

MÜLK ve KAZA SİGORTALARINDA dijital dönüşüm

Mülk ve kaza sigortalarında operasyonel verimsizlikler, artan bakım maliyetleri ve müşteri beklentilerindeki dönüşüm nedeniyle çekirdek sistemleri yeniden tasarlanmak zorunda. Bulut tabanlı, ölçeklenebilir ve veri odaklı platformlar, sigortacılara otomasyon, gerçek zamanlı analiz ve ekosistem entegrasyonu sağlayarak hem operasyonel verimlilik hem de güçlü bir rekabet avantajı kazandırıyor. Başarılı dönüşüm, yalnızca teknoloji yenilemesi değil; iş süreçlerinin yeniden tanımlandığı, bilgi teknolojileri ve iş birimlerinin ortak sorumluluk üstlendiği bütünsel bir dönüşüm süreci anlamına geliyor. ›S.14

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

ARALIK 2025 YIL: 41 / SAYI: 565 AYDA BİR YAYINLANIR

Ömür boyu yenileme garantisi ile SÜRDÜRÜLEBİLİR SAĞLIK



"ÖZEL SAĞLIK SİGORTALARI İÇİN KAPSAMLI BİR YASAL ÇERÇEVEYE İHTİYAÇ VAR"

Yeni düzenlemenin 'ömür boyu yenileme garantisi' hakkındaki hükümlerini değerlendiren Prof. Dr. Samim Ünan, "Sigorta şirketlerinin yönetmelikle getirilen sınırlamalara uymamaları halinde bir uyuşmazlık adli yargıda karara bağlanırsa, sınırlamanın geçerli sayılmama tehlikesi var. Özel sağlık sigortalarına ilişkin bir yasa aracılığıyla kapsamlı düzenleme yapılması uygun olacaktır" dedi. ›S.22

Sağlık, insan hayatının en temel değerlerinden biri. Günümüz dünyasında tıptaki ilerlemeler ve sağlık hizmetlerinin yaygınlaşmasıyla birlikte yaşam süresi uzarken, sağlıklı yaşam süresini korumak ve hastalıklara karşı hazırlıklı olmak da giderek daha büyük önem kazanıyor. Bu noktada bireylerin yalnızca hastalık dönemlerinde değil, olası risklere karşı da güvence altında olmaları gerekiyor. Bu güvenceyi sağlayan en güçlü araçlardan biri olarak da özel sağlık sigortaları karşımıza çıkıyor.

Tüm bu unsurlar, özel sağlık sigortalarının bireylerin yaşamındaki rolünü her zamankinden daha kritik hale getiriyor. Bu noktada, özel sağlık sigortaları alanında yeni bir dönemin kapıları aralanıyor. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından yayımlanan ve 1 Ocak 2026 itibarıyla yürürlüğe girecek yeni yönetmelik, özel sağlık sigortalarında önemli bir dönüm noktası niteliğinde. Bu düzenlemeyle birlikte 'ömür boyu yenileme garantisi' artık sistemin standart bir unsuru haline geliyor. ›S.18

Sektör gıda güvenliğinde tedarik zincirinin direncini artırıyor

İklim değişikliği, siber tehditler ve jeopolitik krizler gıda ve içecek tedarik zincirlerini her geçen gün daha fazla zorluyor. Bu karmaşık risk ortamında, sadece ürünün üretiminden dağıtımına kadar olan süreci değil, her bir tedarikçi katmanını kapsayan bütüncül bir dayanıklılık stratejisi gerekiyor. Etkili sigorta teminatları ile hem tüketici güveni korunuyor hem de sektörün sürdürülebilirliği güvence altına alınıyor. ›S.12





GÜMÜŞ EKONOMİ HAYAT SİGORTASINI YENİDEN ŞEKİLLENDİRİYOR

Nüfuslar yaşlanıyor, çalışma çağındaki bireylerin toplam nüfusa oranı azalıyor. Swiss Re'nin son Sigma raporunda gümüş ekonominin sigortacılar üzerindeki etkisinin hızlanacağı ve yeni bir inovasyon dönemine yol açacağı vurgulanıyor. ›S.13

YAPAY ZEKÂ SAĞLIK SİGORTACILIĞINDA YENİ BİR DÖNEMİ BAŞLATIYOR

Yapay zekâ, sağlık hizmetlerinde erken tanı, kişiselleştirilmiş tedavi ve hastalık önleme gibi alanlarda devrim yaratırken; bu dönüşüm, hayat ve sağlık sigortacılığının da kurallarını yeniden yazıyor. Münih Re'nin 2025 Yaşam Bilimleri Raporu, sigorta sektörünü bekleyen fırsatları ve yeni riskleri kapsamlı biçimde ele alıyor. ›S.16

CUPRA LEON VZ TCR 420 NM TORKA SAHİP

Cupra Leon VZ TCR, turbo destekli motoruyla 321 beygir güç ve 420 Nm tork sunuyor. Araç, 0'dan 100 km/s hıza 5,6 saniyede ulaşabiliyor. ›S.24





SIRADIŞI MİNAS

Sıradışı Minas sergisi, 19. yüzyıl sonu ve 20. yüzyıl başında Kütahyalı ustaların kaybolmaya yüz tutmuş çiniciliği canlandırma çabalarını inceliyor. ›S.27



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

"SİGORTACILIĞI GÜVEN ODAKLI BİR DENEYİME DÖNÜŞTÜRÜYORUZ"



Empati güvencesinin sigortacılık sistemine değil insani güvenceye odaklanan yepyeni bir iş modeli anlayışını ifade ettiğini belirten **AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken,** "Bizim işimizin merkezinde riskler değil, insanlar ve onların kendilerini güvende hissetmesi var" açıklamalarında bulundu. ›S.3

"BES EN ETKİN FİNANSAL ARAÇLARDAN BİRİ"

BES'in sadece bir tasarruf aracı değil, aynı zamanda geleceğe güvenli bir yatırım imkânı sunduğunu vurgulayan **Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek**, "BES, hem bugünü planlayan hem de yarınını güvence altına almak isteyen herkes için en etkin finansal araçlardan biri" dedi. ›S.11

"ÜRETİCİLERE 32,6 MİLYAR LİRA HASAR TAZMİNATI ÖDENDİ"



Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı, TARSİM'in üreticileri çeşitli riskler nedeniyle oluşabilecek üretim ile gelir kayıplarına karşı koruduğunu ve bu yıl yaşanan zirai don ve kuraklığın tarım sigortasının önemini bir kez daha ortaya çıkardığını belirterek, 2025 yılı Ekim ayı itibarıyla üreticilere ödenen hasar tazminatının 32,6 milyar lira olduğunu söyledi. ›S.6

"SİGORTAYA ERİŞİMİ KOLAYLAŞTIRMALIYIZ"



Deprem gerçeğiyle yaşayan bir ülkede sigorta erişimini kolaylaştırmanın, öncelikli sorumluluklardan biri olduğunu vurgulayan **Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy,** "Quick Tamamlayıcı Deprem Sigortası hem sigorta bilincini artırmak hem de daha geniş bir kesimin kendini güvence altına almasını sağlamak için önemli" dedi. ›S.9

25 yılda

11.5 MİLYON

Poliçe



Hedefimiz:

%100

Sigortalılık

DASK 25.yıl

DOĞAL
AFET
SİGORTALARI
KURUMU

AXA Global CEO'sundan önemli mesaj:

Türkiye'ye yatırım yapmaya devam edeceğiz

AXA Türkiye, Sigortacılık Haftası kapsamında çok değerli bir buluşmaya ev sahipliği yaptı. AXA Global CEO'su Thomas Buberl ve International Markets (IMa) İcra Kurulu Üyeleri, İstanbul'da gerçekleştirilen toplantılar ve Genel Müdürlük binasında yapılan görüşmelerin ardından AXA Türkiye çalışanları ile bir araya geldi.

AXA Global CEO'su Thomas Buberl, yaptığı konuşmada AXA Türkiye'nin performansına ve vizyonuna dikkat çekerek, şirketin Grup içinde öne çıkışını teknoloji alanındaki gücü, insana yaptığı yatırımlar ve Türkiye'de bulunan fırsatlar olmak üzere üç temel noktayla özetledi. Buberl, ilk olarak AXA Türkiye'nin son yıllarda yakaladığı ivmeye değinerek, "Türkiye'ye son ziyaretimden bu yana şirketin CEO'su Yavuz Ölken'in liderliğinde ulaştığı nokta çok tatmin edici. AXA Türkiye, Grup içinde başarısıyla örnek teşkil ediyor ve her zaman daha da iyisini yapma tutkuları hepimize heyecan veriyor. Özellikle müşteriyi, acenteyi merkeze alan ve empati güvencesi ile zenginleşen çözümler, büyük veri ve yapay zekâ alanlarında ortaya çıkan sonuçlar çok dikkat çekiyor" dedi.

AXA Türkiye'nin güçlü teknoloji altyapısının birçok ülke ve şirketin örnek almak istediği bir düzeyde olduğunu vurgulayan Buberl, şirketin mevcut imkânlarla yetinmeyip, risk alarak yeni çözümler deneme cesaretinden etkilendiğini ifade etti. Konuşmasının devamında AXA Türkiye'nin 2030 vizyonu doğrultusunda insan kaynağına yaptığı yatırımların uzun vadeli başarısındaki kritik rolüne dikkat çeken Buberl, "Geleceğe hazırlanmak yalnızca finansal hedeflerle mümkün değildir; bunun yanı sıra, yeni nesilleri doğru bir şekilde eğitmek, onlara gerekli becerileri kazandırmak ve gelişimlerine katkı sağlamak, bu yolculukta en önemli adımlarımızdan biri olacaktır" dedi.

Bu noktada AXA Yetkinlik Akademisi girişimini örnek göstererek, "2030 vizyonumuzu sahiplenmenizi takdir ediyorum çünkü bu vizyon, sadece şirketimizin geleceğini değil, aynı zamanda genç nesillerin potansiyelini en iyi şekilde ortaya koyacak yatırımlarımızı da içeriyor" ifadelerini kullandı.



'TÜRKİYE'DE ÇOK BÜYÜK FIRSATLAR VAR'

Son olarak Buberl, AXA Türkiye'nin stratejik önemi ve büyüme potansiyeline değindi. "Türkiye'de çok büyük fırsatlar var ve biz bu fırsatlara yatırım yapmaya devam edeceğiz" ifadeleriyle Buberl, AXA Türkiye'nin hem Grup içinde yükselen rolünü hem de Türkiye'de sigorta sektörüne ve topluma duyduğu güçlü bağlılığı bir kez daha vurguladı. Bu özel buluşma AXA Türkiye'nin sürdürülebilir büyüme yolculuğundaki kararlılığını ve geleceğe yönelik vizyonunu bir kez daha ortaya koydu. Buberl sözlerini, "AXA Türkiye'nin ilham veren yolculuğunun başarılarla dolu bir geleceğe dönüşeceğine AXA Grubu olarak inanıyoruz" diyerek tamamladı.


Thomas Buberl

AXA Türkiye'den yeni yaklaşım:

Empati güvencesi

AXA Türkiye, İstanbul Atatürk Kültür Merkezi'nde (AKM) düzenlediği Acenteler Toplantısı'nda bini aşkın acentesiyle buluştu. Katılımcılar, AXA Türkiye'nin 2025 üçüncü çeyrek finansal sonuçlarını, güven anlayışını yeniden tanımlayan "Empati Güvencesi" yaklaşımını birinci ağızdan dinledi.

AXA Türkiye, İstanbul Atatürk Kültür Merkezi'nde acenteleriyle bir araya geldi. Toplantıda sunum yapan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, 2025 yılı üçüncü çeyrek finansal sonuçlarını paylaşarak şirketin neredeyse tüm branşlarda pazar payını artırdığını ve sektör ortalamasının 10 puan üzerinde büyüme kaydettiğini açıkladı. Ölken, bu güçlü performansın AXA Grubu'nun global sonuçlarıyla paralel ilerlediğini, dayanıklılık ve müşteri odaklı ürün geliştirmenin finansal başarıda belirleyici rol oynadığını vurguladı. Yıllardır sürdürülebilirliğe yatırım yapan, dayanıklılık odağında ilerleyen, acenteleri ve müşterileriyle kurduğu güven ilişkisini uzun zamandır koruyan AXA Türkiye, empati güvencesi tanımıyla sigortacılığı yalnızca risk yönetimi değil, insanı merkeze alan güçlü bir bağa dönüştürmeyi hedefliyor.

GÜVENE ODAKLANAN YEPYENİ BİR YAKLAŞIM

AXA Türkiye'nin empati güvencesi yaklaşımı, sigortayı hasar anında devreye giren bir poliçe olmanın ötesine taşıyarak müşterinin işine, sağlığına ve günlük yaşamına temas eden bütünsel bir güvence modeline dönüştürüyor. AXA Türkiye'de bu yaklaşım, şirketin sigortacılığı insan ve güven odaklı bir deneyime dönüştürme vizyonunun en somut örneklerinden biri olarak öne çıktı. Toplantıda konuşan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, empati güvencesi stratejisinin yalnızca finansal sonuçlarda değil, müşteri deneyimi ve memnuniyetinde de gözle görülür olumlu sonuçlar yarattığını vurgulayarak şu mesajı verdi: "2026 yılında büyüme kararlılığımız hız kesmeden sürecek. Teknolojiyi, inovasyonu ve büyük veriyi bugüne kadar yalnızca süreçleri iyileştirmek için değil; acentelerimizin ve müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmak için kullandık. Şimdi bu yaklaşımı bir adım ileri taşıyor, tüm operasyonlarımızın merkezine empati güvencesini yerleştiriyoruz. Empati güvencesi; AXA Türkiye'yi bir sigorta şirketi olmanın ötesine taşıyan, sigortacılık sistemine değil insani güvenceye odaklanan yepyeni bir iş modeli anlayışını ifade ediyor. Müşteri davranışlarını daha iyi anlayacağımız, sadakati ve yenilemeyi yeniden tanımlayacağımız bir döneme giriyoruz. Çünkü bizim işimizin merkezinde riskler değil, insanlar ve onların kendilerini güvende hissetmesi var. 2030 tutkumuz doğrultusunda ilerliyoruz: Gücümüzü empatiyle birleştiriyor ve sigortacılığın geleceğini şekillendiriyoruz."

TEKNOLOJİ YATIRIMLARI VE İNOVASYON

Toplantıda AXA Türkiye'nin teknoloji yatırımları da öne çıkan başlıklar arasındaydı. Sigortacılık iş, süreç ve deneyimini sürekli öğrenen, kurum içinde "YAVER" ekosistemi olarak adlandırılan AXAGPT'nin, iş süreçlerine entegre edilmesiyle birlikte veriye dayalı bilgilere daha hızlı ve etkin şekilde ulaşılmasını, kullanıcı deneyiminin üst seviyelere taşınmasını sağlayan bir platform olarak geliştirildiği aktarıldı.

AXA Türkiye, yalnızca finansal ve operasyonel başarılarıyla değil, sürdürülebilir bir gelecek yaratmaya yönelik kararlılığıyla da sigorta sektöründe fark yaratmaya devam ediyor. İklim risklerinin azaltılması, toplumsal dayanıklılığın artırılması ve doğal kaynakların korunması odağında yürütülen projeler; yeşil enerji yatırımlarından düşük karbonlu sigortacılık çözümlerine, biyoçeşitliliği destekleyen değer ortaklıklarından farkındalık projelerine kadar geniş bir alana yayılıyor. AXA Türkiye'nin 2018'de "Sigorta 4.0" vizyonuyla başlayan yolculuğu, sonraki yıllarda "ödeyenden çözüm ortağına dönüşüm" hedefiyle güçlendi. "İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak" misyonundan beslenen bu dönüşüm, bugün 2030 tutkusunda empati güvencesi yaklaşımıyla devam ediyor.







Doğa Sigorta Acente Gelişim Akademisi 4'üncü mezunları cübbelerini giydi

Doğa Sigorta, İstanbul Topkapı Üniversitesi iş birliği ile sektörde bir ilk olarak imza attığı, Acente Gelişim Akademisi'nin 4'üncü dönem mezunlarına sertifikalarını törenle takdim etti.







Acentelerin mesleki yetkinliklerini güçlendirmeye ve gelişimlerine destek olmaya yönelik olarak 2023 yılında kurulan Doğa Sigorta Acente Gelişim Akademisi'nde bu dönem Türkiye genelinde toplam 92 acenteden 37'si başarı ile mezun oldu. 4'üncü eğitim dönemini tamamlayan akademiye şimdiye kadar 315 acente katıldı, 118 acente derslere devamlılık ve sınavlardaki başarıları ile e-devlet tanımlı sertifikalarını almaya hak kazandı.







İstanbul Topkapı Üniversitesi Kazlıçeşme Yerleşkesi'ndeki Doğa Sigorta Konferans Salonu'nda gerçekleşen organizasyonda, mezun olan acentelerin başarısı cübbe giyme onuru ile taçlandırıldı.
İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı, aynı zamanda Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı'nın da katılım gösterdiği törende acentelere sertifikalarını, İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin ve Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar takdim ettiler. Üniversitenin akademisyen kadrosu ile Doğa Sigorta'nın icra kurulu ve yöneticileri de bu törende yer aldı.
14 Haziran – 10 Eylül tarihleri arasında dijital pazarlama, hasar süreci yönetimi, müşteri odaklı satış teknikleri, sigorta fiyatlaması ve sigorta hukuku eğitimlerinin verildiği, birbirinden değerli akademisyenler tarafından özenle oluşturulan geniş kapsamlı, ücretsiz, 96 saatlik online eğitim programını başarı ile tamamlayan acentelerin özellikle cübbelerini giydiklerindeki mutluluk görülmeye değerdi.

'ÖNCÜ VE TEŞVİK EDİCİ BİR GÜÇ OLUŞTURUYOR'

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, mezun acentelerin mutluluğunu paylaşırken, duygu ve düşüncelerini şu şekilde dile getirdi: "Sevgili acentelerimiz, 96 saatlik eğitim programımıza katılmaya gönüllü oldunuz, yoğun iş programınıza rağmen dersleri takip ettiniz ve sınavda başarı göstererek bu değerli sertifikaları almaya hak kazandınız, sizleri en içten dileklerimle tebrik ederim. İş hayatınıza verdiğiniz önem, başarı odaklı yaklaşımınız ile yeniden öğrenci olmayı başardınız.
Bu programın bir parçası olmaya duyduğunuz heyecan ve motivasyon beraberinde aldığınız eğitim içeriğinin katkılarının sizleri çok daha başarılı ve kazançlı noktalara taşıyacağından hiç şüphem yok.
Bu mezunlar grubu büyüdükçe Doğa Sigorta acenteleri arasında da öncü ve teşvik edici bir güç oluşturacak, itibarlı özel bir grup olma fırsatını bulacaktır. Bizler de mezunlarımız ile program bittikten sonra da sıkı bir bağ kurmamızı sağlayacak, gelişime odaklı ve sürdürülebilir bir iletişim sistemi kurmak üzere, sürecin devamlılığına yönelik yeni geliştirmeler üzerinde çalışmaktayız. Hepinizin başarılarının katlanarak devamını diliyorum.
İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin değerli rektörü Prof. Dr. Emre Alkin ve tüm akademisyenlerimize de acentelerimizin başarılarını, verimlerini artırmak, onlara kurumsal ve profesyonel bir bakış açısı katmak üzere verdikleri emek ile bizim için bu çok anlamlı projeye eşlik ettikleri için yürekten teşekkürlerimi sunarım."
İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin ise konuşmasında, mezun acentelerin artık hem üniversiteyi hem de Doğa Sigorta'yı temsil eden aile üyeleri olduğunu belirtti. Onlar için hazırlanan bu özel eğitim programının gerek vizyonlarına gerek iş verimliliklerine önemli katkıları olacağına inancını aktardı.





