin uzun yaşamları boyunca sağlıklı ve finansal olarak güvende kalmalarını sağlayan bütüncül bir yaşam ortağı haline geliyor" ifadelerini kullandı.

'BİRİKİM YAPMAYA ERKEN YAŞTA BAŞLANILMALI'

Allianz Life'ın 2025 Emeklilik Araştırması hem çocuklarına hem de yaşlı ebeveynlerine bakmak durumunda olan sandviç kuşağındaki Amerikalıların %78'inin emeklilik için birikim yapmakta zorlandığını gösterdiğini vurgulayan Fisun Koç Doğan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Katılımcıların %60'ı ebeveynlerine destek olmak durumunda kalacaklarını bugüne dek hiç beklemediklerini veya planlamadıklarını söylüyor. Bu veriler, dünya genelinde riskleri yönetme konusunda hazırlıksız olduğumuzu gösteriyor. İnsanların 100 yıla varan yaşam sürelerine karşı ekonomik ve sosyal olarak korunabilmesi için sigorta sistemleri hayati önemdedir. Bu korunmanın sağlanması ise yalnızca bireysel farkındalıkla değil; eğitim, iletişim, teşvik ve sistemsel reformlarla mümkün olabilir. Türkiye'de de her 4 haneden birinde en az bir yaşlı fert yaşıyor. Bireylerin emeklilik döneminde yeterli tasarrufu olmazsa, büyük bir 'fakir yaşlanma' sorunu ile karşılaşabiliriz. Bu nedenle Allianz Türkiye olarak hep altını çizdiğimiz nokta şu: Birikim yapmaya olabildiğince erken yaşta başlamak ve bu birikimleri de geleceğe dair bir yatırım olarak görüp doğru yönetmek çok önemli. BES ve hayat sigortaları gibi uzun vadeli bireysel tasarruf mekanizmalarının yaygınlaştırılması sektörümüzün öncelikli görevlerinden biri ve bu konuda önemli adımlar atılıyor. EGM'nin açıkladığı verilere göre yılın ilk yarısında sistemde yaşanan net katılımcı sayısı artışında, her 4 katılımcıdan biri Allianz Türkiye aracılığıyla sisteme giriyor. Müşterilerimize finansal danışmanlık hizmetimiz, bağımsız yatırım danışmanlarından oluşan yatırım komitemiz ve dijital hizmetler gibi çözümler sunarak geleceklerini güvence altına almalarına yardımcı oluyoruz. Tüm bu adımlar, bireylerin yalnızca riskleri fark etmesini değil, aynı zamanda bu riskleri etkin bir şekilde yönetebilmesini sağlayacak sigorta bilincinin gelişmesine katkıda bulunur. Özellikle sigorta ve emeklilik gibi bireye dokunan ve toplumsal etkinin yüksek olduğu bir sektörde, müşterilerimizin yerine düşünebilmemiz ve bu doğrultuda aksiyonlar almamız artık çok daha önemli hale geldi. Vatandaşların tasarruf ihtiyaçlarına yönelik, özellikle emeklilik dönemlerinde onlara ek gelir yaratacak sistemleri toplumumuza da etkili şekilde anlatmayı sürdüreceğiz."

MAPFRE Sigorta Kırmızı Buluşmalar ile iş ortaklarıyla bir araya geldi

MAPFRE Sigorta, düzenlediği Kırmızı Buluşmalar etkinliği ile münhasır iş ortaklarıyla bir araya geldi. Bursa, Adana, İstanbul, İzmir ve Ankara'da gerçekleştirilen buluşmalara MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Erdinç Yurtseven, Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Komitesi Üyesi Yıldırım Türe, üst düzey yöneticiler ve bölge direktörleri katıldı. 250'ye yakın münhasır iş ortağının katıldığı etkinlikte, sektördeki durum ve trendler, bölgesel değerlendirmeler, gelecek beklentileri ve stratejik öncelikler ele alındı. Toplantılarda aynı zamanda iş ortaklarının geri bildirimleri doğrultusunda gerçekleştirilen projeler ve planlanan yeni girişimler hakkında bilgi verildi.



Pınar Kuriş

"Sigorta matematiğini yeniden yazmak gerek"

Türkiye, demografik yapısında sessiz ama derin bir dönüşüm yaşıyor. 2000 yılında Türkiye'de ortalama yaşam süresi 71 yıldı. Bugün bu rakam 78,1'e ulaştı (erkeklerde 74,7; kadınlarda 80,7). Ancak bu artış, sağlık ve bakım ihtiyacını da artırıyor. Doğum oranlarının düşmesiyle, yaşlılara bakacak kişi sayısı da azalıyor. Birleşmiş Milletler verilerine göre Türkiye nüfusunun %14'ü 2040'a kadar 65 yaşın üzerinde olacak. Bu oran 2050'lerde %20'leri aşabilir. Bu tablo, sigortacılığın matematiğini yeniden yazmamızı gerektiriyor. QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, Türkiye'nin içinde bulunduğu dönüşümün sigortacılık açısından kritik bir eşik olduğunu vurgulayarak, "Nüfusumuzun 2040'ta %16,3'ünün 65 yaş üzerinde olacağı gerçeği, sigorta matematiğini yeniden yazma gerekliliği yaratıyor. Japonya'nın çeyrek asır önce, 1990'larda yaşadığı demografik dönüşümü bugün biz yaşıyoruz. Bu kırılma, sigortacılık için hem büyük bir meydan okuma hem de nesiller arası risk paylaşımında yenilikçi modeller geliştirme fırsatı" dedi.

Ortaya çıkan riskler sigorta ürünlerinin yeniden şekillenmesini zorunlu kılıyor

Sigorta sektörünün teknolojik gelişmeler, değişen risk algıları ve toplumsal ihtiyaçlarla birlikte sürekli dönüşüm halinde olduğuna vurgu yapan TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, "Dijitalleşme, yapay zekâ destekli risk analizi, iklim değişikliğinin yarattığı yeni tehditler ve siber saldırılar gibi farklı alanlarda ortaya çıkan riskler, sigorta ürünlerinin yeniden şekillenmesini zorunlu kılıyor" dedi.



Sektörün önde gelen gündem maddeleri hakkında konuşan TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, "2025 yılı maalesef ki yine sıkça doğal afet riskleri ile karşı karşıya kaldığımız bir yıl oldu. Hem ülkemizde hem de dünya genelinde yaşanan doğal afet hasarlarının yıkıcı etkilerini hepimiz üzülerek yaşadık. Sigorta sektörü de yaşanan hasarların olumsuz etkilerini yaşamakla birlikte yeni önlemler almalarının ve hesaplama yöntemlerinin yeniden gözden geçirilmesi gerekliliği ile yüzleşmiş oldu bir kez daha. Sektör geçmiş yıllarda meydana gelen hasar riskleri ve olasılıklarını dikkate alarak hesaplamalarını yaparken özellikle son yıllarda doğal afet riskleri öngörülemez boyutta artmış ve hesaplamalarda da ciddi sapmalar yaratmış durumda. Ülkemizde yazın başlaması ile birlikte sıkça yaşanan orman yangınlarını üzülerek takip ettik. Doğanın uğradığı zararın maalesef ki telafisi yok ancak uzun yıllar sürecek emekler ile bir nebze zararı azaltabilme şansımız var. Lakin bu gibi durumlarda en azından sigorta sektörü olarak maddi zararları karşılayabiliyor olmak oldukça kıymetli. Sigortanın gerekliliği ve önemini en çok anladığımız zamanlar ne yazık ki böylesi büyük felaket diye nitelendirdiğimiz olaylar ile anlaşılıyor.

'RİSK GERÇEKLEŞMEDEN SİGORTA YAPILMALI'

Sigorta ihtiyacını anlatarak risk gerçekleşmeden güvenceyi sağlayabilmek kıymetli iken maalesef ki ülkemizde risk meydana geldikten sonra sigorta taleplerinde artış meydana gelmekte. Oysa risk gerçekleştikten sonra sigorta şirketlerinin de benzeri risklerin tekrarlama olasılığına karşı tutumları da haliyle kısıtlayıcı olabiliyor. Tek büyük afet riskinin deprem olmadığına sıkça şahit olduğumuz son yıllar bize öğretiyor ki 1999'da yaşanan deprem sonrası hayata geçen DASK'ın kapsam olarak genişletilmesi bir zorunluluk haline gelmiş durumda. Kapsamın genişletilmesi ile ilgili yaklaşık 2 yıldır bir çalışma söz konusu ve yakın zamanda da hayata geçmesi planlanmakta. Böylelikle heyelan, çığ, fırtına, sel ve orman yangınlarının da dahil edilmesi gündemde. Özellikle böylesi büyük risklere hep hasar boyutundan bakıyoruz lakin bunların hepsi zincirleme şekilde sektörü etkiler vaziyette. Katastrofik bir riskin meydana gelmesi bir sonraki dönemler için primleri yukarı çekerek sigortalı ve ürünlerin pazarlanabilmesini etkilerken, yaşanan risklerin tekrarlama ihtimali reasürans kapasitelerini ve maliyetlerini de artıran bir etki yaratmakta.

Bu kadar büyük doğal afet olayları yaşanmasına rağmen halen ciddi oranda sigorta yapmayan bir kitle de var. Olası hasarlarda sigortasız birey ve işletmelerin sayıca fazla olması maalesef ki katastrofik risklerin toplum üzerindeki ekonomik yükünü arttırıyor. Bu nedenle kamu-özel iş birliği ile oluşturulan katastrofik risk havuzları bir nebze en azından ilk ateş mantığı ile toplumsal boyutta oluşabilecek ekonomik kayıpları kısmen de olsa azaltabilecek nitelikte. DASK'ta bunların en büyük örneği. Sigortacılık her zaman ihtiyaçların ortaya çıkması ile şekillenmiş durumda. Nasıl ki 1999 depremi sonrası DASK bir ihtiyaca bağlı olarak ortaya çıktıysa günümüzde de Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi de bir ihtiyacın sonucu olarak gündeme gelmiş durumda" şeklinde konuştu.

TES ÖNEMLİ GÜNDEM MADDELERİNDEN

"Artan yaşam süresi, genç nüfusun toplam nüfustaki sayısının daha az olması, çalışan kitledeki değişimler sosyal güvenlik sistemindeki yükü artırmakta" diyen Korkut, sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye'deki sosyal güvenlik ve emeklilik sisteminin sürdürülebilirliğini devam ettirebilmek adına hayata geçmesi planlanan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin (TES) de bu yükü azaltması planlanıyor. TES mevcutta var olan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ve Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS) üzerine inşa edilen yeni bir modelleme. Bu modelleme ile işveren desteği ve devlet katkısı ile çalışanların emeklilik süreçlerinde ekonomik olarak daha büyük bir fayda yaratılması planlanmakta. BES ile bireylerin maaşlarından biriktirerek yaptıkları ödemeler sadece kendi katkı payları ve devlet katkısı ile değerlenirken TES ile işveren desteği de devreye girmiş oluyor. TES ile hem çalışana emekliliğinde fayda yaratılması hem de emeklilik süresine kadar devam edecek bu süreç ile Türkiye ekonomisine de uzun vadeli fon yaratılması planlanmakta. Elbette sisteme yeni giren her uygulama gibi hayata geçtikten sonra TES'te zaman ile daha da şekilleniyor olacak. Sisteme ilişkin detaylar henüz taslak aşamasında. Sisteme dahil olacak katılımcıların güven duygularının oluşması ve işverenlerin ne şekilde ve hangi koşullarda bu sistemin içerisinde yer alacağının net şekilde anlatılması sistemin başarısını muhakkak ki etkileyecektir. 2017'de hayata geçen OKS tam olarak istenilen seviyede bir başarıya ulaşamadı maalesef. TES'in OKS'ye göre en belirgin farklılığı işveren desteğinin TES'te yer alıyor olması. Sürecin anlaşılır şekilde hayata geçmesi ve faydalarının doğru şekilde izah edilmesi oldukça önemli. Sağlık sigortaları tarafında da tamamlayıcı sağlık sigortaları oldukça güzel bir uygulama olarak hayata geçmişti. Tamamlayıcı sağlık sigortaları zaman geçtikçe daha da çok tercih edilen bir ürün olmaya başladı. Son yıllarda özellikle pandemi süreci ile birlikte sağlık hizmetlerine ulaşımın zorlaşması, daha hızlı hizmet alabilme ihtiyacı, özel hizmetten faydalanma isteği bu ürünün pazarının daha kolay büyümesini sağladı. Gün geçtikçe değişen sigortalı ihtiyaçları, sigorta ve hasar maliyetleri sigorta ürünlerinin de sürekli revize edilmesini gerekli kılıyor. Artık ihtiyaç halinde kullanılmasının yaratacağı fayda bir yana ürünlerin içerisinde önleyici sağlık uygulamalarının eklenmesi de önemli bir yer edinmeye ve gerekli görülmeye başladı."

'ÖNGÖRÜLEMEYEN RİSKLERE ODAKLANILMALI'

Sigortacılığın gün geçtikçe evrilen bir sektör olduğunu vurgulayan Korkut, "Teknolojik gelişmeler, değişen risk algıları ve toplumsal ihtiyaçlarla birlikte sürekli dönüşüm halinde olan bir sektörde hizmet veriyoruz. Dijitalleşme, yapay zekâ destekli risk analizi, iklim değişikliğinin yarattığı yeni tehditler ve siber saldırılar gibi farklı alanlarda ortaya çıkan riskler, sigorta ürünlerinin yeniden şekillenmesini zorunlu kılıyor. Aynı zamanda müşterilerin beklentileri de değişiyor; sadece hasar anında değil, günlük yaşamın her anında güvence ve kolay erişim talep ediliyor. Tüm bu dinamikler, sigortacılığı klasik ürünlerin ötesine taşıyarak daha esnek, yenilikçi ve müşteri odaklı bir yapıya evrilmeye mecbur bırakıyor.

Sigortacılık dünün risklerini öngörerek yol alırken yarının olası risklerini de yol etmeli kendisine. Yıllardır alışılagelmiş sigortacılığın dışında bir dönemdeyiz. Artık geçmişin verileri yol gösterici olmak konusunda yetersiz, öngörülemeyen risklere odaklanmalı, önlenebilir öncül uygulamalara yer verebilmeli ve her şeyden önce hasar maliyetlerini düşürebilmeliyiz.

Yeni nesil sigortacılık dönemindeyiz bir süredir. Dijitalleşme, yapay zekâ, kişiye özel sigortacılık, parametrik sigortalar bu yeni dönemin en önemli etkenleri. Dolayısıyla sektörde hizmet veren de hizmet alanda artık gelenekselleşen sigorta anlayışının ötesinde bu sürece uyum göstermeli. Zaman artık o kadar kıymetli ki zaman maliyetini en aza indirecek şekilde bu uyumun içerisinde var olmak gerekli.