Ray Sigorta'dan milli yıldızlarla sigorta farkındalığını artıracak reklam kampanyası

Ray Sigorta, Türkiye Futbol Federasyonu Milli Takımlar Ana Sponsorluğu kapsamında hazırladığı ve milli takımımızın yıldızları Arda Güler, Can Uzun, Kenan Yıldız, Merih Demiral ve Orkun Kökçü'nün kamera karşısına geçtiği yeni reklam filmini yayınladı.

Milli Takımlar resmi ana sponsoru Ray Sigorta yeni reklam kampanyasında Türk futbolunun yıldızları ile buluştu. Sigorta farkındalığını odağına alan reklam filminde Milli Takımın yıldızları Arda Güler, Can Yılmaz Uzun, Kenan Yıldız, Merih Demiral ve Orkun Kürkçü kamera karşısına geçti. Sigorta sektörünün yenilikçi ve öncü şirketlerinden Ray Sigorta, eylül ayında Türkiye Futbol Federasyonu ile imzaladığı protokol anlaşmasıyla Erkek ve Kadın A Milli Takımlar resmi ana sponsorluğunu üstlenmişti. TFF ile Ray Sigorta arasında 3 yıl sürecek iş birliği, Türkiye'de sigorta sektörü adına yapılan en kapsamlı sponsorluk anlaşması olarak dikkat çekiyor.

'MİLLİLERİMİZİ DESTEKLEMEKTEN ONUR DUYUYORUZ'

Sigorta sektöründe yer alan şirketlerin sponsorluklarını ele aldığımızda bu güne dek imzalanmış en kapsamlı iş birliği anlaşmasını hayata geçirmekten gurur duyduklarını ifade eden Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Müşteri odaklı yenilikçi ürün portföyümüzü her geçen gün genişletirken, en önemli iş ortağımız olan acentelerimizle tüm Türkiye'ye yayılan ağımızı da hızla büyüterek sürdürülebilir büyümemizi devam ettiriyoruz. 2025 yılında çok güçlü ve etkili bir iletişim kampanyasını başlattık. Bu kapsamda şimdi de Ray Sigorta'yı Milli Takımımızın yıldızlarıyla aynı sahada buluşturduk. Yeni reklam filmimizde Arda, Can, Kenan, Merih, ve Orkun bu kez sigorta farkındalığı için sahaya çıktı. Eğlenceli bir tema üzerine hazırlanan bu reklam filminin ülkemizdeki sigorta farkındalığını güçlendirmesini hedefliyoruz. Seyirciden aldığımız geri bildirimler de bunda başarılı olduğumuzu gösteriyor. Ana sponsor olarak, Millilerimizin sahadaki mücadelesine ve ülkemize yaşattıkları gurura ortak olmak bizim için tarifsiz bir mutluluk. Her zaman olduğu gibi, Ray Sigorta olarak ülkemizin değerlerinin yanında olmaktan onur duyuyoruz" şeklinde konuştu.

ANTRENMAN SONUNDA EĞLENCELİ BİR YARIŞMA

Milli takım oyuncularının antrenman sahasında geçen reklam filmi, Arda Güler'in şutuyla başlıyor. Topun, park halindeki otomobilin camından içeri girmesiyle antrenman alışılmışın dışına taşınıyor. Kenan Yıldız, Can Uzun ve Orkun Kökçü'nün de dahil olmasıyla şut antrenmanı kısa sürede eğlenceli bir yarışmaya dönüşüyor. Orkun Kökçü'nün gözü kapalı yaptığı vuruş sonrasında yaşanan talihsizlikle, otomobilin üzerine aydınlatma direği devriliyor ancak aracın sahibi Merih Demiral, "Sıkıntı yok beyler, sigortamız var" diyerek arkadaşlarını rahatlatıyor.

RAY SİGORTA VARSA SIKINTI YOK

Ray Sigorta, izleyicinin yüzünü gülümseten bu kampanyayla, güven vermeyi odağına alan marka duruşunu bir kez daha güçlü şekilde ortaya koyuyor. Film, futbolda olduğu gibi günlük hayatta da beklenmeyen durumların her an karşımıza çıkabileceğini hatırlatıyor. Ray Sigorta bu gibi anlarda her zaman müşterilerinin yanında olduğunu; dayanışma, güven ve takım ruhunun taşıyıcısı olan milli yıldızlarla birlikte güçlü bir şekilde aktarıyor. Kampanya ister saha kenarında ister hayatın akışında, "Sıkıntı yok, sigortamız var" diyebilmenin ayrıcalığını sıcak ve samimi bir dille vurguluyor.



TARIM VE ORMAN BAKANI İBRAHİM YUMAKLI:

Devlet Destekli Tarım Sigortaları kapsamında üreticilere 32,6 milyar lira hasar tazminatı ödendi



Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı, TARSİM'in üreticileri çeşitli riskler nedeniyle oluşabilecek üretim ile gelir kayıplarına karşı koruduğunu ve bu yıl yaşanan zirai don ve kuraklığın tarım sigortasının önemini bir kez daha ortaya çıkardığını belirterek, şu açıklamalarda bulundu: "Ülkemiz dünyanın 33'üncü büyük tarım alanına sahiptir. Türkiye, 2002 yılında tarımsal hasılada Avrupa'da 4'üncü ve dünyada 12'nci sıradayken, bugün Avrupa'da 1'inci ve dünyada 7'nci sırada bulunmaktadır. Tarımsal üretimi sadece ekonomik bir faaliyet olarak değil, aynı zamanda bir milli güvenlik meselesi olarak görüyor, tüm çalışmalarımızı ve planlamalarımızı bu hassasiyetle yapıyoruz. TARSİM üreticilerimizi çeşitli riskler nedeniyle oluşabilecek üretim ve gelir kayıplarına karşı koruyor. Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin yaygınlaştırılması için sigorta poliçesi bedelinin %70'ine kadar olan kısmını karşılıyoruz. Bu yıl yaşanan zirai don ve kuraklık, tarım sigortasının önemini bir kez daha ortaya çıkardı. 2024 yılında 3,3 milyon poliçe düzenlenerek, 12 milyar lira hasar tazminatı ödenmişti. 2025 yılı Ekim ayı itibarıyla düzenlenen poliçe adedi 2,8 milyon ve üreticilerimize ödenen hasar tazminatı ise 32,6 milyar liradır. 2025 yılı yenilikleri kapsamında, Köy Bazlı Verim Sigortası'nda devlet destek oranını %60'tan %70'e çıkardık. Yağlık ayçiçeğini teminat kapsamına dâhil ettik. 2026 yılında ise; kayısı, elma gibi dokuz üründe temel sigorta paketi uygulamasına başlayacağız. Güneş yanıklığı riskini narenciye ürünlerinde teminat kapsamına alacağız. Ayrıca yine önümüzdeki yıl Parsel Bazlı Verim Sigortası uygulamasını ilk defa Tekirdağ'da başlatacağız. Böylece üreticilerimizin, ortalama verim yerine kendi tarlasındaki verime göre tazminat almasını sağlayacağız."

İl Tarım ve Orman Müdürleri Koordinasyon Toplantısında tarım sigortalarına ilişkin bilgilendirmeler yapıldı





İl Tarım ve Orman Müdürleri Koordinasyon Toplantısı, Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı'nın teşrifleriyle Ankara'da, Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Ahmet Bağcı ve 81 il müdürünün katılımlarıyla gerçekleşti.
İl müdürlerinin taleplerinin dinlendiği, sahadan gelen görüş ve önerilerin paylaşıldığı toplantının 2'nci gününde TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü bir sunum gerçekleştirerek, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi ve uygulamaları ile Sistem'in yıllar itibarıyla elde ettiği gelişim hakkında bilgilendirmelerde bulundu. Genel Müdür Bekir Engürülü, TARSİM'in başarısının gelecekte de artarak devam edebilmesi ve üretici memnuniyetinin artırılabilmesi için; paydaşların önemli bir rol üstlendiğine değinerek, bakanlığın il-ilçe teşkilatlarının bu anlamda ortaya koyduğu çabaların TARSİM Sistemi açısından çok kıymetli olduğunu vurguladı ve bu çerçevedeki beklentilerini aktardı. Toplantıda il müdürlerinin soruları da yanıtlanarak, tarım sigortalarına ilişkin gündeme taşınan başlıklar hakkında bilgi alışverişinde bulunuldu.
İl müdürlerinin taleplerinin dinlendiği, sahadan gelen görüş ve önerilerin paylaşıldığı toplantının 2'nci gününde TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü bir sunum gerçekleştirerek, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi ve uygulamaları ile Sistem'in yıllar itibarıyla elde ettiği gelişim hakkında bilgilendirmelerde bulundu. Genel Müdür Bekir Engürülü, TARSİM'in başarısının gelecekte de artarak devam edebilmesi ve üretici memnuniyetinin artırılabilmesi için; paydaşların önemli bir rol üstlendiğine değinerek, bakanlığın il-ilçe teşkilatlarının bu anlamda ortaya koyduğu çabaların TARSİM Sistemi açısından çok kıymetli olduğunu vurguladı ve bu çerçevedeki beklentilerini aktardı. Toplantıda il müdürlerinin soruları da yanıtlanarak, tarım sigortalarına ilişkin gündeme taşınan başlıklar hakkında bilgi alışverişinde bulunuldu.



Sigorta şirketlerinin yetkilileri tarım sigortaları hakkında bilgilendirildi

TARSİM, İstanbul'daki Genel Müdürlüğü'nde, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'ne üye sigorta şirketlerinin yetkililerini ağırladı.
Sigorta Şirketleri Bilgilendirme Toplantısına, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Aracılar ve Özellikli Kuruluşlar Dairesi Grup Başkanı Melih Özbulut, TARSİM Genel Müdür Yardımcıları Tufan Özel ve Ertuğrul Çelik, SEDDK Uzman Yardımcıları Ayşe Yar Okur ve Kübra Taşkınoğlu ile birim yöneticileri ve Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'ne üye sigorta şirketlerinin tarım servisi yetkilileri katıldı.
Genel Müdür Bekir Engürülü'nün 2025 yılına ilişkin değerlendirmeleri ile başlayan toplantıda, 2026 yılında uygulamaya alınması planlanan yenilikler hakkında bilgilendirmeler de yapıldı.
Genel Müdür Engürülü, TARSİM'in, Tarım ve Orman Bakanlığı ile Hazine ve Maliye Bakanlığı adına Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) başta olmak üzere ilgili tüm paydaşların destekleriyle büyüyüp, geliştiğini belirterek, tarımın sürdürülebilirliği ve çiftçiler için her zaman daha iyiye ulaşmak üzere çabaladıklarını ve bu doğrultuda 2026 yılına yönelik yeniliklerin de uzun ve özverili bir hazırlık sürecinin ürünleri olduğunu vurguladı.





Sigorta sektöründe dilin gücü: Kelimeleri yumuşatarak sektörü büyütebiliriz

Sigorta sektöründe dilin yalnızca iletişim aracı değil; aynı zamanda karar verme süreçlerini yönlendiren güçlü bir psikolojik etken olduğunu belirten Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, "Dilde yapılacak küçük değişikliklerin sektöre etkisi beklenenden çok daha büyüktür. Yumuşak ifadeler sigorta bilincini artırır, sadeleştirilmiş terimler insanların teminat yapısını kavramasını kolaylaştırır ve güven temelli bir anlatım poliçe kabul oranlarını yükseltir" dedi.

Sigorta sektörünün, modern hayatın en kritik güvenlik mekanizmalarından biri olmasına rağmen, geniş kitleler için hâlâ mesafeli ve karmaşık bir alan olarak algılandığına vurgu yapan Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, bunun temel nedeninin çoğu zaman poliçelerin içeriği değil, o poliçelerin ifade ediliş biçimi olduğunu ifade ederek, "Sektör, teknik doğruluğu korumaya çalışırken farkında olmadan kendisiyle sigortalı arasında kalın bir dil perdesi örüyor. İnsanlar, anlamlandıramadıkları kelimelerin yarattığı duygusal mesafeden ötürü, kendilerine çok uygun olan ürünlerden bile geri durabiliyor. Burada asıl belirleyici olan, seçilen terimlerin yarattığı psikolojik etkidir" şeklinde konuştu.



'KELİMELER GÜVENİ İNŞA EDER'

'Muafiyet' kelimesinin bu durumun en bilinen örneklerinden biri olarak karşımıza çıktığını belirten Kasım Yılmaz, "Pek çok kişi, bu terimi duyduğunda poliçeden az ödeme alacağını, bir hak kaybına uğrayacağını veya bir tür dezavantaj yaşayacağını düşünüyor. Kelimenin sertliği, teknikliği ve olumsuz çağrışımı tüketicinin zihninde bir savunma hattı oluşturuyor. Oysa aynı kavramı "hasara katılım payı" gibi daha açıklayıcı, daha iş birliği odaklı ve daha insani bir ifadeyle aktardığımızda, bu savunma hattının hızla çözüldüğünü görüyoruz. Çünkü kelimeler sadece tanım yapmaz, duygu inşa eder. 'Muafiyet' kelimesi tehditkâr gelirken 'hasara katılım payı' kelimesi birlikte çözüm üretme hissi yaratır. İfade değişince algı değişir; algı değişince tercih de değişir" şeklinde konuştu.

Sigorta sektöründe kullanılan dilin, aslında sigortalı ile uzman arasında görünmez bir mesafe yarattığına dikkat çeken Kasım Yılmaz, "Teknik terimlerle konuşan uzman, bilgi vermeye odaklanırken sigortalı aynı terimleri bir belirsizlik ya da risk sinyali olarak algılar. Bu da poliçe satın alma sürecini duygusal açıdan güvensiz bir deneyime dönüştürür. Örneğin bir uzman 'Bu poliçede %10 muafiyet bulunmaktadır' dediğinde teknik olarak doğru bir açıklama yapar. Ancak sigortalının zihninde beliren şey çoğu zaman şu olur: 'Demek ki hasar olursa eksik ödeme yapılacak.' Oysa aynı bilgi daha sade, daha doğal bir dille aktarıldığında sigortalı kendisine karşı bir açık kapı bırakılmadığını hisseder ve süreç şeffaflaşır. Bu farkın kaynağı tamamen dildir" açıklamalarında bulundu.

'DİL DEĞİŞİRSE SEKTÖR BÜYÜR'

"Dil yumuşadıkça sigorta daha anlaşılır, daha insani ve daha güvenilir bir yapıya bürünür" diyen Kasım Yılmaz, sözlerine şu şekilde devam etti: "Sigorta ürünlerinin doğasında zaten bir koruma ve destek mekanizması bulunur; ancak bu mekanizmayı tüketiciye hissettiren şey içerik değil, içerik anlatılırken kullanılan ifadelerdir. Sade, pozitif ve iş birliği vurgusu taşıyan bir dil, sigortalının zihninde 'destekleniyorum' duygusunu tetikler. Kendini güvende hisseden biri poliçeyi anlamak için çaba gösterir ve doğru ürünü seçmeye daha açıktır. Tam tersine karmaşık ve soğuk bir dil, en iyi poliçeyi bile riskliymiş gibi gösterebilir."

Sigorta sektöründe dilin, yalnızca iletişim aracı değil; aynı zamanda karar verme süreçlerini yönlendiren güçlü bir psikolojik etken olduğunu vurgulayan Kasım Yılmaz, "Tüketici bir poliçeyi anlamadığında, o poliçeyi reddetme eğilimi artar. Fakat aynı poliçeyi anlaşılır, akıcı ve güven veren bir dille dinlediğinde çoğu zaman daha avantajlı görünen seçeneklere yaklaşmakta tereddüt etmez. Bu nedenle dilde yapılacak küçük değişikliklerin sektöre etkisi beklenenden çok daha büyüktür. Yumuşak ifadeler sigorta bilincini artırır, sadeleştirilmiş terimler insanların teminat yapısını kavramasını kolaylaştırır ve güven temelli bir anlatım poliçe kabul oranlarını yükseltir" ifadelerini kullandı.

'KELİMELER SEKTÖRÜN VAZGEÇİLMEZ MİMARI'

Bugün sigorta sektörünün büyümesini engelleyen unsurlardan birinin aslında 'bilgi eksikliği' değil; bilgiye ulaşmayı zorlaştıran 'dil engeli' olduğunu söyleyen Kasım Yılmaz, "Uzmanların kullandığı her kelime, sigortalının zihninde bir duyguya karşılık gelir. Bu nedenle kelimeler yalnızca bir açıklamanın parçası değil, sigortalı ile sektör arasındaki ilişkinin temel taşıdır. Doğru kelime seçimi sigortalının sektörle kurduğu duygusal bağı güçlendirir ve sigorta kavramını tehdit değil, güvenlik hissi veren bir dayanak hâline getirir. Sonuç olarak, kelimeler sigorta sektörünün görünmez mimarlarıdır. Yumuşak bir ifade, tüketicinin sektöre yaklaşımını değiştirebilir; sade bir anlatım karmaşık görünen bir poliçeyi anlaşılır kılabilir. Sektörde gerçek dönüşüm çoğu zaman rakamlardan önce kelimelerde başlar. Çünkü sigortanın özü güvendir ve güvenin ilk adımı doğru kelimeyle atılır" dedi.



KASKONOMİQ ile her araca kasko dönemi başladı

Türkiye'de yalnızca her 4 araçtan 1'i kasko sigortası kapsamında. Yani trafiğe çıkan milyonlarca araç, her gün çarpma, çarpışma, hırsızlık, yangın, sel, deprem, terör ve orman yangını gibi geniş riskleri kendi üzerinde taşıyor.

Bu düşük sigortalılık oranının temel nedenleri arasında araç parkının yaşlanması, artan bakım maliyetleri ve yüksek kasko primleri bulunuyor.

Quick Sigorta ve Corpus Sigorta, bu tabloyu değiştirmek amacıyla güçlerini birleştirerek yeni bir model geliştirdi: KASKONOMIQ. "Her Yaşa, Her Araca Kasko" mottosuyla sunulan ürün, küçük primlerle büyük güvence sağlarken, kasko sigortasını tüm araçlar için yeniden erişilebilir hale getiriyor.

Araç yaşı veya sürücü yaşı sınırlaması olmadan, neredeyse trafik priminin dörtte birine aracın değerinin %75 ya da %85'ine kadar güvence alınabiliyor.

Üstelik servis seçimi sınırlaması olmadan sunulan model, sadece kazaları değil; deprem, sel, yangın, terör, halk hareketleri ve diğer doğal afetleri de kapsıyor.

Poliçeye dahil Quick Yardım Asistans hizmetleriyle çekici, kurtarma ve yılda bir kez 7 güne kadar ikame araç desteği de sunuluyor.



Quick Sigorta ve Corpus Sigorta, güçlerini birleştirerek yeni bir model geliştirdi: KASKONOMIQ. "Her Yaşa, Her Araca Kasko" mottosuyla sunulan ürün, küçük primlerle büyük güvence sağlarken, kasko sigortasını tüm araçlar için yeniden erişilebilir hale getiriyor.

'KASKO SİGORTALI ARAÇ ORANININ HÂLÂ ÇOK DÜŞÜK'

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Türkiye'de kasko sigortalı araç oranının hâlâ çok düşük olduğunu belirterek, "Her 4 araçtan yalnızca 1'i kaskolu. Bu tablo, araç parkının giderek yaşlanmasıyla birleşince risk, sigortacılar yerine araç sahiplerinin üzerinde kalıyor. Biz, KASKONOMIQ modeliyle bu yapıyı dönüştürmek istiyoruz" dedi.

Yaşar, "Küçük primlerle büyük riskleri paylaşan, herkesin ulaşabileceği, sadeleştirilmiş bir kasko modeliyle sigortacılığı tabana yayıyoruz" ifadelerini kullandı.


Ahmet Yaşar

'SİGORTA TOPLUMUN GÜVENLİK AĞIDIR'

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ise, Quick Sigorta'nın her zaman sigortacılığı daha erişilebilir, yenilikçi ve müşteri odaklı hale getirme vizyonuyla hareket ettiğini hatırlatarak, "KASKONOMIQ, bu vizyonun en güncel örneği. Artık kasko yaptırmak bir ayrıcalık değil, herkes için ulaşılabilir bir güvence. Araç yaşı veya marka değeri fark etmeksizin her sürücü kendi bütçesine uygun bir alternatif bulabiliyor. KASKONOMIQ; uygun prim, geniş teminat, esnek muafiyet oranları ve asistans desteğiyle tam bir güvenlik paketi sunuyor" diyerek "Sigorta sadece bir poliçe değil; toplumun güvenlik ağıdır ve KASKONOMIQ bu anlayışın ürünüdür" ifadelerini kullandı.


Eyüp Özsoy



QFLATS alıcılarına avantajlı kredi kapısı Quick Finans ile açılıyor

Quick Finans, Maher Grup şirketleri MHR GYO ve QC İnşaat tarafından İstanbul Kurtköy'de hayata geçirilen QFLATS projesinin finans çözümleri için resmi iş ortağı oldu. Türkiye'de aktif şekilde konut kredisi sunan tek finansman şirketi olan Quick Finans, QFLATS konut alıcılarına özel kredi imkanları sağlayarak proje kapsamında önemli bir finansal rol üstlenecek.



Qcar Mobilite, Anadolu'daki büyümesini sürdürüyor

Yeni şubelerini Elazığ ve Batman'da açan QCAR Mobilite, hizmet ağını genişleterek kullanıcılarına güvenli ve hızlı araç kiralama ile mobilite çözümleri sunmaya devam ediyor. Elazığ şubesinin sahibi, Asilay Sigorta'dan Hacı Bahçeci, Batman şubesinin sahibi ise Çetintaş Sigorta'dan Ali Çetintaş oldu.







Quick Finansall vizyonu Elazığ iş dünyasına tanıtıldı

Maher Holding'in sigorta, finans ve varlık şirketleri, 26 Kasım'da Elazığ Ticaret ve Sanayi Odası ev sahipliğinde düzenlenen "Finansal Market Vizyonu ile Sigortadan Fazlası" etkinliğinde bölgedeki iş dünyası ve sigorta acenteleriyle bir araya geldi. Yoğun katılımla gerçekleşen toplantıda Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar başta olmak üzere Quick iştiraklerinin yönetici kadrosu, Quick Finansall ekosisteminin işleyişi, sektöre sağladığı yenilikler ve markaların bölgesel faaliyetleri hakkında kapsamlı bilgiler sundu.





Primleri otomobile dönüştüren hayat sigortası ‘Lüküs Hayat’

Quick Hayat, QuickFinansall ekosisteminin gücünü ve QCAR’ın ortak mobilite modelini bir araya getirerek Türkiye’de araç edinme sürecine ezber bozan bir çözüm getiriyor: Quick Lüküs Hayat Sigortası. Artan kredi maliyetleri, yüksek toplu ödeme gereklilikleri ve ekonomik koşullar nedeniyle ertelenen araç sahibi olma hayaline, ilk kez bir sigorta ürünü “borçsuz ve öngörülebilir bir model” ile alternatif sunuyor. Bu ürün, hayat sigortasının koruma ve birikim gücünü, QCAR’ın aracılık ettiği ortak sahiplik yaklaşımıyla entegre ederek bireylerin finansal yaşam döngüsüne yeni bir mobilite penceresi açıyor.

‘BORÇLANMADAN ARAÇ SAHİBİ OLUNUYOR’

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar konuya ilişkin yaptığı açıklamada, "Maher Holding Sigorta Grubu olarak QuickFinansall ekosistemi içinde sigortacılık dışındaki şirketlerimizle güçlü bir entegrasyon kurduk. Lüküs Hayat, bu entegrasyonun en görünür ürünlerinden biri oldu. Grup olarak sigortacılıktaki gücümüzü korumayı önemsiyoruz. Bu nedenle toplumun ihtiyaçlarını doğru tespit edip en faydalı ürünü sunma vizyonumuzla çalışmalar yürütüyoruz. Bu yönüyle Lüküs Hayat’ın alışılagelmiş hayat branşı ürünlerinin sınırlarını aşan ve sektöre bu anlamda yeni bir bakış açısı kazandıran özel bir ürün olduğunu düşünüyoruz” dedi.

Quick Hayat Sigorta Genel Müdür Vekili Volkan Terzioğlu ise, “Borçlanmak istemeyen ancak güvenilir ve uzun vadeli finansal planlama arayan



bireylere, hayat sigortasının sunduğu yüzde 40'a varan vergi avantajı ve dövize endeksli değer korumasını kullanarak araç sahibi olma yolunu açıyoruz. Bu sebeple Lüküs Hayat’ı finansal verimlilik ve mobiliteyi aynı anda optimize eden vizyoner bir yaklaşım olarak görüyoruz" ifadelerini kullandı.

GÜVENCE VE BİRİKİM ARAÇ EDİNMEYE DÖNÜŞÜYOR

Quick Lüküs Hayat Sigortası, sigortalının düzenli prim ödemeleriyle birikmiş değer oluşturmasını sağlıyor. Poliçe değeri, araç bedelinin belirli bir seviyesine (%25) ulaştığında, sigortalı QCAR'ın ‘birlikte araç edinme opsiyonunu’ kullanma hakkı kazanıyor.

- **Borçsuz model:** Sigortalının birikmiş değeri ve diğer katkılarıyla araç bedelinin en az yüzde 50'si karşılandığında, araca ortak sahip olunuyor. Kalan yüzde 50’lik kısım için ise yüksek finansman yükü yerine şeffaf bir kullanım (kira) bedeli uygulanıyor.
- **Maksimum finansal verimlilik:** Türkiye'de standart olarak sunulan en yüksek oranlardan biri olan, primlerin %40'a kadar gelir vergisi indirimi avantajı sunuluyor.
- **Değer koruması:** Birikmiş değerlerin USD/EUR bazında endekslenmesi sayesinde, sigortalılar enflasyon ve kur riskine karşı güvenle ilerliyor.
- **Esneklik:** Ürüne ismine veren araç edinme, sadece QCAR’a yükümlülük üstleyen bir opsiyondur. Sigortalı hiçbir zaman bu opsiyonu kullanmak zorunda olmadığı gibi, dilediği zaman ayrılma hakkına sahiptir. İlk iki yıl cüzi bir kesintiyle, ikinci yıldan sonra ise biriktirdiği tüm değeri kesintisiz alıp ayrılma hakkına sahiptir.

ACENTE KANALI İÇİN YENİ GELİR KAYNAĞI

Sigorta grubunun diğer ürünlerinde olduğu gibi bu üründe de büyüme stratejisinin merkezinde acente kanalı yer alıyor. Bu kapsamda acentelere yönelik özel eğitim programları ve satış destek materyalleri sağlanacak. Quick Hayat, sorumlu sigortacılık anlayışıyla acentelerin sektördeki itibarını güçlendirmeyi ve hayat sigortası penetrasyonunu artırmayı hedefliyor.

Quick Tamamlayıcı Deprem Sigortası ile DASK teminatınızı tamamlayın

Quick Sigorta’nın yeni ürünü Tamamlayıcı Deprem Sigortası, DASK tarafından belirlenen azami teminat tutarının üzerinde kalan konut sigorta bedellerini deprem ve yangın riskine karşı güvence altına alarak konut sahiplerine daha kapsamlı bir koruma sağlıyor.

KONUT SİGORTASINA ALTERNATİF ÇÖZÜM

Quick Sigorta bu noktada ‘koruma açığını ortadan kaldırıcı’ bir adım atarak, sadece yangın + deprem teminatlarını içeren pratik bir konut sigortası modeli geliştirdi.

Yeni ürün, klasik konut sigortasındaki tüm paket teminatlara ulaşamayan vatandaşlar için ekonomik bir alternatif sunuyor.

Bu sayede sigortalılar hem yangın kaynaklı hasarları hem de DASK teminatının üzerindeki deprem sigorta bedeli farkını tek poliçe ile güvence altına alabiliyor.

Quick Tamamlayıcı Deprem Sigortası kapsamına ise şunlar yer alıyor: Yangın (bina teminatı), ihtiyari bina deprem teminatı ve yangın mali mesuliyet teminatı.



2,3 MİLYON LİRAYA KADAR TEMİNAT İMKÂNI

SEDDK tarafından yayımlanan genelgeye göre sivil rizikolar için belirlenen minimum metrekare birim maliyeti 23 bin 100 lira olarak uygulanıyor. Bu kapsamda, 100 metrekarelik bir konut için Tamamlayıcı Deprem Sigortası ile 2 milyon 310 bin liraya kadar teminat sağlanabiliyor. DASK’ın karşıladığı 964 bin 500 liranın üzerinde kalan 1 milyon 345 bin 500 liralık kısmını Quick Sigorta güvence altına alıyor.

Böylece deprem sonucu oluşan herhangi bir hasarda sigortalı, toplam sigorta teminatını tazminat olarak alabiliyor.

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, yeni ürünle ilgili şunları söyledi: “Deprem gerçeğiyle yaşayan bir ülkede sigorta erişimini kolaylaştırmak, bizim en öncelikli sorumluluklarımızdan biri. Quick Tamamlayıcı Deprem Sigortası ile DASK’ın sağladığı temel güvenceyi, kimseyi dışarıda bırakmadan tamamlıyoruz. Bu ürün hem sigorta bilincini artırmak hem de daha geniş bir kesimin kendini güvence altına almasını sağlamak için önemli bir adım. Quick Sigorta olarak her zaman olduğu gibi, toplumun ihtiyaçlarını doğru okuyup buna uygun çözümler geliştirmeye devam edeceğiz.”



Sarı kırmızının en güçlü kareleri bu yıl da Quick Sigorta desteğiyle seçildi

GSYİAD tarafından bu yıl 23’üncüsü düzenlenen ve Quick Sigorta’nın sponsorluğunu üstlendiği ‘Sarı Kırmızı Kareler’ fotoğraf yarışması, 27 Kasım 2025 tarihinde gerçekleştirildi. Bu yıl, Galatasaray camiasının değerli ismi İsmail Sarıkaya anısına düzenlenen etkinlikte, 103 fotoğraf yarıştı.
Jüri özel ödülüne layık görülen 12 fotoğraf, Quick Sigorta sponsorluğunda hazırlanan yeni yıl takvimlerinde yer alacak ve GS Store’larda yer alacak.



Torba kanundaki yenilikler ve eksiklikler

17 Ekim 2025 tarihinde TBMM'ye sunulan Vergi Kanunları ile Bazı Kanunlarda ve 631 Sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi hakkında değerlendirmelerde bulunan EY Türkiye Vergi Bölümü Şirket Ortağı ve Finansal Hizmetler Sektör Lideri Levent Atakan, torba kanundaki yenilikleri ve eksiklikleri ele aldı.



17 Ekim 2025 tarihinde TBMM'ye sunulan Vergi Kanunları ile Bazı Kanunlarda ve 631 Sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi hakkında değerlendirmelerde bulunan EY Türkiye Vergi Bölümü Şirket Ortağı ve Finansal Hizmetler Sektör Lideri Levent Atakan, konuşmasında şu ifadelere yer verdi:

"Teklife ilişkin görüşmeler devam ederken, ilk aşamada Torba Kanunda olmasını beklediğimiz ancak şu an için göremediğimiz başlıkları kısaca ele almak gerekirse;

Vergi Kanunları uyarınca yapılmakta olan enflasyon düzeltmesinin 31.12.2025 bilançolarında yapılmayacağına veya erteleneceğine ilişkin bir düzenleme bulunmuyor. Buna ek olarak, Türkiye'de neredeyse tüm yatırım gelirlerinin vergilendirilmesini içeren Gelir Vergisi Kanunu'nun Geçici 67'nci maddesi 31.12.2025 tarihinde sona eriyor. Beklenti uzatılması yönünde ve bunun kanun düzenlemesi ile olması gerekiyor fakat bu konu henüz Torba Kanunda yer almıyor. Bu durum, aralık ayında bir Torba Kanun daha olabileceği beklentisi oluşturuyor.

VERGİ ALANINDA YER ALAN ÖNEMLİ KONULAR

Peki Torba Kanunda vergi alanıyla ilgili hangi önemli konular yer alıyor?

1- İlk önemli konu, 4. Geçici Vergi Beyannamesi'nin geri dönmesi. 2025 hesap dönemi için geri gelmesi kanunda yer aldığı için bu konunun vergi mükelleflerini kısa sürede etkileyeceğini söylemek mümkün.

2- 3 ila 4 yıllık bir süredir, Vergi İdaresi'nin gayrimenkulleri yatırım aracı olarak görmesi ve vergilendirme rejimlerinde Kurumlar Vergisi'nde ve Katma Değer Vergisi'nde bu kapsamda düzenlemeler yapması, yani istisnaların kaldırılması söz konusuydu. Bunun Gelir Vergisi tarafındaki ilk adımları bu Torba Kanun ile atılıyor. 2026 gelirlerine uygulanmak üzere;

a) Kira gelirlerine ilişkin istisna uygulamasından sadece (2025 yılı için 47 bin lira idi) kanunla kurulan sosyal güvenlik kurumlarından emekli, maluliyet, dul ve yetim aylığı alanların Türkiye sınırları içerisinde sahibi oldukları binalar için yararlanılabilecek.

b) Kiraya verilen konutların alımı sırasında kullanılan kredilerin faizlerinin, gayrisafi hasılattan indirilebilmesi imkânına son verilecek.

3- Gelir Vergisi Kanunu'nun Geçici 67'nci maddesinde "Sürekli olarak portföyünün en az %51'i Borsa İstanbul'da (BİST) işlem gören hisse senetlerinden oluşan yatırım fonlarının, bir yıldan fazla süreyle elde tutulan katılma belgelerinden elde edilen gelirler stopaja tabi değildir." düzenlemesi yer alıyordu. "(Katılma payları sadece nitelikli yatırımcılara satılabilen, Türkiye Elektronik Fon Alım Satım Platformu'nda işlem görmeyen ve fon portföyüne alınacak varlık ve işlemlere ilişkin herhangi bir oransal sınırlamaya tabi olmayan yatırım fonları hariç)". Kısacası Vergi İdaresi kapalı devre, kollektif yatırım aracı olarak kullanılmayan fonun vergi istisnası olarak tanınmayacağını belirtiyor.

4- Tapudaki harç uygulamasına benzer şekilde otomobiller için de "2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu kapsamında noterde yapılan sıfır araçların ilk tescili işlemlerinden ve tescil edilmiş araçların (ikinci el araçların) satış ve devrine ilişkin işlemlerden, bin liradan az olmamak üzere satış ve devir bedeli üzerinden binde 2 oranında nispi noter harcı alınır." hükmü geliyor.

5- Harçlar Kanunu'ndaki düzenleme ile; ayakta teşhis ve tedavi yapılan özel sağlık kuruluşları ile ağız ve diş sağlığı hizmeti sunulan özel sağlık kuruluşlarına ait belgeler, kıymetli madenler kuruluş ve faaliyet izin belgeleri, kuyumculuk yetki belgeleri, ticari havayolu ve genel havacılık işletme ruhsatları ve daha birçok alanda şirketlerden yıllık maktu harç alınmasına karar verilmiş durumda.

Son olarak, vergi alanıyla ilgili olmasa da sosyal güvenlik primlerini artıracak düzenlemelerin de Torba Kanunda olduğunu hatırlatmak faydalı olabilir. Kısacası mükellefler nezdinde vergi oranlarını artırıcı yönde bir Torba geliyor, belki bu yazı yayımlandığında gelmiş olacak."

DÜNYADAN

İş gündemindeki ilk 10 risk

Aon'un iş dünyasının gündemindeki en önemli riskleri ortaya koyan 2025 Küresel Risk Yönetimi Araştırması'nın sonuçları paylaşıldı. Türkiye dahil 63 ülkeden 2 bin 941 iş lideriyle gerçekleştirilen araştırmanın sonuçlarına göre küresel çapta en büyük tehdit, siber saldırı ve veri ihlali olarak belirlenirken bunu iş durması ve ekonomik durgunluk takip etti. Ülkemizde ise ilk sırada döviz kuru hareketleri yer alırken artan rekabet 2'nci, ekonomik durgunluk ise 3'üncü sırayı aldı. 2025 Küresel Risk Yönetimi Araştırması'na göre küresel ve Türkiye iş dünyasının gündemindeki ilk 10 riski sıraladı.



S	Küresel	Türkiye
1	Siber Saldırı ve Veri İhlali	Döviz Kuru Hareketleri
2	İş Durması	Artan Rekabet
3	Ekonomik Durgunluk	Ekonomik Durgunluk
4	Mevzuat ve Yasal Düzenlemeler	Politik Risk
5	Artan Rekabet	Nakit Akışı ve Likidite Riski
6	Emtia Fiyatları ve Kıtlığı	Faiz Oranı Hareketleri
7	Tedarik Zinciri ve Dağıtım Sorunu	Tedarik Zinciri ve Dağıtım Sorunu
8	İtibar ve Marka Riski	Jeopolitik Dalgalanma
9	Jeopolitik Dalgalanma	Siber Saldırılar ve Veri İhlali
10	Nakit Akışı ve Likidite Riski	Emtia Fiyatları ve Kıtlığı

EN BÜYÜK ZARAR KUR HAREKETLERİ

Araştırmaya göre dünya genelinde şirketlerin en büyük zararı yüzde 53,7 ile ekonomik durgunluktan kaynaklanırken, Türkiye'de şirketlere en fazla zarar veren risk yüzde 73,3 ile döviz kuru hareketleri oldu.