Bu sektörde tek taraflı bir süreç yok, her iki tarafta bilgi paylaşımı konusunda sorumluluk sahibi. Sigortalanan bir değerin ne olduğunu, hangi riskler ile karşı karşıya kalınabileceğini, karşı karşıya kalabileceği risklerde sigortanın hangi boyutta var olabileceğini ya da olamayacağını izah etmek çok önemli. Sigorta hukukunda sigorta tarafları diye geçer sigorta ettiren, sigortalı, sigortacı ve lehdar. Ama sigortanın en önemli kısmı sigortalanan değerdir. Çünkü her iki taraf içinde kıymetli olan bu değerin zarar görmemesi, görmesi halinde de ilgili değeri tekrar yerine koyabilmektir. Sigortalı bu noktada ödediği primlere karşılık olarak sigortalanan değerin zayi olsa da yerine konabileceğine karşı güven duymak ister, bu güveni yaratacak olanda aslında sigorta şirketlerinin öncelikle bilgilendirme ve sigortalama esnasındaki profesyonelliği daha sonrasında da hasar anında ki hız ve süreç yönetimleri ile ilgilidir. Sigortacılık gerekli şartlar yerinde olduğu sürece mağduriyet anında kaybedileni yerine koyabilme kabiliyetidir. Sigortacı da sürdürülebilirliğini buna dayandırıyor aslında. Sigorta güven anlamı taşımalı her şeyden önce, hasar olmadığı sürece sigortanın öneminin anlaşılması oldukça zor dolayısıyla sigortanın ne olduğunu, nasıl bir önemi olduğunu aslında bizler asıl hasar anında en güzel izah edebiliyoruz. Tabii hem sigorta ettiren ve sigortalı hem de sigortacı tarafında her şey doğru ve eksiksiz şekilde en şeffaf hali ile sürece aktarıldıysa eğer bu mümkün. Sigortanın daha büyük kitlelere ulaşabilmesi ve sektörde emek veren her kesimin bir araya gelebildiği Sigorta Fuarının 4'üncüsü düzenlendi bu sene. Oldukça yoğun bir katılım vardı fuarda, bunun sebeplerinden biri de tabii ki sigorta sektörünün büyük çoğunluğunun yer aldığı İstanbul' da bu fuarın düzenlenmiş olmasıydı. Sigorta sektöründe eğitim gören öğrencilerden sektörün en üst kurumlarına kadar tüm sektörün yer aldığı fuarda yaratılan etkileşimin tüm sektöre faydalı olduğuna inanıyor ve bu doğrultuda da düzenlenen fuar ile ilgili olumlu ve güzel geri dönüşler alıyoruz" açıklamalarında bulundu.

Küresel mal ve kaza sigortası pazarı daha riskli bir dünyada büyüyor

Küresel reasürans şirketi Swiss Re'nin 'Güçlenerek Büyüyor: Mal ve Kaza Sigortası Pazarı, Daha Riskli Bir Dünyaya Nasıl Uyum Sağlıyor?' başlıklı yayınladığı son Sigma raporuna göre, küresel mal ve kaza sigortası pazarı (P&C) artan risklere rağmen büyümesini sürdürüyor. Raporda, sigorta sektörünün daha karmaşık bir risk ortamına uyum sağlamak için verimliliğini artırdığı, reasürans kapasitesini güçlendirdiği ve yeni risk transfer modellerine yöneldiği belirtiliyor.



Swiss Re'nin Sigma raporuna göre, küresel mal ve kaza sigortası (P&C) pazarı artan doğal afetler, ekonomik ve hukuki talepler ile jeopolitik belirsizliklere rağmen büyümesini sürdürüyor. Raporda, P&C sigortasının artan küresel risklere rağmen dayanıklılığını ve erişilebilirliğini sürdürme konusunda başarılı bir dönüşüm süreci içinde olduğu vurgulanıyor.

KÜRESEL RİSK MANZARASI DEĞİŞİYOR

Rapora göre küresel mülkiyet ve sorumluluk sigortası pazarı, daha riskli bir dünyada gücünü artırıyor ve yeniden yapılanıyor. Sigorta sektörü, artan doğal afetler, ekonomik ve hukuksal taleplerin yükselmesi ve jeopolitik belirsizliklerle başa çıkmak için verimlilik, esneklik ve yeni risk aktarma modellerine yöneliyor. Raporda, küresel mal ve kazan sigorta pazarının, 2,4 trilyon dolarlık hacmiyle riskin doğru fiyatlanması, yönetilmesi ve transfer edilmesinde kilit bir rol üstlendiği belirtiliyor. Bu dev pazarın yapısının, özellikle son yıllarda hızla artan jeoekonomik bölünme ve buna bağlı olarak daha karmaşık, öngörülemez risklerin ortaya çıkması karşısında her zamankinden daha kritik hale geldiği ifade ediliyor. Swiss Re Enstitüsü'nün Sigma raporuna göre başlıca küresel tehlikeler karşısında mevcut büyük koruma açıklarının kapatılabilmesi, derinlikli, çeşitlendirilmiş ve etkin işleyen bir P&C sigorta piyasasını gerektiriyor. Bu ihtiyaç, özellikle artan jeoekonomik parçalanmanın daha ciddi ve öngörülemez risklerin hakim olduğu bir küresel ortam yarattığı günümüzde daha da belirgin hale geldi. Raporda, P&C sektörünün sigortalanabilirlik ve erişilebilirliği koruma konusunda dikkat çekici bir dönüşüm sürecinden geçtiği vurgulanıyor. Araştırma, sektörün verimlilik alanında önemli ilerlemeler kaydettiğini gösteriyor. Özellikle yüksek riskli iş kollarında dahi sigorta teminatının sürdürülebilir hale getirilebilmesi için yenilikçi çözümler geliştiriliyor. Örneğin ABD'de, mal ve kaza sigortası değer zincirinde son yılda elde edilen verimlilik kazanımlarının tamamı, poliçe sahiplerine daha yüksek hasar ödeme oranları şeklinde yansıtıldı. Rapora göre bu tablo, P&C sigorta pazarının artan küresel risklere rağmen dayanıklılığını güçlendirdiğini ve sigortalanabilirliği sürdürme konusunda yeni bir denge kurduğunu ortaya koyuyor.

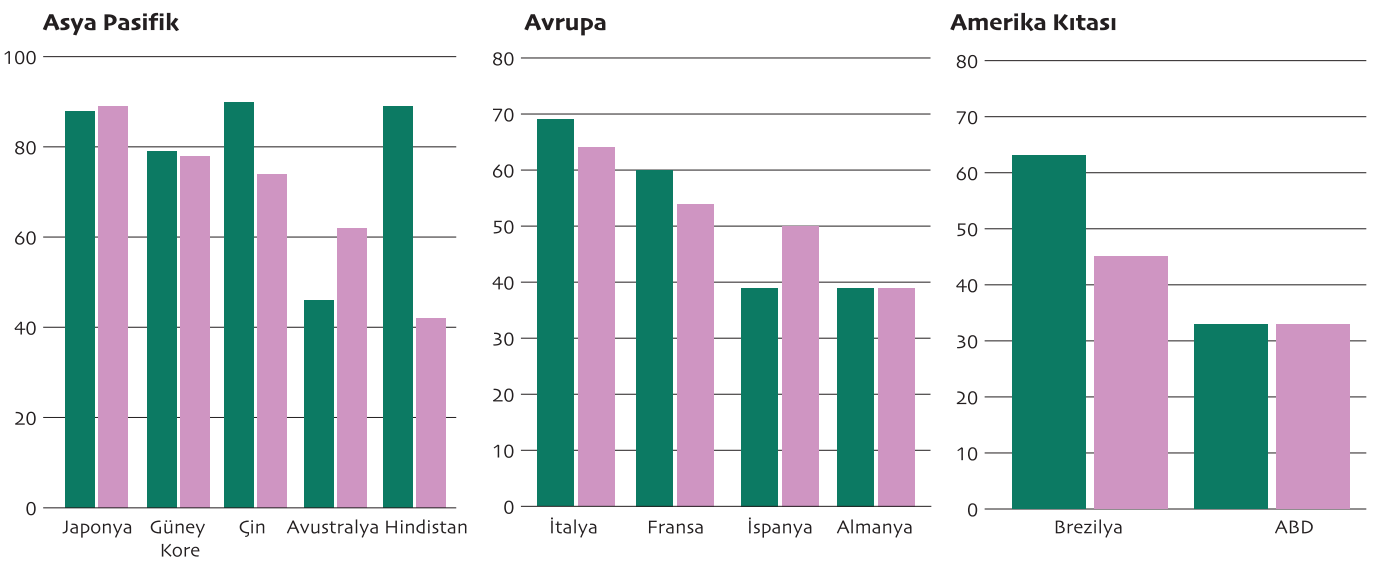
YENİ OYUNCULAR KAPASİTEYİ ARTIRIYOR

Yeni ve daha uzmanlaşmış sigorta şirketleri ile dağıtım kanalları, ürün ve fiyatlandırmada yaptıkları yeniliklerle piyasaya ek kapasite kazandırdığı belirtilen rapora göre, sektördeki bu dönüşümle birlikte sigorta şirketleri, özellikle ABD ve Birleşik Krallık'taki ticari branşlarda, risk kabul (underwriting) süreçlerinin daha büyük bir bölümünü brokerlar, acenteler ve çeşitli hizmet sağlayıcılar aracılığıyla yürütmeye başladığı vurgulanıyor. Rapora göre, broker ve acentelerin genişleyen rolü, sektördeki maliyet yapısında da açıkça görülüyor. ABD ticari sigorta pazarında son 10 yılda her bir prim doları başına ödenen komisyon oranı 1,9 puan artarken, değer zincirinin diğer kademelerinde maliyetler azalma gösterdi. Rapora göre bu durum, aracılık faaliyetlerinin sektör içinde giderek daha stratejik ve etkili bir konuma geldiğini ortaya koyuyor. Aynı dönemde reasürans devri oranlarının artması, sigortalanması güç risklerin ve küçük ölçekli sigorta şirketlerinin desteklenmesini sağlayarak piyasa kapasitesinin korunmasına katkıda bulundu. Böylece P&C sektörü, artan risk ortamına rağmen hem dayanıklılığını hem de sigorta sunma kapasitesini sürdürmeyi başardı.

'MAL VE KAZA SİGORTA PAZARINDAKİ HIZLI BÜYÜME ARTAN KAPASİTE VE DAYANIKLILIKLA İLGİLİ'

Swiss Re'nin Küresel Baş Ekonomisti Jérôme Jean Haegeli, P&C sigorta pazarındaki hızlı büyümenin yalnızca ölçekle ilgili olmadığını, aynı zamanda artan kapasite ve dayanıklılıkla ilgili olduğunu vurgulayarak, "Sigorta şirketleri riskin fiyatlanması, yönetimi ve transferinde daha verimli hâle gelerek belirsizliklerin yüksek olduğu dönemlerde bile kapasiteyi destekleyebiliyor. Aynı zamanda, sigortacılar riskin daha büyük bir bölümünü reasürans şirketlerine devrediyor. Bu durum, risk transferine olan talebin bir yansıması ve mevcut risk ortamı göz önüne alındığında bu trendin süreceğinin işareti. Reasürans şirketlerinin, güvence sağlayıcı rolünü etkin şekilde yerine getirebilmesi için güçlü bir sermaye yapısı kritik öneme sahip. Sağlam reasürans ve alternatif risk çözümleri ise piyasadaki kapasiteyi genişleterek, giderek belirsizleşen dünyada sigorta korumasının erişilebilir ve uygun maliyetli kalmasına yardımcı oluyor" dedi.

Mal ve Kaza branşında en büyük 5 sigorta şirketinin pazar payları, 2004 ve güncel yıl



Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

Sigortacının halefliği "yasal" bir halefliktir

Hukuksal açıdan haleflik (diğer bir kişiye halef olma) başka birinin (selefin) yerini alma anlamına gelir. Başkasının (selefin) hakları kendi üzerine geçmiş olan halef, borçlulara karşı bu haklara dayanarak istemde bulunabilir. Sigortalının (kendi çıkarı için sigorta yaptırmış olan sigorta ettirenin veya lehine sigorta yaptırılmış olan sigorta ettirenden başka bir kişinin) gerçekleşen riziko nedeniyle uğradığı zararı karşılayan sigortacı, sigortalının yerini alarak eğer tazmin edilen bu zarardan sorumlu bir üçüncü kişi varsa ödemiş olduğu tazminat tutarını o üçüncü kişiden (zarar sorumlusundan) geri isteyebilmektedir.
Haleflik "küllî" veya "cüz'î" olabilir.
Eğer başka birinin bütün hakları halefe geçmişse küllî haleflikten, yalnızca bir veya bazı hakları geçmişse cüz'î haleflikten söz edilir. Yasal mirasçının miras bırakana halef olması küllî halefliğe, sigortacının halefliği ise cüz'î halefliğe örnek oluşturur.
Sigorta hukukunda sigortacının yasal haleflik hakkı önemli bir yer tutar.
Bu hak zarar sigortalarının her iki türünde de -hem aktif sigortalarında (mesela mal sigortasında) hem de pasif sigortalarında (mesela sorumluluk sigortasında)- söz konusudur. Zarar sigortacısı, yasanın kendi lehine öngördüğü haleflik hakkı uyarınca sigortalısının maruz kaldığı zarardan sorumlu olan üçüncü kişiyi dava edebilmekte veya ona karşı icra takibi yapabilmektedir.
Sigortacının halefliği az önce de belirtmiş olduğumuz gibi "yasal" bir halefliktir. TTK 1472 veya TTK 1481'deki koşullar gerçekleşince kendiliğinden meydana gelir. Yasanın bu hususta aradığı temel koşul sigortacının tazminat ödemiş olmasıdır. (Bu ödeme sorumluluk sigortalarında kural olarak sigortalının kendisine karşı sorumlu olduğu zarar gören üçüncü kişiye yapılır).
Eğer sigortacının yasal haleflik hakkı olmasaydı, onun sigortalıya tazminat ödemesini gerektiren mal sigortası, aynı zamanda zarardan sorumlu üçüncü kişi yararına yapılmış bir sorumluluk sigortası gibi; sorumluluk sigortası da sorumluluğu sigorta edilmiş olan kişinin zarar görene tazminat ödeme yükümlülüğü altına girmesine yol açan (ve bu sebeple de sigortalıya karşı tazminat borcu doğmuş olan) üçüncü kişi lehine yapılmış bir sorumluluk sigortası gibi işlev görmüş olurdu.
Çünkü;
• Mal sigortalarında sigortalı sigortacıdan tazminat almakla zararı karşılanmış olacağından artık kendisinin zarara uğramasına yol açan üçüncü kişiye yönelik bir tazminat alacağı (sigortacının ona ödediği tutara kadar) kalmamış olacaktır. Mesela, sigorta konusu işyeri, komşunun kusuruyla çıkardığı yangında zarar görmüş ve sigortacı da sigortalının bu zararını tamamen karşılamışsa, sigortalının komşudan ikinci bir kere tazminat istemesi mümkün olmayacaktır.
• Sorumluluk sigortalarında da sigortacı sigortalının kendisine karşı sorumlu olduğu kişiye tazminat ödediğinde, sigortalı tarafından sorumluluğun doğmasına yol açan kimseye yöneltilebilecek istem bu ödeme oranında ortadan kalkmış bulunacaktır. Mesela sigortalı yüklenicinin eyleminden sorumlu olduğu bir alt yüklenici, kusuruyla iş sahibine zarar vermişse, sigortalı yüklenici zarar gören iş sahibine tazminat ödedikten sonra alt yükleniciyi dava ederek ondan iş sahibine ödediği tazminat tutarını (alt yüklenicinin kusurlu eylemi sonucunda maruz kaldığı zararı) geri isteyebilir. Fakat eğer sigortalı yüklenicinin sorumluluk sigortacısı iş sahibinin zararını tamamen karşılamış ve sigortacı yükleniciyi sorumluluktan kurtarmışsa, sigortalı yüklenicinin alt yükleniciden talep edebileceği bir zarar kalmamıştır.

> "Sigorta hukukunda sigortacının yasal haleflik hakkı önemli bir yer tutar. Bu hak zarar sigortalarının her iki türünde söz konusudur. Sigortacının halefliği, "yasal" bir halefliktir. TTK 1472 veya TTK 1481'deki koşullar gerçekleşince kendiliğinden meydana gelir. Yasanın bu hususta aradığı temel koşul sigortacının tazminat ödemiş olmasıdır."

Yukarıdaki örneklerde, yangın zararından sorumlu komşunun ve iş sahibinin zarara uğramasına yol açan (ve bu nedenle sigortalı yükleniciye karşı sorumlu tutulması gereken) alt yüklenicinin sigortacı tarafından tazmin edilen zarar dolayısıyla sorumlu olmaktan kurtulmalarının önüne geçmek üzere tazminat ödeyen sigortacıya "yasa gereği sigortalıya halef olma" hakkı tanınmıştır. Bu sayede sigortalının zarardan sorumlu bulunan (sorumluluk sigortasında sigortalının sorumluluğunun doğmasına yol açtığı için sigortalıya karşı sorumluluk altına girmiş olan) kişiye yönelik tazminat istemi sigortacının ödeme yapması üzerine son bulmamakta ve sigortacıya aktarılmış olmaktadır.
Bu çözüm Türk Borçlar Kanunu'nda (TBK) da benimsenmiş olan çözümdür. TBK m.61 uyarınca birden çok kişi aynı zarardan çeşitli sebeplerden dolayı sorumlu oldukları takdirde, haklarında müteselsil sorumluluğa ilişkin hükümler uygulanacaktır. Zarardan sorumlu kişi yol açtığı zarar dolayısıyla haksız eylem (sözleşme dışı sorumluluk) veya sözleşme sorumluluğuna ilişkin kurallar uyarınca sorumluluk altına girmiş olacaktır. Sigortacı ise aynı zarardan sigorta sözleşmesi gereğince ve/veya yasanın sigortacıya karşı doğrudan dava hakkı verdiği hallerde yasa dolayısıyla sorumlu tutulacaktır. Şu halde birden fazla taraf (sorumlu üçüncü kişi ve sigortacı) aynı zarardan dolayı sorumlu bulunmaktadırlar.
TBK m.62 fk.2 "tazminatın kendi payına düşeninden fazlasını ödeyen kişinin, bu fazla ödemesi için, diğer (müteselsil) sorumlulara karşı rücu hakkına sahip ve zarar görenin haklarına halef olacağını" hükme bağlamaktadır. Şu halde tazminat ödeyen sigortacı, (TTK'nda onun lehine yasal haleflik düzenlenmiş olmasaydı, TBK uyarınca) "halef" sıfatıyla diğer sorumlulara başvurabilecektir.
TBK m.62 fk.1 "tazminatın aynı zarardan sorumlu müteselsil borçlular arasında paylaştırılmasında, bütün durum ve koşulların özellikle onlardan her birine yüklenebilecek kusurun ağırlığının ve yarattıkları tehlikenin yoğunluğunun göz önünde tutulacağını" öngörerek bu hususta hakime takdir yetkisi tanımışsa da, sigortacının (TTK'nda yasal halefliğe ilişkin hüküm bulunmasaydı dahi) ödediği tüm tutarı TBK m.62 fk.1 gereğince zarardan sorumlu üçüncü kişiden geri alabileceğinde duraksama yaşanmaması gerekir. Çünkü zarar sorumlusunun hiç prim ödemediği ve koruması altında olmadığı bir sigorta sözleşmesinden yarar elde etmesi ve hukuk düzeninin kendisini sorumlu tuttuğu bir zararı karşılama yükümlülüğünden bu sigorta sözleşmesi uyarınca sigortacı tarafından ödenen tazminat sayesinde kısmen dahi olsa kurtulması adil ve kabulü mümkün bir sonuç değildir. Bu bakımdan, TBK m.62.fk.1 sigortacı ile zarardan sorumlu üçüncü kişi arasındaki ilişkiyi doğrudan düzenleyerek "her durumda sigortacının bu üçüncü kişiye rücu edebileceğini" açıkça belirtmemekte ise de sigortacı TBK çerçevesinde de ödediği tüm zarar tutarı için rücu hakkına sahip olacaktır. (Bu noktada TTK'ndaki yasal halefliğe ilişkin hükümlerin TBK'daki genel hükümlere kıyasla "özel hüküm olup olmadıkları diğer bir anlatışla TTK 1472 ve TTK 1481 düzenlemelerinin TBK m. 61 ve m.62'nin uygulanmasını bertaraf edip etmeyecekleri hususunun ayrı bir tartışma konusu olduğunu belirtelim).
Görüldüğü gibi, sigortacının zarar gören sigortalısına ödediği tazminat tutarı için zarardan sorumlu üçüncü kişiye rücu edebilmesi son aşamada adaletin yerini bulması bakımından büyük öneme sahiptir.
Sigortacının yasal halefliği onun sigortalıya (sorumluluk sigortasında sigortalının kendisine karşı sorumlu olduğu üçüncü kişiye) tazminat ödediği anda gerçekleşmektedir. Bu ana kadar zarardan sorumlu üçüncü kişiden tazminat isteme hakkı sigortalıdadır. Şu halde sigortalı sahip olduğu tazminat alacağı üzerinde sigortacı lehine yasal haleflik gerçekleşene kadar serbestçe tasarruf edebilecektir. Söz gelişi tazminat alacağının doğmasını engelleyen anlaşmalar (mesela sorumsuzluk anlaşması) yapabileceği gibi, tazminat alacağı doğduktan sonra da (mesela tazminat borçlusunu tamamen veya kısmen ibra ederek) bu alacağını ortadan kaldırabilecek veya başkasına devredebilecektir. Saydığımız bu hallerde sigortacının haleflik hakkı olumsuz etkilenebilecek ve hatta hiç gerçekleşmeyebilecektir. Bu sakıncayı dikkate alan hukuk düzeni sigortalıya "ileride sigortacıya geçecek olan tazminat alacağının korunması" ödevini ve yasal haleflik gerçekleştikten sonra da bunu zedeleyen davranışlardan kaçınma borcunu yüklemiştir. Aşağıda bunlara ilişkin bazı ayrıntıları ele alacağız.

RÜCU HAKKININ KORUNMASI

"Zararı önleme, azaltma ve sigortacının rücu haklarını koruma yükümlülüğü" başlıklı TTK 1448(1) sigortalı için "sigortacının üçüncü kişilere olan rücu haklarının korunabilmesi için, imkânlar ölçüsünde önlemler alma" görevini öngörmüştür. Bu göreve aykırılık halinde uygulanacak yaptırım TTK 1448(2)'de hükme bağlanmıştır. Buna göre söz konusu göreve aykırılık sigortacı aleyhine bir durum yaratmışsa, kusurun ağırlığına göre sigortacının ödeyeceği tazminattan indirim yapılabilecektir. TTK 1448(3) ise rücu hakkının korunması amacıyla sigortalının yaptığı makul giderlerin sigortacı tarafından (sigorta tazminatına ek olarak) karşılanacağını belirtmektedir. Öte yandan TTK 1448(4) uyarınca sigortacı bu masraflar için avans vermekle de yükümlüdür.
Sigortalının (rücu haklarının korunması için gereken önlemler de dahil olmak koşuluyla) koruma önlemleri alma görevine ilişkin TTK 1448 rizikonun gerçekleşmeye başladığı anda devreye giren bir hükümdür. Diğer bir anlatışla rizikonun gerçekleşmesi öncesinde bu gibi bir önlem alma görevi bulunmamaktadır. TTK 1448(1) bu hususu "(önlemlerin) rizikonun gerçekleştiği veya gerçekleşme ihtimalinin yüksek olduğu durumlarda (alınacağı)" ifadesini kullanarak açıklamıştır. (Yasadaki "rizikonun gerçekleşme ihtimalinin yüksek olduğu durum" ifadesi "rizikonun gerçekleşmesinin muhakkak göründüğü (buna kesin gözüyle bakılacağı) haller" olarak anlaşılmalıdır).
"Rizikonun gerçekleşmeye başladığı an" bazı hallerde rücu haklarının korunması bakımından çok geç olabilir. Sigortalının zarardan sorumlu üçüncü kişiyle, zararın meydana gelmesinden çok önce fakat zarara yol açma olasılığı bulunan bir ilişkiye girerken geçerli bir sorumsuzluk veya sorumluluğu sınırlama anlaşması yaptığını düşünelim. Bu durumda TTK 1448 hükmünün uygulanma koşulları mevcut değildir. Ele aldığımız örnekte sorumsuzluk veya sorumluluğu sınırlama anlaşması sigorta sözleşmesi yapıldıktan sonra kurulmuşsa, sözleşme öncesi bildirim görevi kapsamında da olmayacaktır. Çünkü bu görev



PROF. DR. SAMİM ÜNAN
samimunan@gmail.com

(TTK 1435 vd.) sözleşme yapılana kadarki safhada yerine getirilmesi gereken bir görevdir. Sigorta sözleşmesinin kurulmasından sonra olası zarar sorumlusu ile sigortalı arasında yapılacak sorumsuzluk veya sorumluluğu sınırlama anlaşması acaba rizikonun ağırlaşması olarak değerlendirilebilir mi? TTK 1444(2) rizikonun ağırlaşması ile ilgili kıstasları "rizikonun gerçekleşme ihtimalini artırıcı veya mevcut durumu ağırlaştırıcı işlemlerde bulunma yahut sözleşme yapılırken açıkça riziko ağırlaşması olarak kabul edilmiş bulunan hususlardan birinin gerçekleşmesi" şeklinde saymaktadır. Burada sigorta sözleşmesi yapıldıktan sonraki sorumsuzluk veya sorumluluğu sınırlama anlaşmasının yalnızca "mevcut durumun ağırlaştırılması" ifadesine çok geniş bir anlam yüklendiği takdirde riziko ağırlaşması kapsamında sayılması söz konusu olabilir. Sorumsuzluk veya sorumluluğu sınırlama anlaşması rizikonun gerçekleşmesi ile değil, sigorta ilişkisi çerçevesinde sigortacının en son aşamadaki mali durumu ile ilgilidir. Sigortacı rücu hakkından yoksun kaldığı ölçüde mali kayba uğramaktadır. Fakat bunun rizikonun meydana gelmesi üzerinde herhangi bir etkisi bulunmamaktadır. Bir an için sorumsuzluk veya sorumluluğu sınırlama anlaşmasının "riziko ağırlaşması" sayılabileceği kabul edilse dahi, olağan koşullarda sigortacı bu durumdan (rizikonun ağırlaştırılmış olduğundan) riziko gerçekleştikten sonra haberdar olacaktır. Sigortacının riziko ağırlaşmasını riziko gerçekleştikten sonra öğrendiği hallerle ilgili TTK 1445(5) onun yaptırım uygulamasını "rizikonun ağırlaştığını sigortacıya bildirme yükümlülüğünün ihlalinin tazminat miktarına ya da rizikonun gerçekleşmesine etki edebilecek nitelikte bulunması" koşuluna bağlamıştır. Burada göreve aykırılık ne sigortacının ödeyeceği sigorta tazminatının artması ne de rizikonun gerçekleşmesi üzerinde etkilidir. O halde sigortacı yaptırım uygulayamayacaktır.

Yukarıdaki çerçeve içinde TTK 1448 ve sigortalının görevlerine (yasal deyimle yükümlülüklerine) ilişkin diğer hükümlerin rücu haklarının korunması bakımından yeterli sayılması mümkün değildir.

Kaldı ki, rücu haklarının hiç veya gereği gibi korunmamış olduğu birçok halde sigortacının gerçekleşen riziko nedeniyle tazminat ödemesinden sonra belirlenir. TTK 1448(2)'de öngörülen "ödenecek tazminattan indirim" yaptırımı bu gibi bir durumda zaten konu dışıdır. Yalnızca sigortalıdan "rücu hakkından yoksun kalma ölçüsünde" talepte bulunulması düşünülebilir.

TTK 1448 hükmüne uygun olarak rücu haklarının korunması sigortalının riziko nedeniyle zarara uğradıktan sonra gereken delilleri muhafaza altına alması ve/veya aldırması, gecikmeden zarar sorumlusu aleyhine hukuksal yollara başvurması (dava veya icra takibi başlatması, bu arada mümkünse ihtiyati haciz uygulatması), zarardan sorumlu kişiye karşı tazminat hakkının layıkıyla korunması için ona süresi içinde zarar bildiriminde bulunmak gerekiyor idiyse bunu ihmal etmemesi gibi girişimler aracılığıyla yerine getirilecektir. Öte yandan sigortalının henüz sigortacıdan tazminat ödemesi almadığı sırada zarardan sorumlu kişiyi ibra etmemesi veya onunla sorumluluğu sınırlayan işlemlerde bulunmaktan veya tazminat alacağını bir başkasına devretmekten kaçınması da kuşkusuz zorunludur.