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ İLK 10'DA

Aon 2025 Küresel Risk Yönetimi Araştırması iş dünyası liderlerinin hâlihazırda gündemlerinde bulunan en büyük 10 riski ortaya koyarken gelecekteki risklere de ışık tutuyor. Katılımcılar 2028 yılı tahminlerinde yine siber Saldırı ve veri ihlalini birinci sırada görürken, yapay zekânın 21 sıra yükselerek 8'inci en büyük risk haline geleceğini öngörüyor. Yine katılımcıların değerlendirmesine göre, 2028 yılında iklim değişikliği ilk kez ilk 10 risk arasına girecek ve 9'uncu en büyük risk olacak. Katılımcılar jeopolitik dalgalanmaların etkisinin süreceğini ve 9'uncu sıradan 5'inci sıraya çıkacağını da öngörüyor.



Siber sigorta en çok talep gören teminat türü haline geldi

Veri ve analiz şirketi GlobalData'nın 2025'in üçüncü çeyreğinde Verdict Media platformlarında yaptığı ankete göre, katılımcıların %27,4'ü siber sigortanın talebinde en yüksek artışın yaşanacağını düşünüyor. Bu oran, %25 ile siyasi risk sigortası, %23,8 ile tedarik zinciri sigortası ve %13,1 ile iş durması sigortası tarafından takip edildi. Bulgular, dijital güvenlik risklerinin artık geleneksel siyasi ve operasyonel risklerin önüne geçtiğini ortaya koyuyor.

GlobalData sigorta analisti Charlie Hutcherson, Rusya-Ukrayna savaşının altyapı ve kurumsal ağları hedef alan koordineli siber operasyonlara dönüştüğünü, benzer şekilde Orta Doğu'daki artan gerilimlerin de bölgesel çatışmaların ötesine geçen devlet destekli ve hibrit saldırılara yol açtığını belirtti. "Kuruluşlar artık siber olayların izole suç gruplarından değil, jeopolitik gerilimler ve devlet destekli aktörlerden kaynaklandığını fark ediyor" diyen Hutcherson, bu tehditlerin tedarik zincirlerini aksatabildiğini, operasyonel dayanıklılığı zayıflatabildiğini ve itibarlara zarar verebildiğini vurguladı. Bu nedenle, siber sigorta risk transferinde temel bir araç haline geliyor.



AXA yapay zekâda liderliği ele geçirdi

Küresel ölçekte yapay zekâ yatırımlarını analiz eden bağımsız araştırma şirketi Evident tarafından yayımlanan "AI Insurance Index 2025" araştırmasına göre AXA, 63 puanla sigorta sektörünün yapay zeka lideri oldu. Endeks, sektördeki dönüşümü liderlik, yetenek, inovasyon ve şeffaflık başlıklarında değerlendirirken AXA, bu 4 alanda da ilk 5'te yer alan tek marka.

Evident AI Insurance Index 2025'e göre AXA, sektör genelindeki yapay zeka araştırmalarının %24'ünü tek başına gerçekleştiriyor. Araştırmalara yapılan referansların %42'si de AXA'ya ait. 30 büyük sigorta şirketinden sadece 13'ünün yapay zekâ araştırması yayımladığı, bunların yalnızca 5'inin bunu 3 yıl boyunca düzenli olarak sürdürdüğü göz önünde bulundurulduğunda, AXA'nın araştırma liderliği daha da dikkat çekiyor. AXA, inovasyon ve şeffaflık alanlarında sektör lideri konumunda bulunuyor. Şirket; inovasyon başlığı altında yer alan araştırma - patent, yatırım - ortaklık ve açık kaynak kategorilerinin tamamında birinci olarak liderlik sağlayan ilk sigorta şirketi oldu. Bu başarının ardında, yapay zekâ güvenilirliği ve tarafsızlığı üzerine çalışan uzman araştırma ekibi, University of Antwerp iş birliğiyle yürütülen açıklanabilir yapay zeka projeleri ve AXA Venture Partners aracılığıyla teknoloji ile veri odaklı şirketlere yapılan yatırımlar yer alıyor. Ayrıca AXA, yapay zekâya özel aktif GitHub deposu bulunduran yalnızca dört sigorta şirketinden biri olarak açık kaynak topluluğuna verdiği desteği de gösteriyor. Bu sonuçlar, AXA'nın yalnızca sektördeki en güçlü yapay zekâ uygulamalarına sahip olmasıyla kalmayıp, aynı zamanda küresel yapay zeka ekosisteminde öncü bir araştırma ve inovasyon markası haline geldiğini de ortaya koyuyor.

BES'te tasarrufun gücü katlanıyor

Türkiye'de BES'e ilgi her geçen gün artıyor. EGM verilerine göre, 20 Ekim 2025 itibarıyla devlet katkısı dâhil toplam BES fon büyüklüğü 1,85 trilyon liraya ulaşarak, döviz bazında 43 milyar doları aştı. Toplam fon büyüklüğü yılbaşından bu yana %62,3 oranında artış kaydetti. Aynı dönemde BES katılımcı sayısı 10 milyona, sözleşme sayısı ise 12,4 milyona yükseldi. Faizsiz BES fonlarına yönelik ilgi de artarak devam ediyor. 2013 yılında %2,21 olan faizsiz fonların toplam fon büyüklüğündeki payı, 2025 yılı başından bu yana %29,4'ten %39,3'e yükseldi. 27 Ekim 2025 itibarıyla devlet katkısı dâhil faizsiz BES fon büyüklüğü 775



milyar liraya ulaştı. Bireylerin tasarruf bilincini artırırken aynı zamanda ülke ekonomisinin en önemli tasarruf aracı olmayı sürdüren BES'te 2025 yılı itibarıyla yıllık maksimum devlet katkısı 93.619,80 liraya yükselirken, bu tutardan tam olarak yararlanmak için gereken yıllık katkı payı 312 bin 66 lira olarak belirlendi. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, devlet katkısından maksimum düzeyde yararlanma imkânının yıl sonuna kadar geçerliliğini koruduğunu hatırlatarak, "Sahip olduğu avantajlarla BES, geleceğini güvence altına almak isteyenler için önemli bir fırsat sunuyor. Her yıl olduğu gibi bu yıl da imkânı olan katılımcılarımıza, devlet katkısından en yüksek düzeyde faydalanabilmeleri için aradaki katkı payı farkını yıl sonuna kadar yatırmalarını öneriyoruz" dedi. Sincek, BES'in sadece bir tasarruf aracı değil, aynı zamanda geleceğe güvenli bir yatırım imkânı sunduğunu vurgulayarak, "Bireysel Emeklilik Sistemi, hem bugünü planlayan hem de yarınını güvence altına almak isteyen herkes için en etkin finansal araçlardan biri. Katılım Emeklilik olarak faizsiz yatırım prensipleriyle bu güveni daha da güçlendiriyoruz" şeklinde konuştu.

Anadolu Sigorta yenilenen misyon ve vizyonuyla ikinci yüzyılına hazır

Anadolu Sigorta, ikinci yüzyılına girerken misyonunu ve vizyonunu yeniledi. Türkiye'nin ilk ulusal sigorta şirketi olarak bir asırlık köklü geçmişini geleceğin sigortacılığına taşımayı hedefleyen şirket, yeni dönemde insan odaklı yaklaşımını, teknolojik dönüşüm gücüyle birleştiriyor. Anadolu Sigorta yeni vizyonunu, "Finansal liderliğimiz ve insan odaklı yaklaşımımızdan aldığımız güç, eşsiz müşteri deneyimi ile sigortacılığın dönüşümüne öncülük ediyoruz" ifadesiyle tanımlıyor. Bu vizyon, Anadolu Sigorta'nın yalnızca finansal başarıya değil, topluma değer katmaya ve geleceğin sigortacılığına odaklandığını gösteriyor. Şirket, yeni misyonunu ise "Topluma verdiğimiz sözle bugünü ve yarını güvenle koruyoruz" olarak belirlerken, sunduğu ürün ve hizmetlerle gelecekte de müşterilerinin her koşulda yanında olma hedefinin altını



çiziyor. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan, şirketin yeni yüzyılına girerken yeniledikleri misyon ve vizyonlarının Anadolu Sigorta'nın ikinci yüzyılına yön verecek stratejik bir adım olduğunu vurguladı. Tuğtan, "Kurulduğumuz günden bu yana insan merkezli ve sürdürülebilir bir sigortacılık anlayışını esas alıyor ve ülkemizle birlikte büyüyoruz. Teknolojiyi dönüştüren ve toplumsal faydayı önceliğine alan bir anlayışla yeni yüzyılımıza giriyoruz. Yeni vizyonumuz ve misyonumuz, sadece sigortacılığın değil, güven duygusunun da dönüşümüne öncülük edecek" ifadelerini kullandı.

Trafik sigortasında değer kaybı ihtilaflarının en aza indirilmesinde önemli adım

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) bir süredir gündemde tuttuğu trafik sigortasında sigorta şirketleri ile hak sahipleri arasında yaşanan ihtilafların en aza indirilmesine yönelik tedbir ve düzenlemeler çerçevesinde "Değer Kaybı Ekspertiz Raporu" güncellendi. Konuyla ilgili açıklamada bulunan SEDDK, şu ifadelere yer verdi: "Yargı kararlarıyla uyumlu olarak hazırlanan yeni rapor şablonu ile hak sahiplerinin uğradıkları zararların gerçek zarar ilkesi çerçevesinde tespiti ve tazmin edilmesi hedeflenmektedir. Böylelikle değer kaybı taleplerinin uyuşmazlığa konu olmaksızın ödenmesi ve süreçlerin daha etkin hale getirilmesi amaçlanmaktadır. Değer kaybı ihtilaflarının en aza indirilmesine yönelik çalışmalar tüm paydaşlarla müzakere halinde yürütülmekte ve kısa süre zarfında bir dizi ilave tedbirin uygulamaya konulması planlanmaktadır.Kurumumuz, sigortalı hak ve menfaatlerinin korunması ve sigorta uygulamalarında şeffaflık ile adaletin güçlendirilmesi yönündeki çalışmalarına kararlılıkla devam etmektedir."

Neova Sigorta'dan üst segment araç sahiplerine özel yeni kasko ürünü: NeoPrestij Kasko

Neova Sigorta, üst segment araç sahiplerinin beklentilerine yanıt veren yeni ürünü NeoPrestij Kasko'yu satışa sundu.

'PRESTİJLİ ARAÇLARA PRESTİJLİ GÜVENCE'

0–5 yaş aralığındaki üst segment, lüks segment ve büyük SUV araçlar için özel olarak tasarlanan NeoPrestij Kasko, klasik kasko ürünlerinden farklı olarak, sigortalıların ihtiyaç duyduğu birçok teminatı "limitsiz" olarak sunmasıyla sektörde ayrışıyor. Üst segment araç sahiplerine gelişmiş koruma sağlayan NeoPrestij Kasko, genişletilmiş kasko teminatlarına ek olarak ikame araç, çekici hizmeti, İhtiyari Mali Mesuliyet (İMM), anahtar kaybı teminatlarını limitsiz güvenceyle sunuyor. Bunlara ek olarak manevi tazminat desteğini de sektörde limitsiz tutan tek ürün olarak öne çıkıyor. Neova Sigorta Teknik ve Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Cem Salih Çelen ürünle ilgili olarak şunları aktardı: "NeoPrestij Kasko ile üst segment araç sahiplerinin en çok önem verdiği hizmetlerde limit kavramını kaldırdık. Lüks segment araç sahipleri çoğu zaman kasko poliçelerinde limit engeliyle karşılaşıyor. NeoPrestij ile bu deneyimi değiştirmek, gerçek anlamda özgür ve kapsamlı bir sigorta deneyimi sunmak istiyoruz."

sigortacı gazetesi

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

Yayın Koordinatörü Feyza Nimet Kırmızı

Editör Yağmur Ceren Kural

Araştırma 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 - Aralık 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.

Sektör gıda güvenliğinde tedarik zincirinin direncini artırıyor

Son yıllarda, özellikle COVID-19'un başlangıcından bu yana ve değişen iklim koşullarıyla birlikte, gıda güvenliği giderek artan bir endişe haline geldi; bu durum büyük ölçüde tedarik zinciri kesintilerinden etkileniyor.

Willis Towers Watson'ın 'Dayanıklılığı Sağlamak: Gıda ve İçecek Tedarik Zincirlerinde Sigortanın Rolü' adlı raporunda, tüketiciler gıda bulunabilirliği konusunda endişelenirken, sanayi ve toplum daha dayanıklı gıda tedarik zincirlerine duyulan ihtiyaç üzerine tartışıyor. Bu artan farkındalık, iklimle ilgili ve insan kaynaklı kesintilere karşı dayanıklı gıda tedarik zincirlerini güçlendirmenin kritik önemini gözler önüne seriyor.

Raporda, gıda tedarik zinciri dayanıklılığını artırmanın anahtarının, bunu verimlilikle dengelemek olduğu ifade ediliyor. Kaynak dostu risk azaltım yöntemleri, yalnızca gereken minimum kaynakların kullanıldığı bir dayanıklılık yapısı kurmak açısından hayati önemdedir. Bu yaklaşım, tedarikçinin kısa vadeli rekabetçiliği üzerinde daha az etkisi olmasını sağlar; zira daha az dayanıklılık yatırımı yapan sektör paydaşlarıyla kıyaslandığında maliyet baskısı artabilir. Yöneticiler ve karar vericiler, birbirine bağlı ve uluslararası yapıda olan tedarik zinciri tasarımlarının karmaşıklığı içinde, kesintileri azaltma konusunda yol almak zorunda. Bu zorluklara rağmen, tedarik zinciri dayanıklılığını sağlamak, gıda güvenliğini ve uzun vadeli istikrarı teminat altına almak için temel önemde.

WTW tarafından yeni tamamlanan bir tedarik zinciri anketi, gıda ve içecek sektöründe öne çıkan birkaç önemli riski vurguluyor.

Siber riskler, çevresel tehditler, jeopolitik istikrarsızlık, doğal afetler ve itibar riskleri, gıda güvenliğini tehdit eden başlıca unsurlar arasında yer alıyor. Siber riskler veri bütünlüğünü ve gıda izlenebilirliğini etkilerken; çevresel ve jeopolitik riskler, doğrudan gıda üretimi, taşımacılığı ve dağıtımını tehdit ediyor. Gıda tedarik zincirlerinin birbirine bağımlı yapısı göz önüne alındığında, risk yönetim stratejileri her aşamadaki kırılganlıkları hesaba katmalı.

DAHA GENİŞ TEDARİK ZİNCİRİ ZORLUĞU

Sektör raporları, tedarik zinciri kesintilerinden kaynaklanan kayıpların %40 ila %60'ının 1. kademe tedarikçilerden, %19 ila %30'unun 2. kademe tedarikçilerden, %10 ila %13'ünün ise 3. kademe ve üzeri tedarikçilerden kaynaklandığını gösteriyor.

Tedarik zinciri kademesi arttıkça risk de artıyor; ancak her kademede etkili önlemler alındığında, genel risk azaltılabilir. Bu nedenle her kademede güçlü ve dayanıklı bir tedarik zinciri esas.



İklim değişikliği, siber tehditler ve jeopolitik krizler gıda ve içecek tedarik zincirlerini her geçen gün daha fazla zorluyor. Bu karmaşık risk ortamında, sadece ürünün üretiminden dağıtımına kadar olan süreci değil, her bir tedarikçi katmanını kapsayan bütüncül bir dayanıklılık stratejisi gerekiyor.

KESİNTİLERİN KAYNAKLARI

Günlük operasyonel aksaklıklar çoğunlukla 1. ila 3. kademe tedarikçilerden kaynaklansa da, gıda güvenliğine yönelik daha sistemik kesintiler — örneğin iklim kaynaklı tarımsal başarısızlıklar ya da jeopolitik çatışmalar — daha düşük olasılıklı fakat daha yüksek etkili olaylar. Bu tür kesintiler tedarik zinciri boyunca yayıldıkça, gıda kıtlıklarını şiddetlendirir, maliyetleri artırır ve tüm bölgelerde istikrarı zedeliyor.

Raporda, gıda güvenliğinde temel tedarik zinciri riskleri şu şekilde sıralanıyor:

- **İklim ve çevresel riskler:** Kuraklık, sel ve aşırı hava olayları tarımsal üretimi sekteye uğratarak arz kıtlıklarına ve gıda enflasyonuna neden olur.
- **Jeopolitik ve ticaret kesintileri:** İhracat yasakları, ticaret kısıtlamaları ve çatışmalar, gıdanın sınırlar arasında akışını durdurabilir ve ithalata bağımlı ülkeleri etkileyebilir.
- **Taşımacılık ve lojistik zorluklar:** Yakıt fiyatlarındaki dalgalanmalar, işgücü eksiklikleri ve altyapı kırılganlıkları gıda dağıtımını olumsuz etkiler.
- **Tedarik zinciri yoğunlaşması:** Az sayıda büyük tedarikçiye bağımlılık darboğazlara neden olur ve sistemsel riski artırır.
- **Siber tehditler:** Gıda tedarik veri sistemlerine yönelik saldırılar operasyonları, gıda güvenliğini ve izlenebilirliği sekteye uğratabilir.
- **Ekonomik ve piyasa dalgalanmaları:** Para birimi değer kaybı, girdi maliyeti enflasyonu ve finansal istikrarsızlık gıdaya erişimi azaltır.

RİSK YÖNETİMİ

Raporda, gıda tedarik zinciri risk yönetiminin doğası gereği karmaşık olduğu; ancak kuruluşların, gıda güvenliğini artırmak ve kesintileri azaltmak amacıyla uygulayacağı 5 adım şu şekilde sıralanıyor:

1. Kritik malzemeleri ve kaynakları belirleyin
2. Tedarik zinciri coğrafi haritalandırmasını gerçekleştirin
3. Kapsamlı bir risk kayıt sistemi geliştirin
4. Risklerin etkisini nicel olarak değerlendirin
5. Risk azaltım ve risk finansman stratejilerini faaliyete geçirin

ETKİLİ TEDARİKÇİ YÖNETİMİ DAYANIKLILIĞI GÜÇLENDİRİR

Rapora göre, tedarik zinciri kesintilerinin farklı kademelerdeki etkileri göz önüne alındığında, kritik bileşenler ve malzemeler için doğru stratejik tedarikçileri seçmek riskin en aza indirilmesi açısından hayati önem taşıdığı vurgulanıyor. 1. kademe tedarikçiler, tedarik zinciri istikrarı üzerinde en büyük etkiye sahip olan ve doğrudan kuruluş tarafından kontrol edilebilen aktörler. Bu nedenle, güçlü risk yönetim uygulamaları, sağlam acil durum planları ve güvenilirlik geçmişi bulunan tedarikçilerle ortaklıklar kurulması öncelikli olmalı. 2. ve 3. kademe tedarikçiler de gıda güvenliği ekosisteminde kritik rol oynuyor. Etkileri daha dolaylı ve kontrol edilmesi daha zor olsa da, bu tedarikçilerin riskleri etkin şekilde yönetebilme yetkinliği gıda güvenliğine katkı sağlıyor. Şirketler, bu tedarikçilerin de hizmet standartlarını koruma ve risk azaltımı konularında kararlılığını sürdürmesini sağlamalı. Bu; düzenli değerlendirmeleri, denetimleri ve potansiyel kesintilere karşı hazırlığı güçlendiren işbirlikçi çabaları içeriyor.