SİGORTACININ HALEFLİK SONRASI KORUNMASI

Yukarıda da açıkladığımız gibi sigortacı, tazminat ödediği anda ve ödediği tazminat miktarınca hukuken sigortalının yerine geçecektir. Yasal haleflik gerçekleşince sigortalının artık zarardan sorumlu kişiyi ibra etmesi ve onunla sorumluluğunu azaltan işlemler yapması mümkün (ve geçerli) olmayacaktır. Fakat, sigortalı sigortacının yasal halef olduğunu (tazminat alacaklısı haline geldiğini) bilmeyen ve bilmesi de gerekmeyen zarar sorumlusundan ödeme kabul ederse, iyi niyetli zarar sorumlusu tazminat borcundan sigortacıya karşı da TBK m.186 uyarınca kurtulmuş olacaktır.

Buna ek olarak sigortalının hukuken onun yerini alan sigortacıya tazminat alacağıyla ilgili bütün bilgi ve delilleri vermesi gerekir. Aksi halde sigortacı tazminat alacağını başarıyla ileri sürme olanağına sahip bulunmayacaktır.

Bu nedenlerle iyi niyetli zarar sorumlusundan ödeme almamak ve ona sigortacının alacaklı konumuna geldiğini bildirmek ve sigortacıya tazminat isteminin başarılı şekilde yapılmasını sağlayacak delilleri teslim etmek (ve yardımcı olmak), sigortalının yasal halefliğin meydana gelmesi sonrasındaki temel yükümlülükleridir.

TTK 1472(2) sigortalının, sigortacıya geçen haklarını ihlal edici şekilde davranırsa, sigortacıya karşı sorumlu olacağını hükme bağlamaktadır. Sorumluluk sigortalarında sigortacının yasal halefliğini düzenleyen TTK 1481(3) de aynı doğrultudadır. TTK 1472(2) ile TTK 1481(3) arasındaki fark TTK 1472(2)'nin mutlak emredici olması (aksine anlaşmaların tüm sigorta sözleşmesinin geçersizliğine yol açması) TTK 1481(3) hükmünün ise emredici olmamasıdır. Bu farkın nedeni anlaşılamamaktadır. Kanımızca TTK 1472(2) hükmünün (ele aldığımız bağlamda) "mutlak" emredici olması gerekli değildir. Sigortacının halef olmayacağına ilişkin anlaşma koşullarının geçersiz sayılması, buna karşılık sözleşmenin diğer hükümlerinin bu geçersizlikten etkilenmemesi yeterlidir. Sigortacının yasal halef olduktan sonra, bu hakkını kullanıp kullanmayacağı kendi takdirindedir. Hakkı kullanma zorunluluğu yoktur. Hatta sigortacı sigorta sözleşmesinde rücu hakkından vaz geçmiş de olabilir. Bu halde kendisine rücu edilmeyecek olan zarardan sorumlu üçüncü kişi lehine (rücu edilebilecek hallerle sınırlı şekilde) sorumluluk teminatı sağlanmış olmaktadır. Bu geçerlidir. Kanımızca sigortacının haleflik hakkını zedeleyen eylem ve işlemlerin -bunların ne zaman söz konusu olduğuna bakılmaksızın aynı yaptırıma tabi tutulması (bu yaptırımın da "sigortacıyı haleflik hakkı sayesinde geri alabileceği tutardan yoksun bırakma ölçüsünde tazmin etmek" şeklinde belirlenmesi) doğru olurdu. Sigortacının halef olması öncesinde rücu hakkının korunması ve halef olduktan sonra da bunu ihlal eden davranışlar arasında sonuç (yaptırım) farkı olmasını haklı gösteren bir gerekçe yoktur. (Anımsatalım ki sigorta sözleşmesinin kurulmasından önceki işlemler halefliği zedeleyen nitelik taşısalar dahi, haleflik hakkının ihlali olarak değil, sözleşme öncesindeki bildirim görevi kapsamında sayılmalıdır). Bu bakımdan riziko öncesinde (fakat sigorta sözleşmesi sonrasında) söz konusu olan ihlaller (şu an için yasada bu ihlaller yaptırıma bağlanmış görünmemektedir), riziko gerçekleşmeye başladıktan sonra yasal halefliğin gerçekleşmesi anına kadar söz konusu olan ihlaller (TTK 1448(2) uyarınca bu ihlallerin yaptırımı kusurun ağırlığına göre tazminattan indirimdir) ve sigortacı yasal halef olduktan sonraki ihlaller (bunların yaptırımı sigortacının bu yüzden uğradığı zararın tümüyle karşılanması borcudur) aynı sonuca yol açmalıdır.

TTK açıkça hükme bağlamamış olmakla birlikte, genel bir sigorta hukuku kuralı olan "halefliğin sigortalı aleyhine ileri sürülemeyeceği" kuralını da anımsatmakta yarar olduğunu düşünmekteyiz. Eğer sigortacı sigortalının zararının tamamını karşılamamışsa, zarardan sorumlu üçüncü kişiden alınacak tazminat üzerinde sigortalının öncelik hakkı olacaktır.

Diğer bir anlatışla önce sigortalı zararının geri kalan (sigortacının karşılamadığı) kısmını tahsil edecek, eğer geriye bir şey kalırsa o da yasal halef olan sigortacıya verilecektir.

Bu kural özellikle zarar sorumlusunun malvarlığının zararının tamamını karşılamaya yetmediği veya onun sorumluluğunun (mesela taşıma hukukundaki gibi) sınırlı olduğu durumlarda uygulama alanı bulacaktır. Sigortalının rücu önceliğine sahip olduğu tazminat tutarına ilişkin olarak rücu hakkını (veya yasal halefliği) zedeleyen eylem ve işlemleri onun sigortacıya karşı sorumluluğuna yol açmayacaktır.



100 yıllık tarih "Yüzyıllık İmza" ile ölümsüzleşti

Anadolu Sigorta, kuruluşunun 100'üncü yılına özel olarak hazırladığı "Yüzyıllık İmza" kitabının tanıtım toplantısını düzenledi. Dünyada sigortacılığın doğuşu ve Osmanlı dönemindeki sigortacılığın ilk izlerinden başlayarak Cumhuriyet'in kuruluş yıllarından günümüzün dijital sigortacılık uygulamalarına uzanan kitap, kapsamlı bir bellek çalışması niteliği taşıyor. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan, "Yüzyıllık İmza kitabı Büyük Önderimiz Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün imzasıyla başlayan, Cumhuriyetimizin kalkınma süreciyle iç içe büyüyen bir kurumsal hafızanın geleceğe taşınması. Şirketimizin 100'üncü yılına genel müdür olarak şahitlik etmekten dolayı büyük gurur duyuyorum. Bu köklü tarihimizin, beraberinde bizlere pek çok sorumluluk getirdiğinin ve çok çalışmamız gerektiğinin farkındayız" dedi.

S&P'den Millî Reasürans'a not artışı ve pozitif görünüm

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Standard & Poor's'un (S&P) raporuna göre, Türkiye'nin köklü reasürans şirketi Millî Reasürans Türk Anonim Şirketi'nin (Milli Re) özkaynaklarındaki ve operasyonel performansındaki gelişmeler nedeniyle uluslararası ihraççı kuruluş kredi ve mali güç derecelendirme notlarının görünümü 'Olumlu' olarak revize edildi. Kuruluş aynı zamanda şirketin 'trBBB+' seviyesindeki ulusal ölçekli derecelendirme notunu iki kademe birden artırarak 'trA' seviyesine yükseltti. Raporda, küresel notun 'Olumlu' görünümünün, S&P'nin önümüzdeki iki yıllık sürede Millî Reasürans'ın sermaye yeterliliği ve piyasadaki konumunun gelişmesini sürdüreceğine dair beklentisini yansıttığı ifade edildi. Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, "Bu rapor, son yıllarda uyguladığımız dengeli büyüme ve güçlü risk yönetimi stratejimizin bir yansıması. Sermaye yapımızı güçlendirmek ve teknik kârlılığımızı artırmak için kararlılıkla yürüttüğümüz çalışmaların uluslararası düzeyde teyit edilmesi, hem Türkiye sigortacılık sektörü hem de Millî Reasürans için önemli bir motivasyon kaynağı" dedi.



ALİ AKTUĞ
aliaktug@yasamkocutr.com

Affinity sigortalarında tasarımlar

GEÇTİĞİMİZ sayıda Affinity sigortaları modellerinin özelliklerine bakmaya başlayıp, kurumlara olan özel çözümlere değinmiştik. Bu ay da aşağıdaki bilgilendirmelerle devam edeceğiz.

Affinity Sigortalarında Satın Alma Dürtüsü ve Karar Kolaylaştırıcı Tasarımlar: Geleneksel sigorta satışında, poliçe okumak, teminatları karşılaştırmak ve karar vermek karmaşık bir süreçtir. Bu durum, insanları kararsızlığa iterek karar felcine neden olabilir. Affinity sigortaları, bu süreci basitleştirerek anlık satın alma dürtüsünü harekete geçirir.

Minimal Bilişsel Yük: Affinity sigortası, müşteriden neredeyse hiçbir ek bilgi talep etmez ve karar verme sürecini en aza indirir. Ürünü satın alırken otomatik olarak sunulan bir kutucuğu işaretlemek veya tek bir tıkla poliçeyi almak, satın alma dürtüsünün önüne geçebilecek karmaşıklığı ortadan kaldırır.

"Gömülü" Tasarım (Embedded Design): Sigorta ürünü, asıl satın alma işleminin içine doğal bir şekilde entegre edilir. Bir e-ticaret sitesinden ayakkabı alırken, "Bu ayakkabılar için 1 yıl garantili hasar sigortası ekle" seçeneğinin sunulması, sigortayı ayrı bir ürün olmaktan çıkarıp, ana ürünü tamamlayan bir unsur haline getirir.

Anında Tatmin: Müşteri, sigorta poliçesini anında satın alarak kendini güvende hisseder ve bu durum ona bir anlık tatmin sağlar. Bu, uzun vadeli faydaların soyut kaldığı bir ortamda, kısa vadeli duygusal ödülleri ön plana çıkarır.

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.

Kurumlar İçin Stratejik Faydalar: Affinity sigortaları, geleneksel sigorta ürünlerinin ötesine geçerek kurumlara rekabet avantajı ve sürdürülebilir büyüme imkânı sunar.

Çalışan ve Müşteri Bağlılığı Yaratma: Bir kurumun en değerli varlıkları olan çalışanları ve müşterileri için somut bir değer teklifi sunar. Şirketler, çalışanlarına özel avantajlı sağlık sigortası, ferdi kaza sigortası veya diğer yan hakları sunarak onların refahına yatırım yaptıklarını gösterir. Bu, çalışanların kendilerini güvende ve değerli hissetmelerini sağlayarak şirkete olan bağlılıklarını ve motivasyonlarını artırır. Araştırmalar, özellikle özel sağlık sigortası gibi yan hakların, işten ayrılma oranlarını düşürdüğünü ve verimliliği artırdığını gösteriyor.

Müşteri Bağlılığı: Markanın ana ürünü veya hizmetine eklenen mikro sigorta çözümleri, müşteriye ek bir güvence hissi verir. Bir otomobil firmasının sunduğu özel kasko paketi veya bir e-ticaret sitesinin sattığı elektronik ürüne entegre edilen garanti uzatma sigortası, müşteri memnuniyetini artırır ve tekrar satın alma davranışını teşvik eder. Bu, markanın müşteri sadakat programını güçlendirir.

KOBİ'ler İçin Özel Sigorta Paketleri ve Dijital Satış Platformları
Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ'ler), genellikle karmaşık ve pahalı sigorta ürünlerine erişmekte zorlanır. Affinity sigortası, bu alanda da önemli bir boşluğu doldurur. KOBİ'lerin çalışan sayısına, sektörüne veya cirosuna özel olarak tasarlanmış grup sigortası paketleri, bireysel sigortalara göre çok daha uygun primler sunar. Örneğin, bir KOBİ için tasarlanan tamamlayıcı sağlık sigortası paketi, hem işverene vergi avantajı sağlar hem de çalışanlara SGK anlaşmalı özel hastanelerde ek ödeme yapmadan hizmet alma imkanı tanır.

Dijitalleşme ve Satış Kolaylığı: Dijital sigorta platformları, KOBİ'lerin karmaşık süreçlerle uğraşmadan, birkaç tıklamayla çalışanları için poliçe düzenlemesine olanak tanır. Yapay zekâ destekli bu platformlar sayesinde risk analizi daha hızlı yapılır ve kişiselleştirilmiş teklifler sunulur. Bu dijital çözümler, KOBİ'lerin sigorta alım süreçlerini basitleştirir ve onlara zaman kazandırır.

Devlet Destekli Sigortalar: KOBİ'ler için devlet destekli ticari alacak sigortası gibi ürünler, onların iş risklerini yönetmelerine yardımcı olurken, dijital platformlar bu sigortalara erişimi kolaylaştırır.

Bu stratejik faydalar sayesinde Affinity sigortaları, kurumların sadece risklerini yönetmekle kalmayıp, aynı zamanda ana iş hedeflerine ulaşmalarına ve pazardaki konumlarını güçlendirmelerine yardımcı olur.

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



Tamamen elektrikli **Dacia Hipster** konsepti tanıtıldı

1,55 m genişliğinde, 1,53 m yüksekliğinde ve 3 m uzunluğunda olan Dacia Hipster konsepti için 800 kg'dan daha az gövde ağırlığı açıklanıyor. Kompakt gövdesine rağmen 4 kişilik oturma alanı bulunan elektrikli konsept, arka koltuklar katlandığında 500 litrelik taşıma alanı (normalde 70 litre) sunuyor. Araç hakkında açıklamada bulunan Dacia, "Hipster, ister şehir merkezinde ister kırsal yollarda olsun, her yerde rahat hissettiriyor. Günlük kullanım için tasarlanan araç, haftada sadece 2 kez şarj edilerek günlük yolculuklara yetecek menzil sunuyor" ifadelerini kullandı.



Citroën C5 Aircross yüksek kullanıcı dostu özelliklere sahip

Yeni Citroën C5 Aircross, Türkiye'de satışa sunulacak. Yeni Citroën C5 Aircross'un Türkiye macerası hakkında yapılan resmi açıklama şöyle oldu: "Konforun öncüsü Citroën, geniş hacimli SUV modeli yeni C5 Aircross'u Türkiye pazarında tüketicilerle buluşturmaya hazırlanıyor. Citroën, yeni C5 Aircross ile ürün gamını 2 yıldan kısa bir sürede tamamen yeniledi. Markanın yeni amiral gemisi olan C5 Aircross, her biri özgün ve aynı temel değerlere bağlı bir model yelpazesi ile markanın bilgi birikimini en iyi şekilde temsil ediyor. Her bir model; ulaşılabilir, çok yönlü, farklı enerji türleri arasında seçim özgürlüğü sunan ve güçlü bir kimliğe, belirgin bir konfora ve yüksek kullanıcı dostu özelliklere sahip ürünler."

Redmi 15 Xiaomi Surge 2 güne kadar kullanım sağlıyor

Redmi 15, Türkiye'de resmi olarak satışa sunuldu. Türkiye fiyatı 12 bin 999 lira (8 GB RAM + 256 GB depolama) olarak açıklanan Redmi 15 hakkında Xiaomi Türkiye'nin açıklaması şöyle oldu: "Gün boyu kullanım için tasarlanan Redmi 15, hem şık bir tasarım hem de günlük dayanıklılık sunuyor. Doğadan ilham alınarak tasarlanan cihaz; Tozlu Mor, Likit Gümüş ve Gece Siyahı renk seçenekleriyle geliyor. Metal detaylara sahip arka paneli sayesinde cihaz, uzun süreli kullanımlarda elde rahatça tutulabiliyor. Cihaz Xiaomi'nin global pazardaki en büyük akıllı telefon bataryası olan 7000mAh Xiaomi Surge Bataryaya sahip. Batarya, 2 güne kadar kesintisiz kullanım sağlıyor. %1 şarjla bile 64 dakikaya kadar konuşma süresi sunabiliyor."





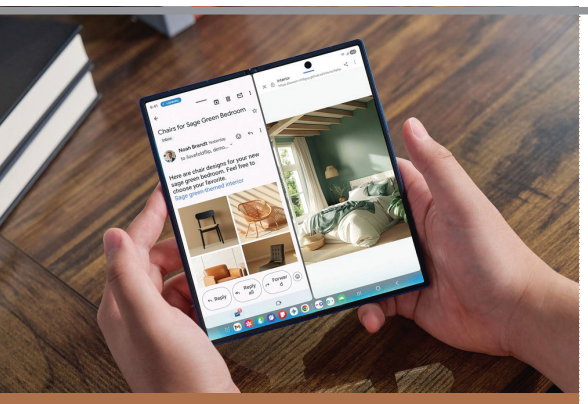
Connected Calibre E5 60 mühendis tarafından geliştirildi

Saat pazarının önemli isimlerinden TAG Heuer, "Made for iPhone" sertifikasına sahip Connected Calibre E5 akıllı saat modelini tanıttı. Yeni saatini doğrudan 60 mühendis tarafından geliştirilen TAG Heuer OS işletim sistemi üzerine kuran şirket, bu sayede yeni akıllı saati için "Made for iPhone (MFi)" sertifikasını almış. Bu temelde iPhone'larla tam olarak uyumlu olan ürün, klasik bir tasarıma sahip. Yuvarlak formu benimseyen Connected Calibre E5, 40 mm ve 45 mm olmak üzere iki farklı gövde boyutuyla geliyor. Qualcomm tarafından hazırlanan Snapdragon 5100+ işlemciyle güç verilen saatin 40 mm'lik versiyonunda 1,20 inç, 45 mm'lik versiyonunda ise 1,39 inç boyutunda dokunmatik AMOLED ekranlara yer veriliyor. Çok sayıda saat arayüzüyle gelen akıllı saat, rakiplerindeki gibi gelişmiş sağlık ve aktivite takip özelliği barındırıyor.



Pininfarina ve Vittori imzalı yeni hiper otomobil: **Turbio**

Pininfarina ve Vittori tarafından ortaklaşa geliştirilen "Turbio" görücüye çıkarıldı. Toplam 50 adet üretileceği aktarılan Turbio'nun yapay zekâdan destek alınarak tasarlandığı belirtiliyor ve aracın tasarımında Bugatti, Lamborghini ve McLaren'in bazı süper modellerinden tanıdık gelen çizgiler karşımıza çıkıyor. Kalbinde 6.8 litrelik V12 hibrit ünitenin yer aldığı Turbio, Italtecnica tarafından üretilen bu mekanik canavarla tam bin 100 beygir güç ortaya koyuyor. Araç, elektrik motorunun desteğiyle 0'dan 100 km/s hıza 2,5 saniyede çıkabiliyor.

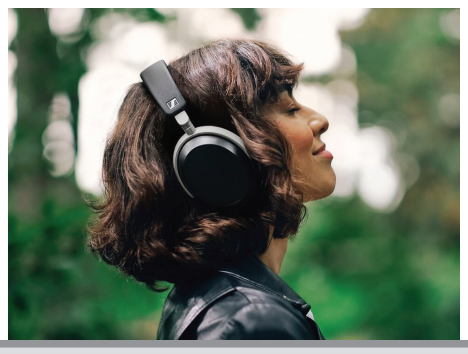


Galaxy Z Fold7 ultra **yapay** zekâ deneyimi ile

Samsung Electronics'in yeni One UI 8 ile geliştirdiği Z serisi, katlanabilir forma göre optimize edilmiş akıllı ve çok boyutlu yapay zekâ araçlarıyla bir akıllı telefondan çok daha fazlasını sunuyor. Kolayca taşınabilen, büyük ve katlanabilir ekranıyla istendiği anda iş istasyonuna dönüşebilen tasarımıyla öne çıkan Galaxy Z Fold7, gelişmiş yapay zekâ özellikleriyle de dikkat çekiyor. Galaxy Z Fold7, özelleştirilmiş işlemcisiyle gerçek zamanlı dil çevirisi ve Generative Edits gibi cihaz üzerinde sunulan yapay zekâ işlemlerini hızlı ve sorunsuz hale getiriyor. Böylece daha fazla yapay zekâ işlemi kolayca yapılabiliyor.

10 dakikalık şarjla 7 saatlik kullanım: **Sennheiser HDB 630**

500 dolar satış fiyatı açıklanan Sennheiser HDB 630, oldukça standart bir tasarımla karşımıza çıkıyor. 42 mm'lik dinamik sürücüler temel alınarak geliştirilen kablosuz kulaklık, aktif gürültü engelleme teknolojisini eksik etmiyor. aptX Adaptive desteği bulunan HDB 630, kablosuz tarafta Bluetooth 5.2 kullanıyor; ancak istenirse 3.5 mm ya da USB-C üzerinden kablolu kullanım da (24-bit/96 kHz) sunuluyor. Detaylı EQ ayarları sunan ve sol ile sağ kanalları harmanlayarak hoparlörlerden müzik dinleniyormuş gibi bir hissiyat yarattığı belirtilen "Crossfade" özelliğini taşıyan ürün, ANC açıkken 60 saatlik kablosuz kullanım vadediyor. Cihaz ayrıca 10 dakikalık şarjla 7 saatlik kullanım sunuyor.



Dünyanın en ince, kavisli 5G telefonu: **TECNO Spark Slim 5G**



Dünyanın en ince, kavisli 5G telefonu unvanına sahip TECNO Spark Slim 5G Türkiye'de satışa sunuldu. Cihaz, 5,95 mm inceliğiyle öne çıkıyor. Bu ultra ince tasarımın arkasında, TECNO'nun bataryadan soğutma sistemine kadar 8 temel bileşeni incelten ve iç hacimde %12 optimizasyon sağlayan bal peteği iç hacim istifleme teknolojisi bulunuyor. İnceliğine rağmen performanstan ödün vermeyen cihaz, 5.160 mAh yüksek yoğunluklu bataryası sayesinde tek şarjla 28 saate kadar kullanım sunabiliyor.

SEDDK'dan katılım sigortacılığının geleceğine yönelik uluslararası temaslar

SEDDK Başkanı Davut Menteş, İslami Finansal Hizmetler Kurulu (IFSB) Genel Sekreteri Dr. Ghiath Shabsigh'i SEDDK binasında ağırlayarak önemli bir toplantı gerçekleştirdi. Toplantıya Katılım Düzenleme Daire Başkanı Şanbaz Yıldırım da eşlik etti. Görüşmede, küresel katılım sigortacılığı alanındaki güncel gelişmeler ile Türkiye'deki katılım sigortacılığının mevcut durumu, yasal altyapısı, katılım finans ekosistemindeki rolü ve geleceğe yönelik stratejik hedefler değerlendirildi. Bu çerçevede katılım sigortacılığında sigortalılık oranının artırılması, sigortacılık bilincinin yaygınlaştırılması, hassasiyetleri nedeniyle geleneksel sigortacılık ürünlerinden faydalanamayan vatandaşlara alternatif ürün ve hizmetlerin sunulması, katılım yönetişim mekanizmalarının güçlendirilmesi ile katılım finans esas ve standartlarına uyumun artırılması konuları ile İstanbul Finans Merkezi'nin sunduğu imkânlar doğrultusunda katılım esaslı yabancı yatırımcıların ülkemize ve sektöre çekilmesine yönelik atılabilecek adımlar ele alındı.



Özel sağlık sigortalarında yeni dönem

Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği'nde değişiklik yapan düzenleme 01/01/2026 tarihinde yürürlüğe girmek üzere 20/10/2025 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlandı. Konu ile ilgili SEDDK tarafından yapılan açıklamada şu ifadelere yer verildi: "Düzenleme ile; başta ömür boyu yenileme garantisi, bekleme süresi ve şirketler arası geçişolmak üzere birçok konuda önemli değişikliklere gidildi.

ÖMÜR BOYU YENİLEME GARANTİSİNİN ÇERÇEVESİ BELİRLENDİ

Sigorta şirketleri tarafından farklı koşullarla uygulanmakta olan ömür boyu yenileme garantisinin (ÖBYG) şartları sigortalı aleyhine değiştirilemeyecek şekilde yeknesak hale getirildi. Böylelikle ÖBYG hakkının şirketlerden bağımsız şekilde merkezi sistemde tanımlanarak objektif şekilde izlenebileceği bir yapı oluşturuldu.

- Buna göre 3 yıl kesintisiz sigortalı olunması ve bu süre sonunda tazminat/prim oranının %80'in altında kalması halinde sigortalılar ÖBYG hakkına sahip olabileceklerdir.
- Poliçe başlangıcında 60 yaşını aşmamış tüm vatandaşlarımıza ÖBYG uygulamasından yararlanma imkanı getirilmiştir.
- Sigorta şirketlerine teklif aşamasında sigortalılara ÖBYG seçeneğini sunma mecburiyeti getirilmiştir.
- Sigortalı, ÖBYG ediniminden sonra merkezi sistem aracılığıyla bu hakkını dilediği şirkette kullanabilecektir.
- Sigorta şirketleri, hiçbir gerekçeyle risk artışına bağlı olarak fiyat ve teminat gibi konularda ÖBYG'li sigortalı aleyhine değişiklik yapamayacaktır.

Bekleme süresi

- Yeni düzenleme ile bekleme süresi, sadece sisteme girilen ilk dönemle sınırlandırılarak, ara verme halleri hariç, yenileme dönemlerindeki bekleme süresi uygulamalarına son verilmiştir.
- ÖBYG uygulamasına benzer şekilde, bekleme süresi uygulamasında da merkezi sistem esas alınarak şirketler arası geçiş işlemlerinde önceki şirkette geçen süre korunarak sigortalının hak kaybı yaşamaması sağlanmıştır.

Bilgilendirme

- Sigortalıların başta teminat kapsamı ve fiyatlandırma olmak üzere tercihlerini etkileyecek diğer tüm koşullar hakkında zamanında, eksiksiz ve doğru bilgilendirilmesine yönelik ilave tedbirler alınmıştır."



DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sigorta Yönetiminde, Dijitalleşmenin Stratejik Kararlara Etkisi! .....

DİJİTAL dönüşüm, sigorta sektörünün yapı, strateji ve operasyonlarını köklü biçimde yeniden şekillendiren bir dönüm noktası olarak öne çıkmaktadır. Yapay zekâ (AI), büyük veri analitiği, blok zincir ve robotik süreç otomasyonu (RPA) gibi ileri teknolojilerin entegrasyonu, yalnızca müşteri etkileşimlerini dönüştürmekle kalmayıp, aynı zamanda tüm organizasyonel düzeylerde yönetim uygulamalarını da temelden değiştirmektedir. Modern sigorta yönetimi, geleneksel, süreç odaklı yapılardan; çevik, veri temelli ve müşteri merkezli modellere doğru evrilmektedir. Dijital dönüşümün en belirgin etkilerinden biri, karar alma ve liderlik biçimlerindeki değişimdir. Günümüzde yöneticiler, stratejik kararları veri analitiğine dayalı yaklaşımlar aracılığıyla almak durumundadır. Öngörücü analitik yöntemler, risk değerlendirmesi, kişiselleştirilmiş fiyatlandırma, karlılık analizleri, hedefe yönelik pazarlama, satış ve gelir elde etme stratejilerinde daha yüksek doğruluk sağlamaktadır. Bu durum, yöneticilerin dijital okur yazarlıklarını geliştirmelerini ve yönetim işletim sistemleri, pazarlama ve operasyon birimleri arasında köprü kuracak çapraz işlevsel ekipler oluşturmalarını gerektirmektedir.

Sigorta şirketlerinin yapısal dönüşümünün hızlandığı son 25 yılda, farklılık gösteren müşteri ihtiyaçlarına çözümler üreten müşteri ilişkileri yönetimi de büyük bir dönüşüm geçirmiştir. Sigorta şirketleri, kişiselleştirilmiş ve gerçek zamanlı hizmet sunmak amacıyla dijital platformlar, sohbet botları ve mobil uygulamalardan yararlanmaktadır. Bu gelişme, yöneticilerin odağını müşteri deneyimi (CX) tasarımı ve dijital etkileşim stratejilerine kaydırmıştır. Artık yöneticiler, kullanıcı deneyimi, veri gizliliği ve yasal uyum süreçlerini bütünleştirebilen çok disiplinli ekipleri koordine etmek zorundadır (PricewaterhouseCoopers, 2022). Böylece ürün verimliliğine dayalı geleneksel anlayış, teknoloji destekli hizmet yoluyla değer yaratma yaklaşımına dönüşmüştür. Operasyonel açıdan ise otomasyon ve yapay zekâ uygulamaları, sigortalama, hasar yönetimi ve sahtekarlık tespiti gibi alanlarda verimliliği artırmakta ve insan hatalarını azaltmaktadır. Bu değişim, yöneticilerin insan–makine iş birliğine dayalı hibrit çalışma ortamlarını yönetmelerini zorunlu kılmaktadır. Hiyerarşik yapılar yerini daha yatay, çevik ve iş birliğine dayalı yapılara bırakmaktadır (Ernst & Young Global, 2023). Liderlik uygulamaları da buna paralel olarak teknolojik yenilenmeye uyum sağlayan, yenilikçiliği destekleyen, öğrenmeye açık ve uyarlanabilir bir yönelim kazanmaktadır. Bununla birlikte dijital dönüşüm, çeşitli yönetimsel zorlukları da beraberinde getirmektedir. Veri güvenliği, etik yapay zekâ kullanımı ve regülasyonlara uyum, günümüz yöneticilerinin başlıca sorumluluk alanları arasındadır. Deloitte'a (2023) göre, sigorta sektöründe etkili dijital liderlik; güven, şeffaflık ve hesap verebilirlik kültürünün oluşturulmasına, aynı zamanda veri bütünlüğü ve müşteri korumasının sağlanmasına bağlıdır.