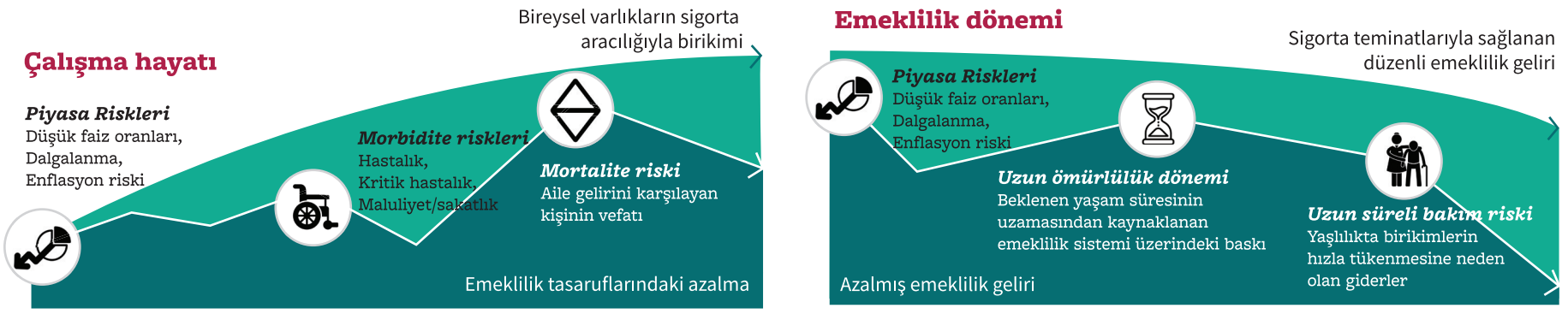
SİGORTANIN ROLÜ

Yakın zamanda gerçekleştirilen tedarik zinciri anketi, gıda ve içecek sektöründeki katılımcıların neredeyse %50'sinin sigortayı "olmazsa olmaz" olarak gördüğünü, yaklaşık %40'ının ise "bir miktar sigorta kapsamı gerekli" şeklinde değerlendirdiğini gösteriyor. Bu güçlü fikir birliği, sigortanın gıda güvenliğini korumadaki kritik rolünü vurguluyor. Sigorta; tedarik zinciri kesintileri, gıda bozulması, geri çağırmalar ve doğal afetler gibi riskleri azaltarak, süreklilik ve istikrar sağlayan bir güvence sunuyor. Beklenmedik olaylardan kaynaklanan önemli kayıplara karşı mali koruma sağlar ki bu, marjların dar olduğu ve kesintilerin maliyetli olabileceği gıda ve içecek sektöründe büyük önem taşıyor. Uygun sigorta kapsamı, bölgesel sektör düzenlemelerine uyum için de gereklidir ve işletmenin risk yönetimi ve tüketici güvenliği konusundaki kararlılığını ortaya koyarak itibarı güçlendiriyor; bu da müşteri güveni ve sadakatini sürdürmede etkili.

Sonuç olarak rapor, sigortanın işletmelerin olumsuz olaylardan hızlı şekilde toparlanmasını sağlayarak duraksama süresini en aza indirdiği ve operasyonların minimum kesintiyle devam etmesini mümkün kıldığını ifade ediyor. Bu, tedarik zinciri bütünlüğünü korumak ve müşteri taleplerini karşılamak açısından hayati önemde. Yatırımcılar, güçlü risk yönetimi stratejileri — sigorta kapsamı dahil — olan işletmelere destek verme eğiliminde. Bu da, potansiyel mali şoklara karşı yumuşatıcı bir etki yaratır, büyümeyi kolaylaştırır ve piyasada rekabet avantajı sağlıyor. Risk yönetimi yalnızca bir koruma önlemi değil, aynı zamanda gıda ve içecek sektöründeki işletmelerin genel dayanıklılığını ve sürdürülebilirliğini artıran stratejik bir varlık. Tedarik zinciri risklerine yönelik en sık kullanılan sigorta türleri şu şekilde sıralanıyor:

- Dolaylı iş kesintisi sigortası: Tedarik zinciri işletmelerini, tedarikçiler, müşteriler veya diğer üçüncü taraflarda meydana gelen kesintiler gibi kontrol dışı kaynaklardan doğan kayıplara karşı korur.
- İş kesintisi sigortası: Kar veya gelir kaybına karşı sağlar ve sigortalı bir hasar sonrası operasyonları sürdürmek için gerekli ek masrafları karşılar.
- Deniz ve kargo sigortası: Taşımacılık sırasında gemi ve malların kaybı veya hasarını karşılar.
- Ürün sorumluluk sigortası: Kusurlu gıda ürünlerinden kaynaklanan zararlara ilişkin olası davalara karşı teminat sağlar.
- Siber risk sigortası: Veri ihlalleri, siber saldırılar ve diğer güvenlik tehditleri dahil olmak üzere siber olaylardan kaynaklanan mali kayıplara karşı koruma sunar.

Samet Erden
samet@sigortacigazetesi.com.tr



Gümüş ekonomi hayat sigortasını yeniden şekillendiriyor

Nüfuslar yaşlanıyor, çalışma çağındaki bireylerin toplam nüfusa oranı azalıyor ve hane yapıları değişiyor; tek kişilik ve çocuksuz hanelerin sayısı artıyor. Bu demografik dönüşüm, hayat sigortasına yönelik talebin temel dinamiklerini yeniden şekillendiriyor. Swiss Re'nin son Sigma raporunda gümüş ekonominin sigortacılar üzerindeki etkisinin hızlanacağı ve yeni bir inovasyon dönemine yol açacağı vurgulanıyor.

Dünya genelinde nüfus hızla yaşlanırken, çalışma çağındaki bireylerin toplam nüfusa oranı azalıyor ve hane yapıları köklü bir değişimden geçiyor. Tek kişilik hanelerin artması, evlilik yaşının yükselmesi ve çocuksuz yaşam tercihleri, toplumların sosyal ve ekonomik yapısını yeniden tanımlarken, hayat sigortasında talep dinamiklerini de derinden etkiliyor. Bugün sigorta sektörü, yalnızca daha fazla yaşlı nüfusa değil, aynı zamanda daha az bağımlı birey ve daha çeşitli yaşam modellerine sahip bir müşteri kitlesine hizmet veriyor. Bu yeni tablo, ürün tasarımından pazarlama stratejilerine kadar geniş bir alanda dönüşümü zorunlu kılıyor.

Birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomide çalışma çağındaki nüfusun toplam nüfus içindeki payı azalıyor. Bu durum, hayat sigortasının geleneksel olarak hedeflediği risk koruma ihtiyacının—gelir yerine koyma, çocuklu ailelerin güvence altına alınması gibi—daralmasına yol açıyor. Artık birçok birey, yaşamını tek başına sürdürüyor veya çocuk sahibi olmayı tercih etmiyor. Dolayısıyla hayat sigortasının temel satıcı argümanlarından biri olan "aileyi koruma" söylemi, tek başına yeterli olmuyor. Bunun yerine sigortacılar, bireysel finansal güvence, uzun ömür riski ve bakım finansmanı gibi yeni ihtiyaç noktalarına odaklanıyor.

YENİ BİR İNOVASYON DÖNEMİ

Swiss Re'nin son Sigma raporuna göre; yaşlanan nüfus, düşen doğum oranları ve varlık birikiminin yaşlı nüfusta toplanması, insanların gelecekte ihtiyaç duyacakları finansal koruma türlerini dönüştürüyor. Gelişmiş piyasalardaki insanların %27'sinin 2050 yılına kadar 65 yaşın üzerinde olacağı tahmin edilirken, hayat sigortasının gelir yerine koyma ve aile odaklı risk koruma ürünlerinden, servet planlama ve kişisel bakım finansman çözümlerine geçiş yapması gerekecek.

Uzun vadede, demografik değişimlerin geleneksel hayat sigortası ürünlerinin büyüme hızının, emeklilik geliri, finansal varlık yönetimi ve uzun ömür çözümlerine kıyasla yavaşlamasına yol açacağı belirtilen rapora göre, yaşlanan nüfusun ve daha uzun yaşayan bireylerin ihtiyaçlarını karşılamak için sigortacıların, tüketicilerin yaşam döngüsündeki birikim aşamasından azalma aşamasına odaklarını kaydırmaları gerekeceği ifade ediliyor.

Raporda, gümüş ekonominin sigortacılar üzerindeki etkisinin hızlanacağı ve yeni bir inovasyon dönemine yol açacağı vurgulanıyor. Daha önce hiç görmediğimiz kadar büyük, daha uzun yaşayan ve emeklilik dönemine daha varlıklı şekilde ulaşan bir nesil ile karşı karşıya olduğumuza dikkat çekiliyor.

UZUN SÜRELİ BAKIMA TALEP ARTACAK

Rapora göre, uzun ömürlülük ürünleri, tanımlanmış fayda planlarından tanımlanmış katkı esaslı emeklilik modellerine geçiş eğiliminden fayda sağlayacak. Garantili gelir sunan emeklilik planlarının aşamalı olarak ortadan kalkmasıyla birlikte, hayat sigortası şirketleri daha önce şirket bilançolarında taşınan riskleri kendi bilançolarına aktarma imkânı elde ediyor. Buna paralel olarak, nüfusun yaşlanması ve yaşam sürelerinin uzaması nedeniyle uzun süreli bakım çözümlerine olan talebin de artması bekleniyor.

Raporda, bugüne kadar bireylerin uzun ömürlülük risklerinin daha büyük bir kısmını kendileri üstlenmeyi tercih ettiğine dikkat çekiliyor. Swiss Re Enstirüsü bu doğrultuda, müşteri yönetiminin geliştirilmesi ve ürün inovasyonunun artırılması yoluyla geleneksel iş kollarının birikimlerin tasfiye dönemine yönelik ürün segmentinde ilerleme kaydetmesi için fırsatlar görüyor. Örneğin, geleneksel teminatlara uzun süreli bakım hükümlerinin eklenmesi bu alan için bir seçenek olabilir.

Demografik değişimlerin, hayat sigortası şirketlerinin varlık-yükümlülük uyumunu da etkileyeceği belirtilen rapora göre; yaşam sürelerinin uzaması, uzun süreli bakım ve tasfiye dönemine yönelik çözümlere olan talebin artması halinde, ortalama ödeme vadelerini uzatacak.

Araştırmalara göre Avrupa'da 80 yaş üstü nüfus 2050 yılına kadar %80 artarken, Kuzey Amerika'da %120'nin üzerinde artacak. Bu durum, gelişmiş ekonomilerde GSYİH'nin %2'sinden fazlasını oluşturan uzun süreli bakım hizmetlerini zorlayacak.

'NÜFUSUN YAŞLANMASI SİGORTACILAR İÇİN YENİ BİR FIRSAT ALANI'

Daha uzun yaşam sürelerinin, sigorta sektörünün hem risk hem de varlık tarafını etkileyeceğine vurgu yapan Swiss Re Grup Baş Ekonomisti Jérôme Jean Haegeli, "Nüfus yaşlandıkça ve insanlar birikimlerini tüketmeye başladıkça, enflasyon ve uzun vadeli faiz oranları artabilir ve bu da sigortacılar için daha güçlü yatırım getirileri ve kârlılık sağlayabilir" ifadesini kullandı.

'KİŞİSEL BAKIM HİZMETLERİNE ERİŞİMİN GÜVENCE ALTINA ALINMASI ÖNEMLİ'

Swiss Re Hayat ve Sağlık Reasürans CEO'su Paul Murray, "Birikim aşamasında, genellikle çalışma yaşamını kapsayan dönemde bireyler hayat sigortası ürünleri aracılığıyla servet biriktiriyor ve bakmakla yükümlü oldukları kişileri güvence altına alıyor. Bu çözümler, erken ölüm veya sakatlık durumunda oluşabilecek finansal şoklara karşı koruma sağlarken, geleceğe yönelik varlık oluşturmayı destekliyor. Emeklilik sonrası azalma aşamasında ise öncelik, birikimlerin öngörülebilir gelir akışlarına dönüştürülmesine kayıyor; bu, hem devlet hem de işveren kaynaklı emeklilik planları aracılığıyla gerçekleştirilebiliyor. Bunun yanı sıra, sağlık hizmetleri ve uzun süreli bakım (huzurevi, yaşlı bakım hizmetleri) gibi kişisel bakım hizmetlerine erişimin güvence altına alınması da kritik önem taşıyor" dedi.

Murray ayrıca, "Gümüş ekonominin sigortacılar üzerindeki etkisinin hızlanacağını ve yeni bir inovasyon aşamasına yol açacağını belirterek, "Daha önce hiç görmediğimiz kadar büyük, daha uzun yaşayan ve emekliliğe daha varlıklı ulaşan bir nesil görüyoruz. Ürün tasarımı ve sunumuna yönelik yeni yaklaşımlarla sigorta sektörü, 65 yaş üstü kişiler için önemini yeniden tanımlama fırsatına sahip" şeklinde konuştu.



GÜMÜŞ EKONOMİ NEDİR?

'Gümüş Ekonomisi (Silver Economy)', yaşlanan nüfusun ekonomik etkilerini ifade eden bir terim. Gümüş Ekonomisi, genellikle 50–65 yaş ve üzeri, yani yaşlı ve emekli nüfusun tüketim, yatırım, sağlık, bakım, yaşam tarzı ve finansal hizmetler üzerinden yarattığı ekonomik aktivitelerin tümünü kapsar.

Temel özellikleri:

1.Yaşlı nüfusun artışı: 65 yaş ve üzeri bireylerin sayısının yükselmesiyle ekonomi üzerindeki etkisi büyüyor.

2.Tüketim ve hizmet talebi: Sağlık hizmetleri, uzun süreli bakım, emeklilik ürünleri, seyahat, konaklama ve eğlence gibi alanlarda artan talep.

3.Varlık ve servet birikimi: Yaşlı nesillerin birikimleri ve varlıkları, finansal ürünlere olan ilgiyi artırıyor.

4.İnovasyon fırsatları: Sigorta, finans, sağlık teknolojileri ve yaşam tarzı ürünlerinde yeni iş modelleri ve ürün tasarımları ortaya çıkıyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

Mülk ve kaza sigortalarında dijital dönüşüm yolunda yeni bir dönem

McKinsey&Company'nin "Mülk&Kaza Sigortacıları Çekirdek Sistemlerini Başarıyla Nasıl Modernize Edebilir?" raporuna göre dönüşüm; yangın, kasko, konut ve benzeri branşları kapsayan mülk ve kaza (P&C) sigorta sektörünün karşı karşıya olduğu en acil sorunlarından biri olduğu belirtiliyor. Son 10 yılda yavaş, kâğıt tabanlı bir sigorta modeli için inşa edilen çekirdek sistemlerin artık amacına hizmet etmediği açıkça ortaya çıktı. Bu sistemler, sigorta şirketlerini operasyonel verimsizliklerle, artan bilgi teknolojileri (BT) bakım maliyetleriyle ve müşterilerin gerçek zamanlı yanıt beklentilerini (örneğin anında fiyat teklifi veya hızlı tazminat ödemeleri) karşılamakta zorlanma baskısıyla baş başa bırakıyor. Rekabet gücünü koruyabilmek, bulut tabanlı, ölçeklenebilir çözümlerle otomasyonu, gerçek zamanlı veri analizini ve ekosistemdeki diğer aktörlerle daha güçlü bağlantıyı mümkün kılmayı gerektiriyor.

Rapora göre, günümüzde dönüşüm kararları temelden değişmiş bir ortamda alınıyor. Öncelikle, bulut operasyonları, sürekli güncellemeler ve taşıyıcı ekosistemlerle derin entegrasyon için tasarlanmış büyük ölçekli yazılım-hizmet (SaaS) platformları artık ölçeklenebilir biçimde uygulanabilir durumda. İkincisi, veri, üretken yapay zekâ ve bulut bilişimin birleşimi, sigortacılara güçlü ve ölçeklenebilir bir platform temelinde yeni teknolojileri her zamankinden daha agresif biçimde benimseme fırsatı sunuyor. Bu değişimler, 10 yıl öncesine kıyasla açık bir dönüm noktasına işaret ederken, dönüşümü zorlaştırıyor.



Mülk ve kaza sigortaları operasyonel verimsizlikler ve müşteri beklentilerindeki dönüşüm nedeniyle çekirdek sistemlerini yeniden tasarlamak zorunda. Başarılı dönüşüm, yalnızca teknoloji yenilemesi değil; iş süreçlerinin yeniden tanımlandığı, bilgi teknolojileri ve iş birimlerinin ortak sorumluluk üstlendiği bütünsel bir dönüşüm süreci anlamına geliyor.

ABD'deki bazı sigorta şirketleri mevcut sistemlerini dönüştürmek için ciddi yatırımlar yapmaya başlamış olsa da, sonuçlar karışık; pek çok şirket beklenen getiriyi tam olarak elde edemedi. Bu da ABD'deki çoğu sigortacıyı bir yol ayrımında bırakıyor: hâlâ eski sistemlere yatırım yapıyor, yeni bir sistem satın mı alınmalı yoksa kurum içinde mi geliştirilmeli sorusunu değerlendiriyor ve hangi tedarikçinin seçileceği veya kurum içinde nasıl etkin bir sistem kurulacağı konusunda netleşmeye çalışıyor.

Avrupa'da ise çoğu sigortacı, daha küçük ölçekte faaliyet gösterdikleri için genellikle tedarikçi tabanlı sistemleri tercih ediyor. Ancak büyük çaplı sistem değişiklikleri genellikle çok maliyetli ve karmaşık olarak görüldüğünden, güçlü bir iş gerekçesi oluşturmakta zorlanıyorlar. Bu nedenle birçok sigortacı, riskleri yönetmek ve değeri maksimize etmek için aşamalı dönüşüm, eski sistemlerin kademeli boşaltılması veya seçili bileşenlerin yükseltilmesi gibi artımlı stratejiler izliyor. Japonya'da ise hâlâ ana bilgisayar sistemlerini kullanan öncü sigortacılar, bulut tabanlı tedarikçi çözümlerine geçmeyi değerlendiriyor. Ancak maliyet ve entegrasyon etkilerinin ötesinde, Japon pazarının ağır düzenlemelere tabi süreç gerekliliklerini yerine getirme konusunda endişeleri bulunuyor.

Raporda, teknoloji dönüşümünün çoğu zaman sadece bilgi teknolojileri tarafından yürütülen bir süreç olarak görüldüğü belirtiliyor. Oysa başarılı bir çekirdek sistem dönüşümünden beklenen iş hedeflerine ulaşmak için iş süreçlerini yeniden tasarlama ve hayal etme isteği kritik önemde. Sigorta işletmesi ve bilgi teknolojileri liderliği arasındaki geleneksel ayrım artık sürdürülebilir değil. Başarının anahtarı, ortak sahiplik, birlikte önceliklendirme ve iş ile teknolojinin dönüşümü birlikte yönlendirdiği bir işletme modeli oluşturmak.