Sonuç olarak, dijital dönüşüm sigorta sektöründe yönetim uygulamalarını liderlik, karar alma, müşteri etkileşimi ve operasyonel yapı açısından yeniden tanımlamaktadır. Yöneticiler artık yalnızca idareciler değil, aynı zamanda dijital stratejist rolündedir. Gelecekte sigorta sektöründe başarı; teknolojiyi insan yetkinliğiyle bütünleştirebilen, yeniliği sürdürürken etik, yasal ve insani boyutları dengeli biçimde yönetebilen dijital liderliğin gerekliliğine alan açan liderlerin elinde olacaktır.

Kaynakça

Deloitte. (2023). 2023 Insurance Industry Outlook. Deloitte Insights. https://www.deloitte.com

Ernst & Young Global. (2023). Insurance reimagined: Navigating digital disruption. https://www.ey.com

PricewaterhouseCoopers. (2022). Insurance 2025: Redefining customer experience through digital transformation. PwC. https://www.pwc.com

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



YALIN 2004 yılında çıkış yaptığı Zalim şarkısıyla tanınan Türk pop şarkıcısı, besteci ve söz yazarı Yalın, şarkılarının hem sözlerini hem de müziğini yazarak kendine özgü bir yer edindi. Şimdiyse 'Her Şey Sensin' isimli şarkısıyla müzik listelerinin ilk sırasında.



KATSEYE Los Angeles merkezli müzik grubu pop, dance-pop, R&B ve elektronik tarzda müzikleriyle öne çıkıyor. Grup, Latin esintileri taşıyan single'ı Gabriela ile müzik listelerinde bir numarada.

YERLİ

1. Her Şey Sensin - **Yalın**
2. Bu Aşk Fazla Sana – **Şebnem Ferah**
3. Yapar Mısın? – **Poizi, Murat Boz**
4. Seni Düşündüm – **Çağla, Doğu Swag**
5. Kalpsiz - **Semicenk**
6. Sabah Olmadan - **Güllü**
7. Ara Beni Lütfen – **Kenan Doğulu**
8. Dönsen Bile – **Ferdi Özbeğen**
9. Beni Hatırla – **Nazan Öncel**
10. Rüya – **Hande Yener, Seksendört**

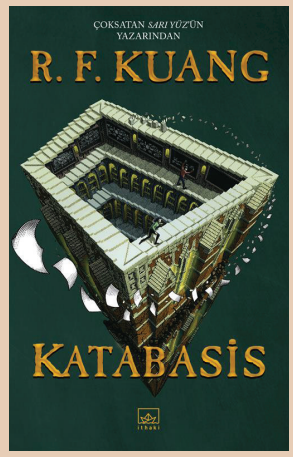
Kaynak: Spotify

GLOBAL

1. Gabriela - **Katseye**
2. Back to friends - **Sombr**
3. Ordinary - **Alex Warren**
4. Man I Need - **Olivia Dean**
5. Tit for Tat - **Tate McRae**
6. Don't Say You Love Me - **Jin**
7. Iris - **The Goo Goo Dolls**
8. Die With A Smile - **Lady Gaga, Bruno Mars**
9. Bids of a Feather - **Billie Eilish**
10. No Broke Boys - **Disco Lines, Tinashe**

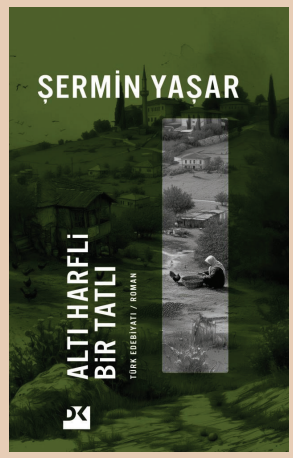
AKTÜEL / KİTAP

Katabasis R. F. Kuang



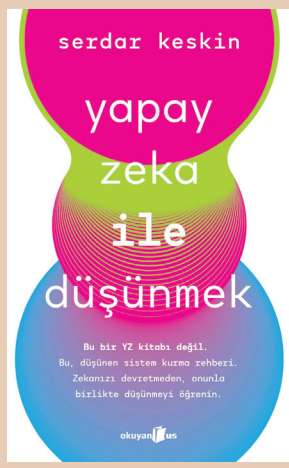
İki doktora öğrencisi, rekabetlerini bir kenara bırakıp hocalarının ruhunu kurtarmak için Cehennem'e gitmek zorunda—belki de kendi ruhlarını feda etme pahasına. Alice Law'un hayatta tek bir amacı vardı: Büyü alanındaki en yetenekli kişi olmak. Bunun gerçek olması için her şeyini feda edebilirdi: gururunu, sağlığını, aşk hayatını ve kesinlikle akıl sağlığını. Ama profesör bir büyü kazasında ölünce işler değişecekti. Grimes cehennemdeydi ve Alice onun peşinden gitmeye kararlıydı. Çünkü profesörün yazacağı tavsiye mektubu Alice'in geleceğini belirleyecek güce sahipti. Alice'in ezeli rakibi Peter Murdoch da aynı fikirdeydi. Bu iki rakip, sevmedikleri bir adamı kurtarmak için cehennemin derinliklerine yola çıkacaklardı.

Altı Harfli Bir Tatlı Şermin Yaşar



Selime Teyze'nin hikâyesi, çocuklarının dünyasında yer bulamayan ve onların gözünde yok gibi var olmayı reddeden bir annenin hikâyesi. Selime, bir gün hiç beklenmedik bir anda kaybolur. Gönülsüz ama planlı bir kaçıştır bu. Bildiği bütün hayatı geride bırakıp bir köyün sessizliğine sığınır. Kimseye haber vermeden, ardında iz bırakmadan. Bulunmayı bekler. Ama hayat, beklenmedik bir misafirle –Meltem'le– karşılaştırır onu. Biri annesiz büyümenin, diğeri evlatsız yaşlanmanın derdini anlatır. İki hayat, iki kayboluş, iki yara aynı evde buluşur. Bu roman, yaşlıların yok sayıldığı, insanın yalnız bırakıldığı, herkesin ancak kendine yetebildiği, en yakınlarına bile derman olamadığı bir çağın hikâyesi.

Yapay Zekâ ile Düşünmek Serdar Keskin



Yapay zekâ artık hayatımızın her alanına girdi. İş dünyasından eğitime, sağlıktan gündelik hayata kadar her yerde karşımıza çıkan bu teknolojiyi ya sadece bir araç gibi görüp ona komutlar veriyoruz ya da tüm sorumluluğu ona devredip kendi düşünme kapasitemizi sınırlıyoruz. Her iki yaklaşım da eksik. Yapay Zekâyla Düşünmek, bu ikilemi kıran bir manifesto. Kitap, teknik ayrıntılar yerine zihinsel dönüşüm üzerine odaklanıyor. Yapay zekâyı nasıl "düşünen bir ortak" olarak kullanabileceğimizi, onunla birlikte stratejik kararlar almayı, iş ve özel hayatımızda daha derinlikli, yaratıcı ve bilinçli adımlar atmayı öğretiyor. Bu kitap, sadece yapay zekâ ile ayakta kalmak için değil, yapay zekâ çağını şekillendirmek için yazıldı.

SERGİ/MÜZE/GÖSTERİM/KONSER



OLMAYAN YER

Ütopya kavramını merkezine alan sergi, mekânın ve zamanın kayganlığını, belleğin güvenilmezliğini ve aidiyetin kırılganlığını görünür kılıyor. Çarpıtılmış imgeler, bulanık yüzeyler, yarım kalmış formların yansıyan gölgeleri hayalin kurucu gücünü açığa çıkarıyor. Sergi, 30 Kasım'a kadar Loft Art'ta ziyaret edilebilir.



MIX FESTİVAL

Bu yıl 14-15 Kasım'da 9'uncu kez gerçekleşecek festival, seçkin sanatçılar ve eşsiz performanslarla dolu bir program sunuyor. Müziğin farklı renklerini bir araya getiren ve her müziksevere hitap eden MIX Festival'de elektronik müzikten indie'ye, cazdan dans müziğine kadar farklı türlerden sanatçılar sahne alacak.



MÜŞTEREKLER

18. İstanbul Bienali'nin paralel etkinlikleri kapsamında düzenlenen sergi, 40 sanatçının farklı mecralarda, türlü materyallerle ürettiği eserlerden oluşuyor. Günümüzde müştereklerin kaybı ile yeniden inşası arasındaki gerilimi ele alan sergi, 4 Ocak 2026 tarihine kadar Metrohan'da ziyaret edilebilir.



AÇIK İLİŞKİ

Kocasının "özgürlük" adına önerdiği teklifle altüst olan bir kadının yaşadığı duygusal çöküş ve dönüşüm; kara mizahla örülü, kahkaha garantili bir hikâyeye dönüşüyor. Rollerin değiştiği anda ise patriarkal yapının çifte standardı tüm çıplaklığıyla ortaya seriliyor. Oyun, 22 Kasım'da Mall of İstanbul'da tiyatroseverlerle buluşacak.



ÅSA JUNGNELIUS

İsveçli sanatçı Åsa Jungnelius'un Elif Kamışlı küratörlüğünde Türkiye'deki ilk kişisel sergisi Toprak, Ateş, Su ve Havayla Yazılmış Bir Dize, malzeme ve insan arasındaki ilişkiyi binlerce yıldır var olan fonksiyonel objeler ve camın sanatsal anlatılardaki yolcuğu üzerinden araştırıyor. Jungnelius'un bu özel sergisi 18 Ocak 2026'ya kadar Pera Müzesi'nde ziyaret edilebilir.



NIKOS VERTIS Dünya çapında milyonlarca hayranı olan, Yunan müziğinin en önemli temsilcilerinden Nikos Vertis, uzun zamandır beklenen İstanbul konseriyle Volkswagen Arena'ya geliyor. "Thelo Na Me Niosis", "An Eisai Ena Asteri" ve "Pes To Mou Ksana" gibi hafızalara kazınan sayısız hitleriyle müzikseverlerin gönlünde taht kuran Vertis, 27-28 Kasım'da güçlü sahne enerjisi ve duygusal performanslarıyla izleyenleri etkilemeye hazırlanıyor.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Cumhuriyet

CUMHURİYETİMİZİN 102'inci yılını kutluyoruz. Ne mutlu bize...

Cumhuriyetin yaşandığı her gün bizim için bayramdır. Bu büyük bayramımız kutlu olsun.

Kısaca tarihi geçmişimize bir göz atalım.

Osmanlı İmparatorluğu 1876 yılına kadar mutlak monarşi ile yönetiliyordu. Monarşi, bir hükümdarın sınırsız yetkilerle devleti yönettiği, cezalandırma ve bağışlama yetkilerinin sadece hükümdarın elinde bulundurulduğu bir yönetim türüdür. Tüm yetkilerin tek bir kişinin elinde olmasının yarattığı sakıncalar nedeniyle meşrutiyet sistemine geçildi.

1876-1878 ve 1908-1918 yılları arasında devlet meşruti monarşiyle yönetildi.

Meşru Monarşi, Anayasal Monarşi, Parlamenter Monarşi olarak adlandırabileceğimiz meşrutiyet, hükümdarın yetkilerinin Anayasa ve hal koyuyla seçilen Meclis tarafından kısıtlanmış olduğu bir yönetim biçimidir.

Senato-İmparator ikileminde olduğu gibi tarihi çağlarda pek çok örneği verilebilirse de; İngiltere'de 1215 yılında Magna Carta ile kurulan siyasi düzen, tarihteki ilk meşruti monarşi rejimi olarak anılır. Fransa'da 1830 Devrimi'nden sonra kurulan Anayasal Monarşi, Cumhuriyet ile mutlak krallık arasında bir "orta yol" olarak benimsenmiştir.

Birinci Dünya Savaşı'nda yaşanan büyük yenilginin ardından işgale uğrayan Anadolu'da halkın işgalcilere karşı Mustafa Kemal Paşa önderliğinde verdiği Millî Mücadele, Ekim 1922 tarihinde millî güçlerin zaferi ile sonuçlandı.

Bu süreç sonunda, 23 Nisan 1920'de "Büyük Millet Meclisi" kuruldu.

1921'de Teşkilat-ı Esasiye Kanunu adlı yasayı kabul edilerek egemenliğin Türk ulusuna ait olduğunu ilan edildi ve 1 Kasım 1922'de alınan kararla saltanat kaldırıldı.

Artık ülke, meclis hükûmeti tarafından yönetilmekteydi. 27 Ekim 1923'te Mustafa Kemal Paşa, yönetim biçiminin Cumhuriyet olması için İsmet İnönü ile birlikte bir yasa değişikliği tasarısı hazırlayarak 29 Ekim 1923'te Meclis'e sundu. Teşkilat-ı Esasiye Kanunu'nda yapılan değişikliklerin kabulü ile Cumhuriyet, Türkiye Büyük Millet Meclisi tarafından ilan edilmiş oldu.

Cumhuriyet ilan edildiği sırada henüz 29 Ekim günü bayram ilan edilmemiş, kutlamalar konusunda bir düzenleme yapılmamıştı; 29 Ekim gecesi ve 30 Ekim günündeki şenlikleri halk kendiliğinden organize etti. Ertesi yıl, Cumhuriyet'in ilanının 101 pare top atılarak ve planlanacak özel bir programla kutlanmasına karar verildi ve bu kutlamalar, daha sonra yapılacak olan Cumhuriyet'in ilanı kutlamalarının başlangıcı oldu.

1925'te Hariciye Vekaletince düzenlenen bir yasa teklifinde 29 Ekim'in bayram olması önerildi ve öneri TBMM tarafından kabul edilerek Cumhuriyetin ilan edildiği gün, 1925'ten itibaren ülke içinde ve dış temsilciliklerde resmî bir bayram olarak kutlanmaya başladı.

O günden bu güne bu önemli bayramı her yıl kutluyoruz. Nasıl kutlanmasın?

Cumhuriyet; din, dil ve ırk ayırımı yapılmaksızın herkese özgürce ve insanca yaşama hakkının verildiği, kadın erkek eşitliğinin, seçme ve seçilme haklarının herkese tanındığı, herkesin hak ve hukukunun korunduğu ve adalet sisteminden faydalandığı, herkese eğitim hakkının sağlandığı, bilimin ön planda tutulduğu, herkesin dini ibadetlerini serbestçe yapabildiği, kısaca insanın ve insanca yaşamanın, bilgili, kültürlü, ahlak sahibi iyi vatandaş yetiştirmenin temel alındığı bir sistem.

Daha ne olsun?

Cumhuriyet sadece 29 Ekim'de kulanması gereken bir bayram değil, her gün kutlanması gereken bir bayram.

Cumhuriyet'in kurucusu Büyük Önder Atatürk'ün ve Cumhuriyet'in kurulmasında görev alan bütün devlet büyüklerimizin aziz hatıraları önünde saygıyla eğiliyorum. Ruhları şad olsun.

Çok zor koşullarda kurulan Cumhuriyet'imizin değerini bilelim ve sahip çıkalım.

Dünya durdukça, yüzyıllar boyu kutlanabilmesi dileğiyle hepimizin Cumhuriyet Bayramı kutlu olsun...

İstanbul, 27 Ekim 2025



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Utanma mı?

ŞİRKET kaşesi yaptırmam gerekti. Internetten ofise yakın bir yerin telefonunu bulup aradım, "2 adet kaşe, mavi mürekkepli vs." "Tamam" dedi adam, "Bana sicil belgenizi ve vergi levhanızı göndermenizi rica ediyorum" diye de ekledi. Bunları da gönderdim ve 1 saat sonra teslim almaya gittim kaşeleri.

"Teşekkürler, borcum ne kadar?"

"800 TL"

"Kredi kartım buyurun"

"Kart almıyoruz, sadece nakit, 5 yıl önce bıraktık POS kullanmayı, zaten hiçbir müşteri de KDV ödemek istemiyor!"...

Dönüşte ev için şeftali almam gerekiyordu. Durdum manavın önünde. Şeftaliler "dalında" ve gerçekten iri ama yaz boyu hiç kaybolmayan o açık sarılık da her birinde. Sakalları yeni çıkmış tezgahtar bilgi veriyor bana *"Ama abi, böylesi daha iyi"*. *"Genç kardeşim, sen doğmadan 40 sene önce de şeftali yenirdi bu ülkede ve iyi şeftalinin nasıl olduğunu bilecek kadar da deneyimim var merak etme"* demek gereğini hissettim...

Daha önce yazmıştım. Yıllardır ofis için alışveriş yaptığımız online pazar yerini terk ettim, nedeni de kötü ambalaj nedeni ile kullanılamaz hale gelen bir paket A4 kağıt ile ilgili hiçbir özür, tazminat, telafi vs girişiminde bulunmamalarıydı. O firma bunları yapmayı bırakın onca şikayet iletime rağmen 2 yılı aşkın bir süredir hiçbir şey yaşanmamış gibi taciz seviyesinde iletileri göndermeye de devam ediyor, *"uzun zamandır yoksunuz, size 250 TL indirim"* vs. sıfır müşteri ilişkisi, sıfır veri yönetimi...

25 yıl önce tek bir şarküteri vardı yaşadığım bölgede. Şarküteri ama küçük bir market aynı zamanda, et, meyve & sebze vs. her şey var. Bölgeye taşındığımız günden itibaren de müşterisi olduk. Hem gidip alışveriş yaptık hem telefon ile sipariş verdik defalarca. Bir gün eşim 1 tane baget ekmek almak için gidiyor oraya. Rakamlar eski olduğu için bugünün rayici ile örnek veriyorum. Ekmek 10 lira diyelim. Eşim de çıkartıp 200 lira veriyor market sahibine. Defalarca o dükkandan alışveriş yapan eşime market sahibinin tepkisi *"Bir ekmek parası ödemek için 200* lira *mı verilir ya, pesss!"* benzeri bir şey oluyor...

Birkaç yüz kilometre mesafelerdeki Bursa, İzmir'de barajlarda su kalmamış, haftalardır su kesintisi haberleri. İstanbul'da henüz alarm verilmemiş ama barajlar %25'in altında son günlerdeki yağışlara rağmen. Adamın ve eşinin birer arabası, bir de hafta sonu/tatiller için arazi araçları, bir de şoförlerinin aracı. O 4 araç bu susuzlukta her iki günde bir yıkanıyor şoförleri tarafından. Kişiler protokolde değil, 9-6 çalıştıkları bir işleri de yok, ama araçlar cillop olmalı...

Son yıllarda kaotik hale gelen bir Çarşı trafiğimiz var. Bilmeyenler için Zekeriyaköy Çarşı işletme sayısı olarak Kadıköy Çarşı'dan çok küçük, belki Levent Çarşı kadar bir bölge. Ama araç park olanağı olarak her ikisinden de çok daha uygun çünkü her yanında araç park edilecek bir sürü sokak ve üst kısmında paralel bir cadde var. Ama kalori yakmak istemeyen bölge sürücüleri ne pahasına olursa olsun araçlarını işleri olan dükkana en yakın yere bırakmayı düstur edindiklerinden neredeyse haftanın her gününün her saati anlamsız bir kaos yaşanmakta orada. Diğer araçları bloke eden flaşörlü parklar, iki aracın karşılıklı geçişini engelleyecek şekilde yolu daraltmalar. Üstüne bir de *"Patladın mı, bir ilaç alıp çıktım!"*...

İnsanoğlu utanması gereken yerde utanır. Utanç gülmek, ağlamak kadar doğal bir histir. Şu veya bu nedenle utanılacak bir şey yapıyorsan kendini kötü hissedersin, özür dilersin, belki bir süre görünmemeye çalışırsın ortalıkta. Ama bence utanılacak bir şey yapmış bir insanın bunun farkında olmaması, hele bir de üstüne yüzeye çıkan zeytinyağı gibi kendini haklı gösterme, seni de gereksiz hassasiyet gösteren bir insan olarak yaftalaması!

Benden de pes gerçekten...

Görüşmek üzere,

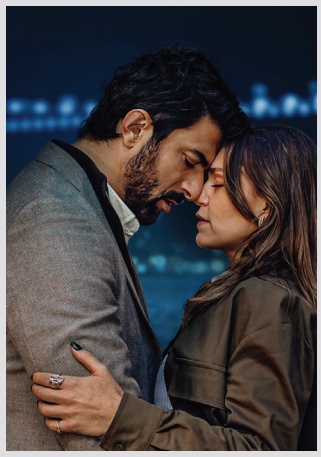
DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



Steve

Yönetmen: Tim Mielants
Senaryo: Max Porter
Oyuncular: Cillian Murphy, Jay Lycurgo, Emily Watson
Türü: Dram
Platform: Netflix

Öğrencileri için son çare olarak görülen bir ıslahevinde, müdür Steve bir dönüm noktası yaşamaktadır. Yaklaşan kapanmayı önlemek ve kurumun değerlerini korumak için elinden gelen her şeyi yaparken, aynı zamanda akıl sağlığıyla da mücadele eder.
Bu sırada sorunlu bir geçmişe sahip genç bir kız olan Shy, içsel kırılganlığıyla kendini yok etme ve şiddete olan eğilimini uzlaştırma mücadelesiyle karşı karşıyadır.



ROMANTİK / DİZİ ●●●

Enfes Bir Akşam

Bir yanda, hayata en dipten başlayıp acımasız hamlelerle zirveye tırmanmış, gücünü kendi elleriyle kurmuş Osman... Diğer yanda, köklü ve denizci bir aileden gelen, zarafetini akılla harmanlayan, diplomasi ustası Nihal... Bu; eski parayla yeni paranın, geleneğin zekâyla, gücün stratejiyle çarpıştığı bir hikâye. Aslı Enver, Engin Akyürek'in başrollerinde bulunduğu dizi, Netflix'te.



KORKU / FİLM ●●●

Sessiz Bir Yer

2 çocuklu bir aile, izole bir kırsalda sakin bir yaşam sürmektedir. Aile hiçbir şekilde konuşmamakta, işaret diliyle anlaşmaktadır. Ancak günün birinde bu sakin hayat, çocukların oyun oynarken bir lambayı devirmeleri ile tepetaklak olur. Çıkan bu ses, ailenin peşindeki varlığın dikkatini hemen çekecektir. Film, Netflix'te.



DRAM / DİZİ ●●●

Ben Leman

Ben Leman, geçmişin gölgesinde yolları kesişen Leman, Şahika, Mine, Suzi ve Demir'in iç içe geçen hikayesini konu ediyor. Dostlukların ve aşkların sınandığı, yıllar önce gizlenen sırların birer birer gün yüzüne çıktığı bu dünyada, her biri kendi cesur yüzleşmesiyle baş başa kalır.
Diziyi, Disney Plus üzerinden izleyebilirsiniz.



10 Numaralı Kamara

Yönetmen: Simon Stone
Senaryo: Simon Stone, Joe Shrapnel
Oyuncular: Keira Knightley, Hannah Waddingham, Kaya Scodelario
Türü: Gerilim
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.



ROMANTİK / FİLM

Culpa Nuestra

Nick ve Noah pek çok engelle karşılaştıktan sonra ilişkilerinin en kötü döneminden geçmektedirler ve görünen o ki onların hayatında artık hiçbir şey eskisi gibi olmayacaktır. Gerçekten birbirleri için mi yaratıldıklarını, yoksa tam tersine, onlar için en uygun şeyin ayrı olmak mı olduğunu nihayet anlamak için pek çok sınavdan geçmek zorunda kalırlar. Film, Prime Video'da.



GERİLİM / FİLM

Milyaderlerin Sığınağı

3. Dünya Savaşı patlak vermek üzereyken, bir grup milyarder lüks bir sığınağa sığınır. Ekranlar aracılığıyla, bildikleri dünyanın başlarının üstünde yıkılışını izlerler. Felaket dışarıda tırmanırken, onlar konfora sahip bir yeraltı şehrinde yaşar. Ancak lüksün ardında, işler karışmaya başlar. Güvenli bir liman olarak tasarlanan yer, kaynayan gerginliklerin olduğu bir yere dönüşür. Dizi, Netflix'te.



KOMEDİ / FİLM

C Takımı 2

30 yıldır arkadaş olan Yağmur, Murat 131, Süslü İbo, Ferdi Hoca ve Kuru Ahmet'in maceralarının anlatıldığı "C Takımı"nın devam filmi, İstanbul'u terk etmek zorunda kalan ekibin Kastamonu'da yaşadıklarını konu alıyor. Toygan Avanoğlu, Murat Akkoyunlu, Ömer Kurt başrollerinde bulunduğu komedi filminin yönetmen koltuğunda Özgür Bakar oturuyor. Film, Prime Video'da.



SEMA TÜFEKÇİLER
sema.tufekciler@yuksektopuklar.org

İnternet Ortamında Marka Hakkının İhlali ve Sosyal Medyada Adalet Arayışı

SON dönemde internet ortamında marka hakkının ihlali ne yazık ki sadece sektörümüzü değil, hemen her alanı sarmış durumda. Sosyal medya üzerinden markaların kötülenmesi, izinsiz kullanılması, reklam içeriklerinde marka ismine yer verilmesi gibi durumlar marka hakkına tecavüz olarak kabul edilmektedir. 6769 Sayılı Sınaî Mülkiyet Kanunu'nun 30. maddesi uyarınca, başkasına ait markayı iktibas veya iltibas yoluyla kullanan, satışa arz eden, ithal veya ihraç eden kişiler bir yıldan üç yıla kadar hapis ve yirmi bin güne kadar adli para cezası ile cezalandırılır. Ayrıca Türk Ticaret Kanunu ve Türk Borçlar Kanunu'nda düzenlenen haksız rekabet hükümleri de uygulanabilir.

Yargıtay 11. Hukuk Dairesi'nin 2014/1725 E. ve 2014/8632 K. sayılı kararı, sosyal medyada marka hakkı ihlallerine önemli bir örnektir. Kararda, davalının markayı izinsiz şekilde sosyal medya hesaplarında ve internet sitelerinde kullanmasının marka hakkına tecavüz oluşturduğu, bu nedenle erişim engeli ve manevi tazminata hükmedildiği belirtilmiştir.

Sosyal medya üzerinden firmaların karalanması, gerçek dışı iddialarda bulunulması veya eleştirinin sınırlarını aşan ifadeler, kişilik haklarının ihlali ve haksız rekabet kapsamına girmektedir. Sınai Mülkiyet Kanunu marka hakkına tecavüzü düzenlerken, "firma karalama"yı ayrı bir suç tipi olarak ele almamıştır. Bu nedenle, sosyal medyada yürütülen karalama kampanyalarında haksız rekabet hükümleri devreye girer.

Tüzel kişilere doğrudan hakaret suçu isnat edilemez; ancak kişilik haklarının ihlali mümkündür. Çünkü tüzel kişilerin de şeref, haysiyet ve ticari itibar gibi kişilik değerleri vardır. Bu kapsamda, kişilik hakları ihlal edilen tüzel kişiler 5651 sayılı Kanun gereği mahkemeye başvurarak erişim engeli ve tazminat talebinde bulunabilir. Medeni Kanun'un 24. maddesi de tüzel kişilerin toplumsal ve ticari itibarını koruma altına almıştır.

Sosyal medyada gerçeğe aykırı beyanlar, iftira, karalama ya da suçlama niteliğindeki paylaşımlar kişilik haklarını ihlal eder. Mağdur kişi, Türk Ceza Kanunu'nun 125. maddesi kapsamında suç duyurusunda bulunabilir. Bu maddeye göre, onur, şeref ve saygınlığı rencide edici fiiller üç aydan iki yıla kadar hapis veya adli para cezası ile cezalandırılır.

Ancak bilinmelidir ki, yasalar inovasyonları takip ederek oluşur; hukukun olgunlaşması zaman alır. Dijital dönüşüm, sosyal medya ve yapay zekâ gibi alanlardaki hızlı gelişmeler karşısında kanunların da belirli bir "vites artırımı" yapması kaçınılmazdır. Yine de, kanunların zayıf kaldığı her noktada insanlar kendi kişisel adalet anlayışlarını devreye alıyor.