Rapor, tedarikçi seçimi, sistem inşası, satın alma veya yükseltme kararlarına ilişkin yeni bakış açıları sunuyor. Ayrıca, kilit karar kriterlerini ve iş değerinin en üst düzeyde gerçekleştirilmesini sağlayacak yapılandırılmış bir dönüşüm yaklaşımını ele alıyor. Rapora göre doğru stratejiyle sigorta şirketleri, operasyonel verimlilik artışı, bilgi teknolojileri maliyetlerinde azalma, müşteri deneyiminde iyileşme ve ekosistem bağlantılarında güçlenme gibi hedeflerine ulaşabilir.

ÇEKİRDEK PLATFORM DÖNÜŞÜMÜNÜN 6 BOYUTU

Raporda, yeni bir sistemin kurum içinde mi geliştirileceğine, ticari hazır yazılım (COTS) mı satın alınacağına, yoksa mevcut sistemin mi yükseltileceğine karar vermenin karmaşık bir süreç olduğu vurgulanıyor. Eskiden dengeli bir tartışma olan

Tedarikçi seçimini bilgilendirmek için: Sigorta şirketleri, tedarikçi bilgilerini 6 temel alanda kapsamlı şekilde değerlendirmelidir

Ölçeklenebilirlik ve Büyüme Hazırlığı

Müşteri portföyü (örneğin, vaka incelemeleri)

Ar-Ge planı (örneğin, geçmiş ve geleceğe dönük Ar-Ge harcamaları)

Çoklu hat ve çoklu yargı alanı desteği (örneğin, eyalet bazlı düzenlemelere uyumun yerleşik olarak sağlanması)

Altyapı esnekliği (örneğin, API ve mikroservis mimarisi)

Esneklik ve Sistem Entegrasyonu

Uygulama Programları arayüz (API) detayları (örneğin, API sayısı ve türleri, API yanıt süresi, sistem çalışma süresi)

Sektör standart sistemler için önceden oluşturulmuş bağlayıcılar hakkında bilgi

Tedarikçinin uygulama pazarındaki **iş ortakları listesi** (örneğin, üçüncü taraf uygulamalar, insurtech iş ortakları, geliştirici araçları)

Güvenilirlik ve Pazar Varlığı

Platformu kullanan **önde gelen sigorta şirketlerinin sayısı ve profilleri**

Benzer iş modellerine veya zorluklara (örneğin, aynı eski sistemler, birden fazla iş kolu) sahip **diğer müşterilerden referanslar**

Operasyonel performans geçmişi (örneğin, en yüksek şiddetteki olay sayısı gibi göstergeler)

İş Birliği ve Ürün Üzerindeki Etki

Ürün yükseltme süreci ve bu süreçte sigorta şirketinin rolü (örneğin, kullanıcı grupları, danışma kurulları)

Geri bildirim toplama mekanizmaları

Ürün geliştirme yol haritası (örneğin, zaman çizelgeleri ve kilometre taşları)

İşlevsellik ve Özellik Uyarlanabilirliği

Çekirdek özelliklerin demo sunumları (örneğin, ürün yapılandırmaları, kendi kendine hizmet özellikleri, otomatik uyumluluk kontrolleri)

Yeni "hazır" özellikleri ekleme hızı

Kodsuz (no-code) **veya az kodlu** (low-code) **özelleştirme seçeneklerinin bulunabilirliği**

Üçüncü Taraf Hizmet Ağı ve Kapsam

Önceden entegre edilmiş üçüncü taraf hizmetlerin listesi (örneğin, hizmet sağlayıcı sayısı, hizmet türleri)

Ağ kapsama alanı (coğrafi dağılım)

Geçmiş performans ve yanıt sürelerine ilişkin **ölçütler**

bu konu, bugün yön değiştirmiş durumda: Daha az sigortacı sıfırdan özel sistem inşa ediyor, daha fazlası mevcut sistemleri modern katmanlarla genişletmeye veya SaaS platformlarını kullanmaya yöneliyor. ABD'de önde gelen P&C sigortacılarının yaklaşık yarısı sistem satın alıp yapılandırmayı, diğer yarısı ise sistem geliştirmeyi tercih ediyor. Avrupa'da ise çoğu köklü sigortacı yoğun biçimde özelleştirilmiş COTS platformları kullanıyor ve bu platformları güncellemenin gerekip gerekmediğini deniyor.

Her seçeneğin avantaj ve dezavantajları var. Kurum içinde geliştirilen sistemler daha fazla kontrol, özelleştirilmiş işlevler ve gelecekteki yeniliklere uyum kolaylığı sağlar. Ancak eski ürünleri, süreçleri ve operasyonları yeni yapıya entegre etmeye öncelik veren sigortacılar, genellikle uzun zaman çizelgeleri, sınırlı ölçeklenebilirlik ve artan maliyetlerle karşılaşıyor. Uzun vadeli bakım ve sürekli yenilik maliyetleri de çoğunlukla hafife alınıyor. Üstelik birçok inşa projesi, canlıya geçişte yeniliği donduruyor; bütçe aşımlarıyla birlikte eksik dokümantasyon ve kısıtlı eğitim, kuruluşun sistemi evrimleştirmesini engelliyor.

COTS platformlarını tercih eden sigortacılar, daha hızlı uygulama, kısalan proje süreleri ve tedarikçi tarafından yönlendirilen yeniliklerle sürekli gelişen bir sistemin avantajını elde ediyor. Ancak yeni sistemlerin potansiyelini tam olarak yakalamakta zorlanabiliyorlar. Çoğu sigortacı artık modern paketlerin özelleştirme olmadan ihtiyaçlarını karşılayabileceğini bilse de, birçok paket hâlâ ürün karmaşıklığı ve özel süreç zorlukları getiriyor. Bu da entegrasyon sorunları ve karmaşık uygulama mimarileri nedeniyle sürecin uzamasına yol açabiliyor.

6 temel boyutta yapılacak kapsamlı bir değerlendirme, sigortacıların yeni bir sistem inşa mı edeceklerine, COTS çözümü mü satın alacaklarına veya mevcut sistemi mi yükselteceklerine dair bilinçli kararlar almalarına yardımcı olur.

Raporda çekirdek platform dönüşümünün 6 boyutu şöyle sıralanıyor:

1. Platform işlevselliği ve yetenekleri:

İş modeli özel işlevsellik, kapsamlı özelleştirme veya karmaşık entegrasyon gerektiriyorsa, kurum içi geliştirme düşünülebilir. Süre, maliyet ve tedarikçi inovasyonuna öncelik verenler için COTS çözümleri daha uygun olur. Önemli olan, platformun gelecekteki büyümeyi destekleyip desteklemediğidir.

2. İş akışı özelleştirmesi ve dijital deneyim:

Özel iş akışlarına sahip şirketler için (örneğin karmaşık risk modelleri, özel veri entegrasyonları) kurum içi geliştirme uygundur. COTS çözümleri ise hazır müşteri ve acente portalları ile uçtan uca süreç otomasyonları sunar. Yükseltme kararı alınacaksa, yeni sürümün hız, otomasyon veya kullanıcı deneyiminde anlamlı gelişme sağlayıp sağlamadığına bakılmalıdır.

3. Veri yönetişimi, güvenlik ve kontrol:

Tam denetim isteyen sigortacılar için kurum içi sistem; modüler, ölçeklenebilir, gelişmiş analitik kabiliyetleri arayanlar için COTS daha uygundur. Modern COTS'lar artık yapılandırılabilir veri yönetişimi ve güçlü güvenlik özellikleri sunmaktadır.

4. Pazara çıkış süresi ve maliyet:

Kurum içinde geliştirme genellikle daha yüksek başlangıç yatırımı ve 5–10 yıl süren uygulama süresi gerektirir. COTS çözümleri düşük ön maliyetle 3–5 yıl içinde devreye alınabilir. Ancak yükseltmelerde dahi test, yeniden yapılandırma ve iş değişikliği maliyetleri dikkate alınmalıdır.

5. Kurumsal yetkinlikler ve yenilik potansiyeli:

Güçlü mühendislik kapasitesine sahip kurumlar geliştirmeyi düşünebilir. Ancak çoğu sigortacı, büyük tedarikçilerin sunduğu sürekli Ar-Ge ve yenilik hızına yetişememektedir. SaaS'ın artık uygulama, platform ve veri altyapısını birleştirmesiyle birlikte, bu birleşmeyi destekleyen tedarikçi mimarileri daha avantajlıdır.

6. Geçiş süreci ve hedef durum riskleri:

Kurum içi sistemler daha fazla kontrol ve düzenleyici güvenlik sağlar. Buna karşılık COTS çözümleri, daha düşük geçiş riski, kanıtlanmış güvenilirlik ve tedarikçi yönetimli uyum avantajı sunar. Ancak büyük yükseltmeler karmaşık entegrasyonlarda risk taşır; bu nedenle operasyonel etkiler dikkatle değerlendirilmelidir.

DOĞRU TEDARİKÇİ SEÇİMİ ÖNEMLİ

Rapora göre, modern bir çekirdek sistem satın almanın, diğer seçeneklere göre genellikle daha hızlı ve maliyet açısından verimli olabileceği ifade ediliyor. Ancak piyasada çok sayıda tedarikçi bulunduğundan, doğru olanı seçmek stratejik bir meydan okuma. Yaygın hatalar arasında ölçeklenebilirliği kanıtlanmamış tedarikçilerin seçilmesi, entegrasyon karmaşıklığının hafife alınması ve zayıf destek ağlarına (örneğin sınırlı teknik destek veya yetersiz eğitim) güvenilmesi bulunuyor. Sigortacılar yalnızca mevcut özelliklere değil, aynı zamanda tedarikçinin finansal sağlamlığına, operasyonel disiplini ve sürekli yenilik yapma kapasitesine de odaklanmalı. COTS ekosisteminde yükseltme yapacak sigortacılar için de doğru zamanlama, tedarikçinin uzun vadeli uyumu ve mimari bütünlüğü ilk seçim kadar önemli.

Raporda, doğru tedarikçiyi seçmek için dikkate alınması gereken 6 kriter şöyle sıralanıyor:

1. Ölçeklenebilirlik ve büyüme hazırlığı
2. Esneklik ve sistem entegrasyonu
3. Güvenilirlik ve piyasa itibarı
4. İş birliği ve ürün geliştirme etkisi
5. İşlevsellik ve özellik uyarlanabilirliği
6. Üçüncü taraf hizmet ağı ve kapsama alanı.

DÖNÜŞÜM İÇİN PRATİK ADIMLAR

Rapora göre sistem dönüşümü çoğu zaman bir teknoloji girişimi olarak görülse de, başarısı iş liderliğine de bağlıdır. Temelde bu, iş dönüşümüdür ve sistemin stratejik ve operasyonel değerini ortaya çıkarabilmek için süreçlerin yeniden tasarlanmasını gerektiriyor. Artık iş ve liderliğinin paralel yollarda ilerlemesi mümkün değildir; modern dönüşüm, iş ve teknolojinin sonuçlardan ortak sorumluluk taşıdığı entegre bir model gerektiriyor.

Raporda, başarılı bir dönüşüm yolculuğu izlenebilecek adımlar şu şekilde sıralanıyor:

1. İş ve teknoloji hedeflerini baştan hizalayın.
Öncelikle hangi sonuçların hedeflendiğini netleştirin: operasyonel verimlilik, pazara çıkış hızının artırılması, dijital müşteri deneyimi geliştirme ve uzun vadeli bilgi teknolojileri maliyetlerini azaltma gibi.

2. Yap-satın al-yükselt değerlendirmesini yapılandırılmış biçimde gerçekleştirin.
İş ihtiyaçlarını, ürün karmaşıklığını, maliyet, hız ve risk boyutlarını nesnel bir çerçevede analiz edin.

3. Kurumsal hazırlık ve yetkinlik boşluklarını değerlendirin.
Dönüşümü uygulamak için mevcut yetenekleri, altyapıyı, entegrasyon karmaşıklığını ve liderlik uyumunu inceleyin.

4. Disiplinli bir tedarikçi veya yükseltme değerlendirme süreci yürütün.
Özellik listelerinin ötesine geçin; uzun vadeli sürdürülebilirlik, entegrasyon esnekliği ve iş hedefleriyle uyumu dikkate alın.

5. İnisiyatifleri önceliklendirin ve sıralayın.
Dönüşüm karmaşıklığını yönetmek için bir yol haritası oluşturun; ilk fazda "hızlı kazanımlar"a odaklanın.

6. Güçlü proje yönetişimi kurun.
Karar hakları, yükseltme yolları ve değer odaklı ilerleme ilk günden belirlenmeli.

7. Değişim yönetimini uygulayın ve benimsemeyi teşvik edin.
Vizyonu net biçimde iletişimle (örneğin bülten, toplantı veya SSS oturumu) aktarın, hedefe yönelik eğitimler düzenleyin ve geri bildirim mekanizmaları oluşturun.

Sonuç olarak raporda, sistem dönüşümünün dikkatli planlama, güçlü yönetişim ve iş–teknoloji iş birliği gerektiren dönüştürücü bir yolculuk olduğu belirtiliyor. Başarı, seçeneklerin yapılandırılmış biçimde değerlendirilmesi, doğru çözüm veya tedarikçinin seçilmesi ve hesap verebilirliği yüksek bir işletim modelinin kurulmasıyla başlar. Etkili değişim yönetimi, kullanıcı eğitimi ve paydaş uyumunu kapsar ve genellikle göz ardı edilir. Net bir yol haritası ve doğru uygulama modeliyle sigorta şirketleri, çekirdek sistemlerinden maksimum değer elde ederek sürdürülebilir uzun vadeli büyüme için konumlarını güçlendirebilir.

Samet Erden
samet@sigortacigazetesi.com.tr

DÜNYADAN •••

Tamamlayıcı emeklilik Türkiye için bir fırsat

Mercer ile CFA Enstitüsü, 17'nci yıllık Mercer CFA Enstitüsü Küresel Emeklilik Endeksi (MCGPI) sonuçlarını açıkladı. 2025 yılında Hollanda, İzlanda, Danimarka emeklilik gelir sistemlerindeki A olan notlarını korudu. Singapur ise bu yıl ilk kez A notu alarak Asya kıtasında bu dereceyi elde eden tek ülke oldu. Türkiye, sıralamada 49'uncu sırada yer alıyor. Şeffaflığın artırılması, yönetişim uygulamalarının güçlendirilmesi ve kamu ile özel emeklilik sağlayıcıları arasındaki iş birliğinin teşvik edilmesi, sürdürülebilir bir emeklilik sistemi inşa edilmesinde önemli rol oynayabilir. Küresel belirsizliklerin arttığı bir dönemde, emeklilik fonlarının büyüklüğü ve hacmi hükümetleri, bu sermayenin bir kısmını farklı ulusal önceliklere yönlendirme yollarını aramaya teşvik ediyor. Bu yılki Endeks, hükümet müdahalelerinin beklenmedik sonuçlar doğurabileceğini vurgularken, özel emeklilik planı katılımcılarının çıkarları ile ulusal öncelikler arasında denge kurulmasına yardımcı olabilecek sekiz temel ilkeyi ortaya koyuyor.

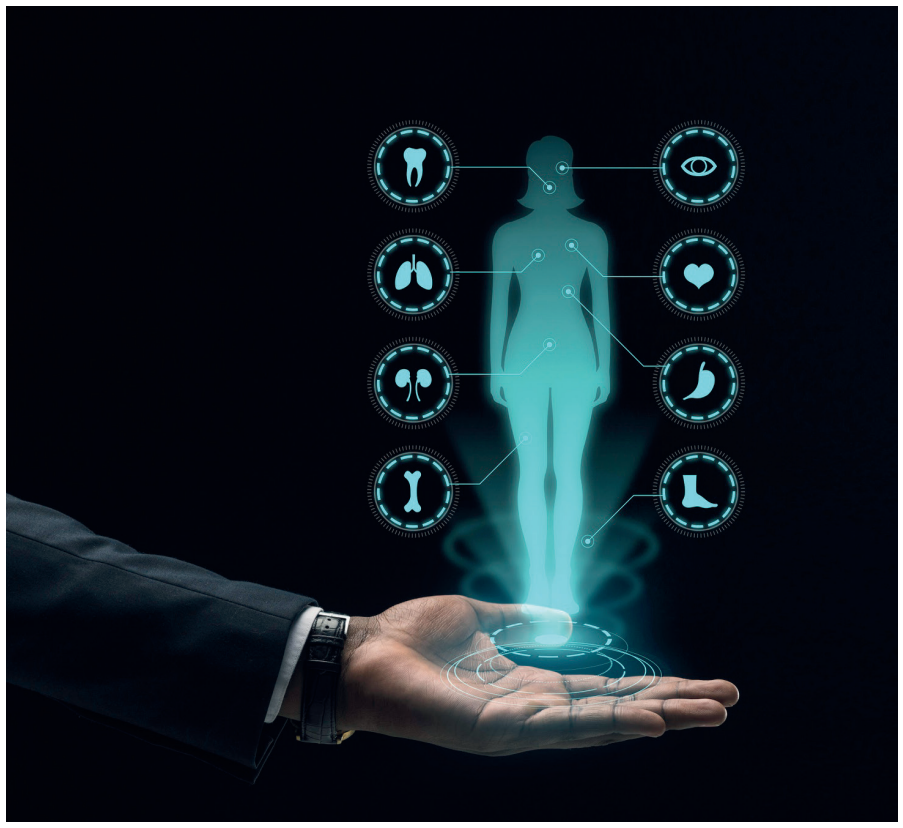
Mercer Küresel Emeklilik Lideri Christine Mahoney, konuya ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "İnsan ömrünün uzaması ve iş gücü piyasalarındaki değişimle birlikte, hükümetler emeklilik sistemlerini uyarlama baskısıyla karşı karşıya. Ancak, emeklilik reformu hiçbir zaman basit değil. Olası sonuçların dikkatle değerlendirilmesi gerekir. Bu nedenle, daha dayanıklı emeklilik sistemlerinin oluşturulmasında işverenlerin, hükümetlerin ve emeklilik fonu sağlayıcılarının birlikte söz sahibi olması kritik önem taşıyor."

CFA Enstitü Başkanı ve CEO'su Margaret Franklin ise şu ifadeleri kullandı: "Bazı sistemler, emeklilik fonlarını ulusal öncelikler doğrultusunda yatırım yapmaya yönlendirmeye çalışırken, profesyonel yatırım topluluğunun bu tür zorunlulukların veya kısıtlamaların sistemi bozabilecek istenmeyen sonuçlarına karşı dikkatli olması gerekir."



Yapay zekâ sağlık sigortacılığında yeni bir dönemi başlatıyor

Yapay zekâ, sağlık hizmetlerinde erken tanı, kişiselleştirilmiş tedavi ve hastalık önleme gibi alanlarda devrim yaratırken; bu dönüşüm, hayat ve sağlık sigortacılığının da kurallarını yeniden yazıyor. Münih Re'nin 2025 Yaşam Bilimleri Raporu, sigorta sektörünü bekleyen fırsatları, yeni riskleri ve dönüşen ürün tasarımlarını kapsamlı biçimde ele alıyor.



Hayat ve sağlık sigortacılarına yönelik küresel sağlık trendlerini ve bu trendlerin sigorta sektörü üzerindeki etkilerini ele alan Münih Re'nin 2025 Yaşam Bilimleri Raporu'nun 'Sağlıkta Yapay Zekâ' başlıklı bölümü, yapay zekânın sağlık hizmetlerindeki dönüşümünü ve bu dönüşümün hayat ve sağlık sigortacılığı üzerindeki etkilerini kapsamlı bir şekilde ele alıyor.

Rapor, yapay zekânın hastalıkların önlenmesi, erken teşhis ve kişiselleştirilmiş tedavi süreçlerindeki rolünü vurgulayarak, sigorta sektörüne yönelik önemli çıkarımlar sunuyor.

Rapora göre yapay zekâ teknolojilerinin sunduğu erken teşhis imkânları ve bireye özel tedavi modelleri sayesinde, ölüm oranları (mortalite) ve hastalık sıklığı (morbidite) düşüş gösteriyor. Bu durum, sigorta açısından daha geniş ve sağlıklı bir müşteri havuzuna erişim anlamına geliyor. Aynı zamanda önleyici sağlık hizmetleri ve risk değerlendirme modellerinde yaşanan gelişmeler, poliçe kabul süreçlerini ve ürün tasarımlarını doğrudan etkiliyor. Yeni nesil yapay zekâ teknolojilerinin, sağlık hizmetlerinde oyunun kurallarını değiştirdiği belirtilen rapora göre, 2022'nin sonunda hayatımıza giren üretken yapay zekâ ve ileri düzey metin üretim teknolojileri, sağlık sektöründe devrim niteliğinde bir dönüşüm başlattı. Bu teknolojiler; hastalıkların önlenmesinden tanı ve tedaviye kadar tüm süreçlerde yapay zekânın rolünü güçlendirirken, sağlık sistemlerinin verimliliğini de artırıyor. Bu değişim, hayat ve sağlık sigortacıları için hem benzersiz fırsatlar hem de ciddi sınamalar anlamına geliyor.

DÜŞÜK MORTALİTE YÜKSEK SİGORTALANABİLİRLİK

Rapora göre, özellikle kanser ve kalp-damar hastalıklarında ölüm oranlarının düşmesi, daha önce sigortalanması zor olan bireylerin kapsama alınabilmesini mümkün kılıyor. Bununla birlikte, risk faktörlerinin daha iyi anlaşılması ve tarama testlerinin gelişmesiyle hastalıkların önlenmesinde de büyük ilerlemeler kaydediliyor. Tüm bu gelişmeler, sigorta şirketleri için yeni ürün tasarımları ve portföy çeşitlendirmesi açısından önemli bir alan açıyor.

YENİ AKTÜERYAL BECERİLER

Elektronik sağlık kayıtları, doktor notları, medikal görüntüler, laboratuvar sonuçları ve genetik bilgiler gibi çok farklı kaynaklardan elde edilen verilerin birlikte analiz edilmesiyle, hastalıkların kökenine dair anlayışın köklü biçimde değiştiği ifade edilen rapora göre, bu sayede risk seçiminde isabet oranı artarken, aktüeryal öngörüler de daha sağlam temellere dayanıyor. Özellikle kritik hastalık sigortaları, bu dönüşümden en fazla etkilenecek ürün gruplarının başında yer alıyor; çünkü pek çok mevcut hastalık tanımı geçerliliğini yitirmeye başlayacak.

YENİ RİSKLER

Tıbbi tanı kriterlerinin gelişmesiyle birlikte, ölüm ya da yaşam kalitesi üzerinde etkisi olmayan durumların da tespit edilmesi anlamına gelen 'aşırı tanılama' olasılığı yükseliyor. Bu durum, gerçek hastalık sıklığının belirlenmesini zorlaştırıyor. Öte yandan, bireylerin kendi sağlık verilerine erişiminin artması, kişilerin gelecek sağlık risklerini daha iyi analiz etmelerine olanak sağlıyor. Bu da özellikle uzun vadeli prim garantili ürünlerde anti-seçim riskini ciddi şekilde artırabilir. Bu eğilim, sigorta sektörünün dikkatle takip etmesi gereken bir gelişme olarak öne çıkıyor.

TIBBİ UZMANLIK HASAR YÖNETİMİNDE KRİTİK

Genetik ve moleküler tanı yöntemlerinin giderek karmaşıklaşması, yalnızca doğru hasar değerlendirmeleri için değil, aynı zamanda ürün tasarımı ve portföy yönetimi süreçlerinde de güncel tıbbi uzmanlığı zorunlu hale getiriyor. Yapay zekâ destekli analizlerin artması, klasik risk değerlendirme becerilerinin yapay zekâ ile entegre edilmesini zorunlu kılıyor. Bu dönüşüme ayak uydurmak isteyen sigorta profesyonelleri, hem teknoloji hem de tıp bilgisi açısından kendini sürekli güncel tutmak zorunda. Yapay zekânın, sağlık ve hastalığa dair bilgimizi derinleştiren "epistemik ilerlemeler"in önünü açtığına dikkat çeken rapora göre, bu tür bilgi atılımları, daha etkili korunma yöntemlerinden daha doğru tanılara ve daha başarılı tedavilere kadar sağlık hizmetlerinde gözle görülür iyileşmelere zemin hazırlıyor. Çok çeşitli ve büyük hacimli verileri analiz edebilme kapasitesiyle yapay zekâ, bireysel ve toplumsal sağlıkta çığır açacak gelişmelerin temelini atmaya hazırlanıyor. Yapay zekânın insan kapasitesini aşan analiz gücü sayesinde, sağlık alanının birçok alt dalında yeni ve değerli bilgiler ortaya çıkıyor. Bu gelişmelere örnek olarak, sağlıklı bireylerin beyin MR görüntülerinde tespit edilen farklı desenler verilebilir. Klinik veriler (örneğin semptomlar ya da laboratuvar sonuçları) ile ilişkilendirildiğinde, bu desenler hastalıkların çok daha erken evrede tanınmasını ya da seyrinin daha iyi anlaşılmasını sağlayabiliyor. Benzer şekilde, diz görüntülerinin yapay zekâ destekli analizleri sayesinde, kireçlenme gibi hastalıklar, geleneksel yöntemlerden çok daha önce ve insan gözünün algılayamayacağı düzeydeki değişikliklerle teşhis edilebiliyor. Bu tür gelişmeler, hastalıkların seyrini daha iyi yönetme ve erken müdahale imkânı sunarak, sağlık sigortacılığı açısından hem risk değerlendirmelerinde hem de hasar yönetiminde kritik avantajlar sağlıyor.

ÖNLEYİCİ SAĞLIKTA YAPAY ZEKÂ DESTEĞİ

Geleneksel tıpta odak noktasının genellikle hastalıkların teşhisi ve tedavisi olduğu ifade edilen raporda, bu 'reaktif' anlayışın yerini giderek daha öngörücü ve önleyici (koruyucu) bir yaklaşıma bıraktığı vurgulanıyor. Toplum sağlığının korunması ve bireysel refahın artırılması açısından etkili önleme yöntemlerinin değerinin gün geçtikçe daha çok kabul gördüğü belirtiliyor. 'Koruma' kavramının çoğu zaman tek bir strateji olarak ele alınsa da, aslında sağlık ile hastalık arasındaki geçiş sürecinin farklı evrelerine müdahale eden çeşitli türleri bulunduğu belirtilen raporda, birincil (primer) ve ikincil (sekonder) korunma süreçlerine ve yapay zekânın bu alanlardaki katkılarına odaklanılıyor.

Birincil koruma: Hastalık hiç başlamadan önleme

Birincil koruma, henüz hastalık gelişmemiş bireylerde riskleri tespit ederek önleyici adımlar atmayı amaçlar. Buna örnek olarak; akciğer kanserini önlemek amacıyla sigarayı bırakma programları ya da rahim ağzı kanserine karşı HPV aşısı gösterilebilir. Yapay zekâ, büyük veri kümelerini analiz ederek yüksek risk altındaki bireyleri daha hassas şekilde tespit edebilir ve böylece müdahale sürecini çok daha erken başlatabilir.

İkincil koruma: Hastalık erken aşamada yakalanırsa

İkincil koruma, henüz semptom vermemiş ancak hastalığın erken evresinde olan bireyleri tespit edip, ilerlemeyi durdurmaya odaklanır. Mamografi ile meme kanseri, kolonoskopi ile bağırsak kanseri ya da görüntüleme testleriyle koroner arter hastalığı tespiti bu kapsama girer. Yapay zekâ, bu taramalardaki tanı doğruluğunu artırarak daha etkili müdahalelere zemin hazırlayabilir.

YAPAY ZEKÂ İLE DAHA HEDEFE YÖNELİK ÖNLEME

Raporda, mevcut birincil koruma yöntemlerinin henüz istenen düzeyde hassas olmadığı gerçeğine vurgu yapılıyor. Rapora göre, bazı hastalıklarda tüm risk faktörleri bilinmediğinden, risk yönetimi etkinliğini kaybedebiliyor. Yapay zekâ, bu eksiklikleri kapatmak üzere bireyselleştirilmiş risk analizleri sunarak, koruyucu sağlık hizmetlerini çok daha güçlü bir zemine oturtabilir.

SAĞLIK SİSTEMLERİNDE YENİ VERİMLİLİK DÖNEMİ

Dünyanın dört bir yanındaki sağlık sistemlerinin, zamanında ve etkili sağlık

SAĞLIKTA YAPAY ZEKÂ - TEMEL ÇIKARIMLAR

Yapay zekâ, hastalıkların önlenmesinden tanı ve tedaviye kadar sağlık hizmetlerinin tüm alanlarında devrim yaratacak. Bu dönüşüm, hayat ve sağlık sigortacıları için hem yeni fırsatlar hem de önemli zorluklar barındırıyor.



Yapay zekâ sayesinde birçok hastalıkta mortalite (ölüm oranı) ve morbidite (hastalık oranı) azalacak. Daha etkili önleme yöntemleri, erken tanılar ve bireyselleştirilmiş tedavi yaklaşımları sayesinde bu iyileşme gerçekleşecek ve sigortalanabilirlik kapsamı genişleyecek.



Hastalıkların önlenmesinde önemli ilerlemeler sağlanacak. Bu gelişmeler, sigorta şirketlerine hem sigortalı portföylerini çeşitlendirme hem de yenilikçi ürünler geliştirme fırsatı sunacak.



Elektronik sağlık kayıtları, görüntüleme sistemleri ve diğer biyomedikal kaynaklardan elde edilen büyük veri setlerinin analizi, **risk değerlendirme süreçleri için değerli bir kaynak sunacak**. Bu verilere erişimin mümkün olduğu bölgelerde, risk seçimi daha isabetli ve gelişmiş hale gelecek. Dijitalleşmenin arttığı bu yeni ortamda, geleceğin risk kabul uzmanlarının yeni beceriler geliştirmesi gerekecek.



Kritik hastalık sigorta ürünleri sürekli güncellenmek zorunda kalacak, çünkü erken tanılar ve yeni hastalık sınıflamaları ortaya çıkacak. Bu süreçte anti-seçim ve aşırı tanılama gibi sorunlar da yaşanabilir.



Hasar yönetimi daha karmaşık hale gelecek, çünkü hastalıkların tanımlanması artık genetik ve moleküler düzeyde gerçekleşecek. Bu nedenle, ileri düzey tıbbi uzmanlık, hasar analizi ve ihtilaf çözüm süreçlerinde kritik bir rol oynayacak.

hizmeti sunmakta giderek daha fazla zorlandığına dikkat çekilen rapora göre, bu zorluklar; yaşlanan nüfus, insan kaynağı eksikliği ve yetersiz finansman gibi birçok nedene dayanıyor. Ancak bu sorunların temelinde, hizmet sunumundaki verimsizlik yatıyor. Hizmet sunumundaki verimsizlik yalnızca sistemsel düzeyde değil; hastane performansındaki aksamalar ve hasta-sağlık personeli iletişimindeki kopukluklar gibi bireysel düzeylerde de kendini gösterdiği belirtilen rapora göre, sağlık hizmetlerinin genellikle kendi içinde izole çalışan yapılarla ilerlemesi, bilgi teknolojilerinin entegre olamaması bu sorunu daha da derinleştiriyor.

YAPAY ZEKÂ DÖNÜŞTÜRÜCÜ BİR ROLDE

Önümüzdeki yıllarda yapay zekânın bu çok katmanlı verimsizlik sorununa çare üretmede dönüştürücü bir rol üstleneceği ifade edilen rapora göre, sistem düzeyinde yapay zekâ, halihazırda farklı dijital altyapılar kullanan sağlık yapılarının birbirine entegre çalışmasını sağlayarak veri paylaşımını mümkün kılacak. Bu entegrasyonun ilk örnekleri birçok ülkede görülmeye başladı bile. Yapay zekâ destekli bu dijital dönüşüm; kaynakların daha etkin tahsis edilmesini, hizmete erişimin iyileştirilmesini ve maliyetlerin azaltılmasını sağlayacak. Özellikle sigorta sektörü açısından, sağlık hizmetlerinin daha verimli işlemesi; hasar süreçlerinin yönetimi, prim hesaplamaları ve uzun vadeli ürün tasarımları açısından büyük fayda yaratacak.

YAPAY ZEKÂNIN SAĞLIK SEKTÖRÜNDEKİ ETKİSİ

Yapay zekânın sağlık alanındaki etkisini 5 ayrı başlık altında açıklayan Münih Re, tüm bu gelişmelerin ortak bir sonucunun azalan mortalite (ölüm oranı) ve morbidite (hastalık sıklığı) olduğuna yer veriyor. Münih Re'ye göre; mortalite oranları düştükçe ve yaşam kalitesi arttıkça, beklenen yaşam süresi uzayacak ve hastalıksız geçirilen yaşam yıllarında artış gözlenecek.

Bu dönüşümün temelinde ise epistemik ilerleme — yani yeni bilgi ve anlayışın kazanılması — yer alıyor. Bu yeni bilgi, daha iyi korunma, daha erken tanı ve daha etkili tedavilerin temelini oluşturacak. Çoklu veri kaynaklarınınanalizinin mümkün hale gelmesiyle birlikte, sağlık ve hastalık hakkında adeta bir bilgi patlaması yaşanması bekleniyor. Bu yeni bilgiler, biyomedikal bilimin her alanında ortaya çıkacak ve tıbbın temel bileşenleri olan koruyucu sağlık, tanı ve tedavi süreçlerini köklü şekilde etkileyecek. Münih Re, yapay zekânın sağlık alanındaki etkisini şu 5 başlıkta inceliyor:

Sağlıkta Dönüşüm

Yeni risk faktörleri keşfedilecek ve sağlık-hastalık ilişkisine dair anlayış yeniden şekillenecek; mevcut risk faktörleri ise daha hassas ve net şekilde tanımlanacak. Bu gelişmeler, koruyucu sağlık uygulamalarını hem daha kapsamlı hem de daha etkili hâle getirecek. Risk faktörlerinin daha iyi anlaşılması, risk seçiminde ve segmentasyonunda da önemli iyileşmeler sağlayacak. Bu durum, sigortalı portföyleri olumlu yönde etkileyerek, sağlıklı yaşam odaklı müdahalelerin kapsamını ve etkisini artıracak.

Erken Tanı

Tanılar çok daha erken konulabilecek. Özellikle kanser gibi hastalıklarda bu, daha etkili tedaviler ve daha iyi sonuçlar anlamına geliyor. Bu gelişme, hayat sigortasındaki ölüm oranı tahminlerini yeniden şekillendirecek ve sigortalanabilirliği artıracak. Ancak bu durum, beraberinde bir risk de getiriyor: aşırı tanı. Yani kişinin yaşam süresi ya da sağlığı üzerinde etkisi olmayan hastalıkların saptanması. Aşırı tanı, gereksiz testler, artan sağlık harcamaları ve hastalar üzerinde fazladan stres yaratır.

Yine de, daha doğru tanılar ve hastalık ilerleyişinin daha iyi anlaşılması, aşırı tanı sıklığını azaltabilir. Bu, hayat ve kritik hastalık sigortası için oldukça önemlidir çünkü aşırı tanı, hem poliçe fiyatlarını yükseltebilir hem de kritik hastalık taleplerinde artışa neden olabilir. Aksine, aşırı tanının azaltılması, hem sigortaya erişimi kolaylaştırır hem de primlerin düşmesini sağlayabilir.

Etkili Tedaviler

Tedaviler daha etkili hale geldikçe, hem mortalite hem de morbidite daha da iyileşecek. Özellikle kanser tedavisinde yeni yöntemler büyük ilerlemeler kaydediyor. Bu gelişmeler sayesinde, daha önce sigortalanamaz kabul edilen bireyler ya da çok yüksek prim ödemek zorunda kalan kişiler, sigortaya erişim sağlayabilecek ya da daha uygun fiyatlı poliçelerden faydalanabilecek.

Bu yeni sağlık paradigmasında, erken tanı ve önleyici yaklaşımlar ile birlikte, bireylerin sağlık durumlarına dair farkındalıkları artacak ve risklerin daha kapsamlı anlaşılması, birey ile sigorta şirketi arasındaki bilgi dengesini yeniden şekillendirecek. Bu değişim bazı ürünlere olan ilgiyi azaltabilirken, bazılarına olan talebi artırabilir.

Örneğin, anti-selektif (avantajlı seçimli) kritik hastalık poliçeleri tercih edilebilir. Bunun yanında, düşen mortalite ile birlikte, uzun vadeli maluliyet ya da sağlık sigortası ürünlerine ilgi artabilir. Hatta çoklu ödeme özelliği olan kritik hastalık ürünleri bile daha fazla talep görebilir.

Bu tür anti-selektif etkilerle başa çıkmak için, kritik hastalık tanımları sürekli güncellenmeli, bazı hastalıklar kapsamdan çıkarılmalı veya yeniden tanımlanmalı. Görüntüleme tabanlı fenotiplemenin yaygınlaşmasıyla, hastalık sınıflamaları ve tanı kriterleri de değişecek. Bu da, özellikle kritik hastalık sigortası açısından önemli değişiklikleri beraberinde getirecek.

Yapay Zekânın Katkısı

Koruyucu sağlık, erken tanı ve etkili tedavilerin yanı sıra, yapay zekâ sayesinde sağlık hizmetlerinin verimliliği de artacak. Günümüzde bu verimsizlik, sağlık hizmetlerinin yaygınlaşmasının önündeki en büyük engellerden biri. Yapay zekânın ilk etkilerini, özellikle zenginleştirilmiş elektronik sağlık kayıtları üzerinden göstermesi bekleniyor.

Zenginleştirilmiş Elektronik Sağlık Kayıtları

Bu gelişmiş kayıtlar, risk seçimi ve hasar analizi açısından güçlü bir araç haline gelecek. Hatta gelecekte, yapay zekâ destekli sigorta önerileri, bireyin elektronik sağlık kaydına entegre edilebilir.