Bugün sosyal medya, kişisel savunma, saldırı ve "adalet arayışı"nın açık bir arenasına dönüşmüş durumda. Bir iddia, yalan ya da iftira ortaya atıldığında yayılma hızı o kadar yüksek ki, geri dönüş çoğu zaman imkânsız hale geliyor. Ok yaydan bir kez çıktı mı, kimseyi yaralamadan geri dönmesi mümkün olmuyor. Gizli hesaplar ardında saklanan "klavye şövalyeleri" ise sanki içlerindeki karanlığı meşrulaştırmış gibi davranıyor.

Fedakârlık, etik, ahlak, sadakat, sevgi, saygı, iyilik ve dostluk gibi değerler, sanki orijinal tanımlarıyla tozlu raflara kaldırılmış durumda. Yeni çağda bu kavramların yerini, bireysel çıkar ve dijital öfke kültürü almış gibi görünüyor.

Belki de artık sadece "hayırlısı" demekten başka çaremiz kalmadı.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Insurtech dünyasında sınırların ötesinde neler oluyor?

INSURTECH ekosistemindeki gelişmeleri takip etmenin en pratik yollarından birisi, bu alana odaklanan güvenilir kurum ve platformlar tarafından yayınlanan rapor, araştırma ve e-bültenleri takip etmek. Benim de kendi izleme listeme aldığım ve düzenli olarak takip edip, incelediğim bol sayıda bu tarz kurum ve kaynak var.

Bunlardan birisi de dijital sigortacılık ve insurtech ekosistemi üzerine kapsamlı analizler, raporlar ve sektör içgörüleri sunan danışmanlık firması Sønr. 15 Ekim tarihinde bugüne kadarki en kapsamlı ve iddialı araştırma raporlarını yayınladılar.

"Beyond Boundaries", yani "Sınırların Ötesi" başlıklı rapor, sigortacılıkta inovasyonun nereye evrildiğini, sektör oyuncularının bu gelişmelere nasıl reaksiyon verdiğini ve geleceğe yön vermesi beklenen Top 100 insurtech girişimi ele alıyor.

Bu alana ilgi duyanların mutlaka incelemesini önerdiğim rapor, sigortacılığın nasıl değiştiğine dair küresel bir bakış açısıyla başlıyor ve ardından, yapay zeka ve gömülü sigortacılıktan iklim risklerine ve operasyonel dönüşüme kadar, sigortacılığın yönünü belirleyen kritik temaları ele alıyor. Ayrıca, bu alana ilgi duyan herkesin ve özellikle sigorta şirketlerinin radarında olması gereken 100 insurtech girişimi Signal50 ve Scale50 başlıkları altında listeliyor.

Raporun önsöz bölümünde Sønr kurucusu Matt Connolly ve ITC Vegas Başkanı Nicole Peck tarafından verilen mesajları ve raporun içeriğinde öne çıkanları 7 başlık altında sizler için kısaca özetlemek istedim.

1 İnovasyon artık sadece startup girişimlerin tekelinde değil. Tüm sektör oyuncularının stratejilerine entegre olmuş, yüksek büyüme oranına sahip pazarların dokusuna işlemiş ve her coğrafyada hızla yaygınlaşmıştır. Bu fırsatları değerlendirenler, doğru aksiyonları alanlar şimdiden öne geçmiştir. Diğerleri ise, yani sadece seyreden ve konuşanlar ise geride kalma riskiyle karşı karşıyadır.

2 İşbirliği ve birlikte çalışma becerisi ortak tema haline gelmiştir. İster şirketlerin girişimlerle işbirliği, ister reasürans şirketlerinin yeni teknolojilere yatırım yapması, ister ortak riskleri ele alan sınır ötesi ortaklıklar kurulması olsun, birlikte çalışıldığında ilerlemenin hızlandığını sektör keşfetti. İnovasyon artık değer zincirinin bir parçası, bir coğrafya veya bir şirket türü ile sınırlı değil. Her yerde ve kolektif.

3 Sigortacılıkta inovasyon sadece verimlilik veya teknoloji ile ilgili değil. Esas kritik olan yaratılan etki ve sağlanan değer. İnsanların kayıplarından daha hızlı kurtulmalarına yardımcı olmak, toplumları ortaya çıkan risklere hazırlamak ve daha güvenli, daha sürdürülebilir bir gelecek inşa etmekle ilgilidir.

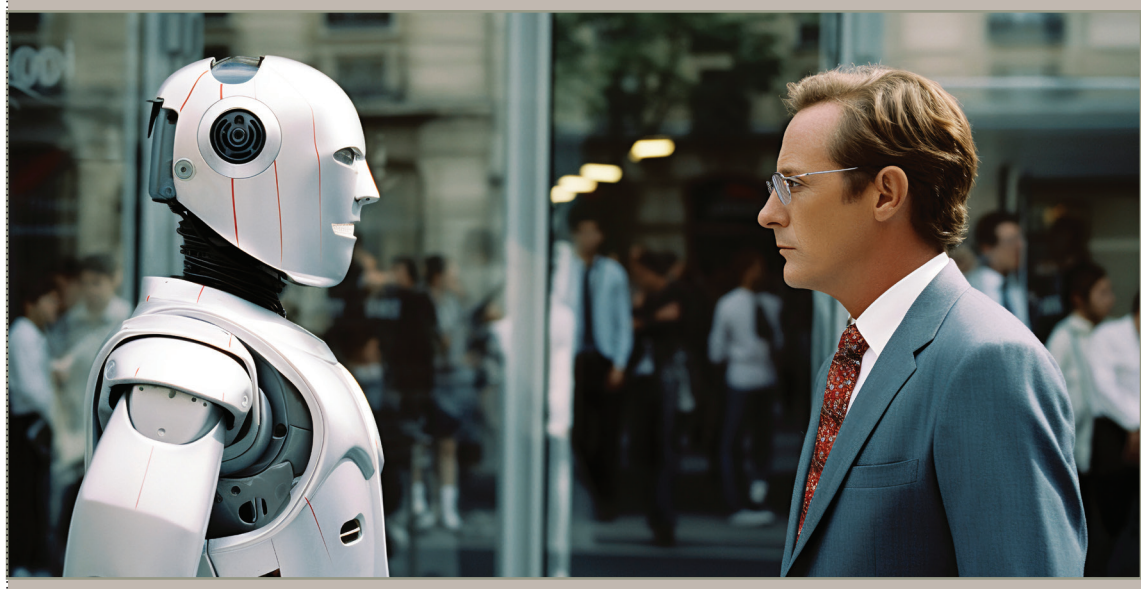
4 Yıllardır, sigorta sektöründe inovasyon daha çok tartışma ve konuşma aşamasında kalmış, günlük hayata dokunan ve etki eden yeniliklerin uygulamaya geçilmesi yavaş olmuştur. Gerçekten işe yarayan başarılı adımlara ve liderlere odaklanma zamanı geldi. İlgi gören trendler, değişimi sağlayan şirketler ve sektör genelinde ölçülebilir etki yaratan liderler öne çıkacak.

5 Kendi pazarınızın ötesinde neler olup bittiğini bilmek önemlidir. Bu, geleceğe dair sinyalleri daha erken fark etmenize, bunları daha hızlı fırsata dönüştürmenize ve daha az kör nokta ile hareket etmenize yardımcı olur. Bu yüzden İngiltere, Avrupa, Kuzey Amerika, Latin Amerika, MENA, APAC ve Afrika'da inovasyonun nasıl gerçekleştiğini iyi anlamak, farklı bağlamlar, ortak zorluklar ve giderek sınırsız hale gelen çözümler konusunda size ipuçları verecektir.

6 Yapay zekânın dönüştürücü etkisi gerçeğe dönüşüyor. Yapay zekâ, son yıllarda sigortacılığın önemli bir parçası haline geldi. Özellikle fiyatlandırma, hasar talepleri ve dolandırıcılık tespiti gibi alanlarda arka planda yoğun olarak kullanılmakta. Yeni olan şey, yapay zekânın uygulama ölçeği, kullanım yaygınlığı ve karmaşıklığı. Üretken yapay zekâdan, sigorta şirketlerinin çalışma şeklini yeniden şekillendiren yapay zekâ ajanlarına kadar geniş bir yelpazeden bahsediyoruz artık.

7 Gömülü sigorta ve platform bazlı ekosistemlerin etkisi genişliyor. Sigorta şirketleri silo yapısında çalışmaktan çıkarak müşterilerin her gün kullandığı platformlara ve hizmetlere entegre olmaya başladı. Gömülü sigorta, yani sigorta kapsamının sigorta dışı ürünlere ve yolculuklara entegre edilmesi, küresel bir trend olarak hızla yaygınlaşıyor.

Bu alana ilgi duyanların raporun tamamını incelemesi önerisiyle . linki aşağıda paylaşıyorum. https://sonr.global/beyond-boundaries-2025/



Yapay zekâ insanları işsiz bırakmıyor

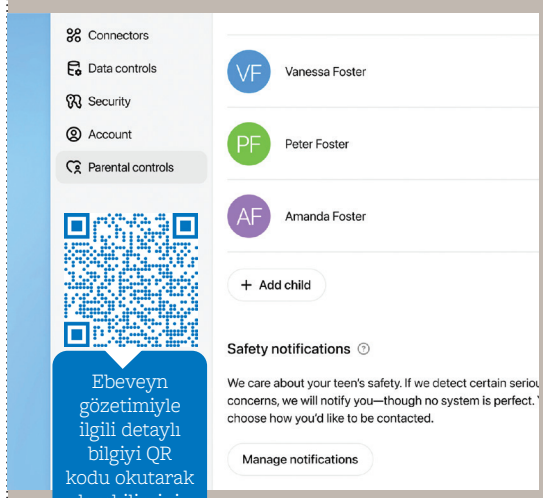
Yale Üniversitesi Budget Lab ile Brookings Enstitüsü'nün ortak çalışmasına göre, yapay zekâ araçları iş gücü piyasasında beklenen yıkıcı etkiyi yaratmadı. Kasım 2022'de ChatGPT'nin piyasaya çıkışından bu yana "işlerin yok olacağı" yönündeki endişelere rağmen, araştırmacılar herhangi bir "belirgin bozulma"ya rastlamadı. Raporda, teknolojik dönüşümlerin tarihsel olarak iş dünyasını aylar veya yıllar içinde değil, on yıllara yayılan süreçlerde değiştirdiği hatırlatıldı. Öte yandan uzmanlar, her ay güncelleyeceklerini belirttikleri analizlerinin geleceğe dair kesin bir öngörü sunmadığını da vurguladı.

OpenAI dünyanın en değerli girişimi oldu

OpenAI, mevcut ve eski çalışanların gerçekleştirdiği yaklaşık 6.6 milyar dolarlık ikincil hisse satışıyla 500 milyar dolar değerlemeye ulaşarak dünyanın en değerli girişimi oldu. Tura; Thrive Capital, SoftBank, Dragoneer Investment Group, MGX ve T. Rowe Price gibi isimler katıldı. Şirket, Elon Musk'ın SpaceX'ini (400 milyar dolar) geride bıraktı.

META'NIN YAPAY ZEKÂ SOHBETLERİ YAKINDA REKLAMLARA BAĞLANACAK

Meta, yıl sonundan itibaren kullanıcıların yapay zekâ destekli ürünlerle etkileşimlerine dayalı reklamlar göstermeye başlayacak. CNBC'nin haberine göre, "kişiselleştirme çabalarının doğal bir ilerlemesi" olarak tanımlanan bu güncelleme Aralık ortasında devreye girecek. Şirket, milyarlarca dolar yatırım yaptığı yapay zekâyı, temel gelir kaynağı olan çevrimiçi reklam işine daha sıkı bağlamayı hedefliyor. Meta'nın açıklamasına göre dijital asistanı, aylık 1 milyardan fazla aktif kullanıcıya ulaştı.



ChatGPT'ye ebeveyn kontrolü geldi

OpenAI, "ebeveyn denetimleri" özelliğini kullanıma açtı. Böylece ebeveynler kendi hesaplarına çocuklarının hesaplarını bağlayarak kullanım ve içerik ayarlarını kontrol edebilecek. Şiddet veya cinsel içerik gibi uygunsuz görseller, viral meydan okumalar, cinsel/romantik/şiddet rol yapma ve aşırı güzellik standartları gibi ek korumalar platforma eklendi. Bu korumalar, ebeveynler isterse kapatılabiliyor; genç kullanıcıların kendileri ise bu ayarları değiştiremiyor.



xAI OpenAI'a ve Apple'a dava açtı

Elon Musk'ın yapay zekâ girişimi xAI, OpenAI'a ve Apple'a dava açtı. OpenAI'ya açılan davada xAI, OpenAI'ın eski çalışanları hukuka aykırı yöntemlerle istihdam ettiğini iddia etti. Apple'a ise OpenAI ile iş birliği yaparak rakip platformların önünü kesmeye çalıştığı gerekçesiyle dava açıldı. Ek olarak Elon Musk, kurucu ortaklarından biri olduğu OpenAI'nin kâr amacı güden bir yapıya dönüşmesini de mahkemeye taşımıştı. OpenAI da Musk'a taciz davası açmıştı. OpenAI ve Elon Musk arasındaki hukuki savaş devam edecek gibi gözüküyor.

ÜST SEGMENT ARAÇLARA ÖZEL GÜVENCE

NEO Prestij KASKO

NeoPrestij Kasko ile mevcut kasko ürünlerinin ötesine geçen
kapsamlı teminatlarla aracınızı en prestijli şekilde koruyun.



KASKONUZDAKİ

LİMİTSİZ TEMİNATLAR

- Limitsiz İkame
- Limitsiz Çekici
- Limitsiz İMM
- Limitsiz Anahtar Kaybı
- Limitsiz Manevi Tazminat

444 1 636 | neova.com.tr

NEOVA SİGORTA

Aman ihmal etmeyin

Artık kasko
her araç için ekonomik

HER YAŞA HER ARACA

KASKONOMiQ



İSTEYENE İMM
SERVİS SEÇİMİ ARAÇ YAŞI SINIRSIZ

KAZA HALİNDE ÇEKİCİ KURTARICI İKAME ARAÇ

DÜŞÜK PRİMLE GÖNÜL RAHATLIĞI SİZDE
ARAÇ BEDELİNİN %85'E KADARI BİZDE

Aracınız ister yeni ister eski olsun, genişletilmiş kasko ile araç değerinin %85'e kadarı bizde, siz sadece küçük bir prim ödeyin yeter.

Her yaşa, her araca KASKONOMIQ.

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

QBLOG QMAG QSÖZLÜK

QUICK SİGORTA