Bu yenilikler, özellikle yapay zekâyı sağlık hizmetlerinde erken benimseyen sigorta ve reasürans şirketleri tarafından yakalanacak ve önemli bir rekabet avantajı sağlayacak.

YAPAY ZEKÂ İLE SAĞLIKTA DÖNÜŞÜM

Münih Re, 2025 Yaşam Bilimleri Raporu kapsamında yayınladığı 'Sağlıkta Yapay Zekâ' başlıklı bölümü ile yapay zekânın sağlık sektöründeki etkilerini mercek altına alıyor ve bu dönüşümün hayat ve sağlık sigortacılığı üzerindeki stratejik yansımalarını değerlendiriyor. Rapor, yapay zekânın teşhis, tedavi, hastalık önleme ve kişiselleştirilmiş sağlık hizmetleri gibi alanlarda sunduğu fırsatların, sigortacılık süreçlerine nasıl entegre edilebileceğine odaklanıyor.

SAĞLIKTA YAPAY ZEKÂ – SİGORTA SEKTÖRÜ İÇİN TEMEL BULGULAR

1. Mortalite ve Morbiditede İyileşme

Yapay zekâ, hastalıkların daha erken teşhis edilmesini ve kişiye özel tedavi yöntemlerinin geliştirilmesini sağlayarak, birçok sağlık durumunda mortalite ve morbidite oranlarını düşürüyor. Bu gelişmeler, sigortalanabilir birey sayısını artırarak, sigorta portföylerinin genişlemesine olanak tanıyor.

2. Hastalıkların Önlenmesinde İlerleme

Yapay zekâ destekli analizler, hastalık risklerinin daha etkin bir şekilde belirlenmesini ve önleyici stratejilerin geliştirilmesini mümkün kılıyor. Bu durum, sigortacılar için yeni ürünlerin tasarlanması ve mevcut ürünlerin iyileştirilmesi açısından fırsatlar sunuyor.

3. Risk Seçimi ve Sigorta Kabul Süreçlerinde Gelişmeler

Elektronik sağlık kayıtları, görüntüleme verileri ve diğer biyomedikal kaynaklardan elde edilen büyük veri setlerinin analizi, daha doğru ve sofistike risk değerlendirmelerini mümkün kılıyor. Bu da sigorta kabul süreçlerinin etkinliğini artırıyor.

4. Kritik Hastalık Ürünlerinde Güncellemeler

Erken teşhis ve yeni hastalık sınıflandırmalarının ortaya çıkmasıyla, kritik hastalık sigorta ürünlerinin sürekli olarak güncellenmesi gerekiyor. Aksi takdirde, aşırı teşhis ve anti-seçim gibi sorunlarla karşılaşılabilir.

5. Hasar Yönetiminde Artan Karmaşıklık

Hastalıkların genetik ve moleküler düzeyde anlaşılması, hasar yönetimini daha karmaşık hale getiriyor. Sigortacıların, bu karmaşıklığı yönetebilmek için ileri düzey tıbbi uzmanlığa ihtiyaçları olacak.

SİGORTACILAR İÇİN STRATEJİK ÖNERİLER

Munich Re'nin bu raporu, sigortacıların yapay zekânın sağlık sektöründeki etkilerini anlamalarına ve bu değişimlere proaktif bir şekilde uyum sağlamalarına yardımcı olmayı amaçlıyor. Raporda, şu önerilere yer veriliyor:

- Yapay Zekâ Tabanlı Önleyici Programların Entegrasyonu: Sigorta ürünlerine yapay zekâ destekli önleyici sağlık programlarının entegre edilmesi, hem müşteri memnuniyetini artırabilir hem de uzun vadeli maliyetleri azaltabilir.
- Ürün Tanımlarının Güncellenmesi: Yeni teşhis yöntemleri ve hastalık sınıflandırmalarına uyum sağlamak için sigorta ürünlerinin tanımlarının ve kapsamlarının düzenli olarak gözden geçirilmesi gerekiyor.
- Tıbbi Uzmanlık ve Teknoloji Yatırımları: Hasar değerlendirme süreçlerinde yapay zekânın etkin kullanımı için, sigortacıların hem tıbbi uzmanlıklarını artırmaları hem de teknolojik altyapılarına yatırım yapmaları önem taşıyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

ÖZEL SAĞLIK SİGORTALARINDA YENİ DÖNEM:

Ömür boyu yenileme garantisi ile sürdürülebilir sağlık

Sağlık harcamaları artarken ve yaşam dinamikleri değişirken, özel sağlık sigortalarında getirilen ömür boyu yenileme garantisi, bireyler için uzun vadeli güvenceyi ve sürdürülebilirliği ön plana çıkarıyor.

Sağlık, insan hayatının en temel değerlerinden biri. Günümüz dünyasında tıptaki ilerlemeler ve sağlık hizmetlerinin yaygınlaşmasıyla birlikte yaşam süresi uzarken, sağlıklı yaşam süresini korumak ve hastalıklara karşı hazırlıklı olmak da giderek daha büyük önem kazanıyor. Bu noktada bireylerin yalnızca hastalık dönemlerinde değil, olası risklere karşı da güvence altında olmaları gerekiyor. Bu güvenceyi sağlayan en güçlü araçlardan biri olarak da özel sağlık sigortaları karşımıza çıkıyor.

SAĞLIK RİSKLERİNE KARŞI GÜVENCE ŞART

Bireylere kamu sağlık sisteminin ötesinde bir alternatif sunarak bir güvence mekanizması olan özel sağlık sigortası, bireylerin sağlık risklerini yönetmelerine ve olası mali yüklerden korunmalarına olanak tanıyor. Özellikle kronik rahatsızlık riski taşıyanlar, ileri yaş grupları ve sağlık harcamalarının artmasından endişe eden bireyler için özel sağlık sigortası, bir 'risk yönetimi aracı' olmanın ötesinde, yaşam kalitesini sürdürülebilir kılan bir teminat olarak da önem taşıyor.
Tüm bu unsurlar, özel sağlık sigortalarının bireylerin yaşamındaki rolünü her zamankinden daha kritik hale getiriyor. Artık yalnızca sağlık hizmetlerine erişim aracı değil, uzun vadeli bir güvence sistemi olarak konumlanan özel sağlık sigortaları, önemli bir dönüşüm sürecine giriyor. Bu noktada, özel sağlık sigortaları alanında yeni bir dönemin kapıları aralanıyor. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu



(SEDDK) tarafından yayımlanan ve 1 Ocak 2026 itibarıyla yürürlüğe girecek yeni yönetmelik, özel sağlık sigortalarında önemli bir dönüm noktası niteliğinde. Bu düzenlemeyle birlikte "ömür boyu yenileme garantisi (ÖBYG)" artık sistemin standart bir unsuru haline geliyor. 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 olabilecek.
- Poliçe başlangıcında 60 yaşını aşmamış tüm vatandaşlara ÖBYG uygulamasından yararlanma imkânı getirildi.
- Sigorta şirketlerine teklif aşamasında sigortalılara ÖBYG seçeneğini sunma mecburiyeti getirildi.
- Sigortalı, ÖBYG ediniminden sonra merkezi sistem aracılığıyla bu hakkını dilediği şirkette kullanabilecek.
- Sigorta şirketleri, hiçbir gerekçeyle risk artışına bağlı olarak fiyat ve teminat gibi konularda ÖBYG'li sigortalı aleyhine değişiklik yapamayacak.

BEKLEME SÜRESİ

- Yeni düzenleme ile "bekleme süresi" yalnızca sisteme ilk giriş döneminde uygulanacak. Ara verme halleri dışında, yenileme dönemlerinde yeni bir bekleme süresi konulamayacak.
- 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 sağlanacak.

Bu düzenleme, özel sağlık sigortalarının yalnızca bir poliçe değil, uzun vadeli bir güven ilişkisi olduğunu bir kez daha hatırlatıyor.
Ömür boyu yenileme garantisinin standart hale gelmesi, sigortalıların sisteme olan güvenini artıracak ve sektör genelinde sürdürülebilirliği güçlendirecek önemli bir adım olarak görülüyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

KATILIM EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ AYHAN SİNCEK:

ÖBYG önemli bir etki ve dönüşüm yaratacak

Sağlık sigortalarına getirilen yeni düzenlemenin sürdürülebilirlik alanında sektör çapında önemli bir etki ve dönüşüm yaratacağını belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Düzenleme, sektörde şeffaflık ve standardizasyon konusunda olumlu gelişmelere vesile olacaktır" dedi.

Sağlık sigortalarına getirilen 'ömür boyu yenileme garantisi' hakkında değerlendirmelerde bulunan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılım Emeklilik olarak Katılım Sağlık ürünlerimizin özel şartlarını, bugünün konusu olan düzenlemeyle uyumlu olacak şekilde zaten kuruluş aşamasında kurgulamıştık. Bu nedenle söz konusu yeni düzenleme ile ilgili şirket olarak ek bir aksiyon almamızı gerektiren bir durum oluşmadı. Katılım Sağlık olarak temel önceliğimiz; sigortalılarımızın sürdürülebilir ve ulaşılabilir sigorta hizmetlerine erişmesi, haklarının yaşam süreleri boyunca olumlu yönde devam etmesi olduğundan SEDDK'nın getirdiği bu düzenlemeyi memnuniyetle karşılıyoruz. Bu adımın, yalnızca şirketimiz özelinde değil sektörün tamamında tüm paydaşlar için eşitlikçi, sigortalı faydasını önceleyen bir dönüşüme katkı sağlayacağına inanıyoruz.

Özellikle sürdürülebilirlik alanında sektör çapında önemli bir etki ve dönüşüm yaratacağı kanaatindeyiz. Ayrıca düzenleme, sektörde şeffaflık, standardizasyon ve süreçlerin veri temelli yönetiminin güçlenmesi konusunda da olumlu gelişmelere vesile olacaktır" diye konuştu.



'İLGİNİN ARTMASINA KATKI SAĞLAYACAK'

Düzenlemenin sigortalıların sisteme olan ilgisini de artıracağını ifade eden Sincek, "ÖBYG hakkını elde etmek için gerekli çabayı gösteren sigortalıların, bu hakkı kazandıktan sonra kaybetmemesi adına yapılan bu düzenleme ile birlikte süreci çok daha kolay yönetebileceklerine inanıyoruz. Yeni yönetmeliğin yayımlanması ve buna paralel yürütülen iletişim faaliyetleriyle oluşan farkındalığın, ilginin artmasına katkı sağlayacağını öngörüyoruz. Ayrıca bu ve benzeri iletişim çalışmalarının devam etmesinin de penetrasyonu artıracağı kanaatindeyiz" dedi.

'MAĞDURİYETLERİN ÖNÜNE GEÇECEK BİR ADIM'

ÖBYG'nin standart çerçevede çizilmesi sigortalıların bu alanda tüm sigorta şirketlerinden alacağı haklarda standardizasyonla, olası karışıklıklar ve hak kayıpları nedeniyle mağduriyetlerin önüne geçilecek bir adım olduğunu vurgulayan Sincek, "Katılım Sağlık olarak mevcut özel şartlarımızda bu hakları sigortalılarımıza sunmuş olmanın gururu içerisindeyiz. Daha önce sigorta şirketlerinin ÖBYG için ilk sigortalanma yaşları konusunda farklı yaş sınırları ile değerlendirme yaptıkları süreçte bu düzenleme ile tüm paydaşlar ilk sigortalanma yaşının ÖBYG haklarını eşitlemek durumunda kaldı. Sigortalılar bekleme süresi, yaş sınırı ve geçiş haklarını belirli kurallar çerçevesinde tüm sigorta şirketlerinden şeffaflık ilkesiyle teklif, satın alım ve hak devri süreçlerini rahatlıkla gerçekleştirebileceklerdir" diye konuştu.

SEDDK BAŞKANI DAVUT MENTEŞ

ÖBYG sağlık penetrasyonunu yükseltecek stratejik bir adım

ÖBYG'nin standart hâle gelmesinin, ülkemizde sağlık sigortası penetrasyonunun yükselmesi açısından stratejik bir adım olduğunu belirten SEDDK Başkanı Davut Menteş, "Bu reformun, hem sigorta sektörüne hem de toplumun sağlık güvenliğine önemli katkılar sağlayacağı kanaatindeyiz" dedi.

Ömür boyu yenileme garantisi (ÖBYG) düzenlemesinin, sağlık sigortacılığı alanında sigortalı odaklı yeni bir dönemin başlangıcı olarak değerlendirdiklerini ifade eden Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut Menteş, "Bu düzenleme, hem vatandaşlarımızın sağlık güvencesini güçlendiriyor hem de sektörün sürdürülebilirliğini destekleyen uzun vadeli bir çerçeve sunuyor. Öncelikle, vatandaşlarımız için en önemli kazanım öngörülebilirlik ve güven. Kişi, belirlenen koşulları sağladığında poliçesini ömür boyu yenileyebileceğini bilerek sisteme dahil oluyor. Bu, sektörde bugüne kadar zaman zaman farklı uygulamalara konu olan yenileme süreçlerinin tüm şirketlerde standart ve şeffaf şekilde yürütülmesini sağlıyor. Diğer yandan, sektör açısından baktığımızda ÖBYG düzenlemesi riskin daha dengeli paylaşılmasına, sigorta şirketlerinin uzun vadeli planlama yapabilmesine ve rekabetin daha sağlıklı bir zemine taşınmasına katkı veriyor. Risk yönetiminin bu şekilde güçlendirilmesi, prim istikrarını da olumlu etkileyerek sistemin sürdürülebilirliğini pekiştiriyor. Vatandaşın kendisini güvende hissettiği, haklarının korunduğu ve geleceğini öngörebildiği bir sigorta yapısı, sisteme olan ilgiyi doğal olarak artırır. Bugün 5,3 milyonu tamamlayıcı olmak üzere 8 milyon sigortalımız var ve bu sayının yükseliş eğiliminin devam edeceğine inanıyoruz. Sonuç olarak, ÖBYG'nin standart hâle gelmesi, ülkemizde sağlık sigortası penetrasyonunun yükselmesi ve daha geniş bir nüfusun özel sağlık sigortası ile koruma altına alınması kamu üzerindeki yükün hafiflemesi açısından stratejik bir adımdır. Bu reformun, orta ve uzun vadede hem sigorta sektörüne hem de toplumun sağlık güvenliğine önemli katkılar sağlayacağı kanaatindeyiz" açıklamalarında bulundu.

ÖBYG'nin standart hâle gelmesinin sigortalılara 3 temel başlıkta çok önemli avantajlar getirdiğini belirten Davut Menteş, bu avantajları 'güvence, süreklilik ve hak kaybının önlenmesi' olarak sıraladı.

'ÖNGÖRÜLEBİLİR VE ŞEFFAF BİR YAPI OLUŞUYOR'

Artık sigortalıların, yönetmelikte belirlenen objektif ve sigortalı aleyhine değiştirilemeyecek kriterlerle güvence altında olacağını vurgulayan Davut Menteş, "Ayrıca, yenileme sürecinde keyfî uygulamaların da önüne geçiliyor. ÖBYG sunumunda yaş sınırının 60 olarak belirlenmesi ise daha geniş bir nüfusun sisteme erişimini kolaylaştırmış olacak. 60 yaşını tamamlamamış vatandaşlarımız ÖBYG'li ürünleri tercih ederek ileri yaşlardaki sağlık maliyetlerinin daha yönetilebilir olmasını sağlayabilecektir. Bekleme süresi uygulamasında sigortalının lehine çok net bir çerçeve oluşturduk. Bekleme süreleri yalnızca ilk sigorta döneminde uygulanabilecek. Aynı planla devam edildiği sürece sigortalı, hangi şirkete geçerse geçsin ilave bir bekleme süresiyle karşılaşmayacak. Bu düzenleme, bir yandan sigortalının tedaviye erişiminde kesinti yaşamamasını güvence altına alırken bir yandan da fiyat veya hizmet kalitesi daha cazip başka bir şirkete geçişi de kolaylaştırarak rekabeti artırıyor. Sigortalıların başka bir şirkete geçiş yaptığında ÖBYG hakkının devam etmesi ve bu kişilere yeniden bekleme süresi uygulanmaması gibi kazanılmış hakların güvence altına alınması sigortalı için son derece olumlu. Yeni dönemde sigortalı açısından hak kaybı riskinin ortadan kalktığı, öngörülebilir, şeffaf ve tam koruma sağlayan bir yapı oluşuyor. Bunun da vatandaşlarımızın sisteme olan güvenini artırarak sigorta bilincinin gelişmesine önemli katkı sağlayacağını düşünüyoruz" açıklamalarında bulundu.



'ŞİRKETLER ARASI GEÇİŞ GÜVENİ ARTIRIYOR'

ÖBYG'nin şirketler arası geçişte korunmasının, yeni yönetmeliğin sigortalı açısından en önemli güvencelerinden biri olduğuna dikkat çeken Menteş, "Şirketler, sigortalıların ÖBYG hakkını kazanması halinde, bu bilgiyi 5 iş günü içerisinde Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'ne iletecektir. Merkez, ÖBYG'ye sahip sigortalıların listesini tutacak ve geçiş yapılacak yeni şirkete sigortalının ÖBYG'ye sahip olup olmadığına dair sorgu hizmeti verecektir. Geçiş işlemlerine ilişkin tüm verilerin yalnızca Merkez'den sağlanmasını sigortalı açısından önemli bir kolaylık sağlayacağını düşünüyoruz. Şirketler arasında doğrudan veri paylaşımı uygulamasında tecrübe ettiğimiz aksaklıkların önlenmesi ve sigortalıdan ek belge talep edilememesi, yeni dönemde işlemlerin standart ve şeffaf bir şekilde yürütülmesini sağlayacaktır. Yeni sistem sayesinde sigortalılar şirketler arası geçişlerde yıllar içinde kazandıkları tüm haklarını koruyabilecektir. Bu yapı, hem sigortalı lehine güveni artırıyor hem de sektör genelinde daha dengeli ve sağlıklı bir rekabet ortamı yaratıyor" dedi.

DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI MEHMET TÜMER:

Yeni yönetmelik sektörde standardı sigortalı açısından da güveni sağlayacak

Sağlık sigortalarına getirilen yeni yönetmeliğin sektörde standardı, sigortalı açısından da güveni sağlayacağını ifade eden Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, yapılan değişikliklerin güveni artırarak uzun vadede sağlık sigortası penetrasyonunun artmasına katkıda bulunacağını belirtti.

Sağlık sigortalarına getirilen yeni yönetmelik ile ömür boyu yenileme garantisinin düzenlenip belirlenen kriterler ile standart hale getirilmesinin öncelikle güveni artıracak bir uygulama olarak değerlendirildiğini vurgulayan Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, "Bugüne kadar sigorta şirketleri olarak özel şartlarımızda detaylarını belirterek ÖBYG teminatları sunmakta ve mevzuatın da getirdiği yükümlülükleri elbette uygulamaktaydık. Yeni madde tüm şirketler için asgari standartları belirlemiş olması; sigortalıların ve sigortalı adaylarının direkt mevzuata da bakarak daha net değerlendirmesini sağlayacaktır. Belirlenmiş kriterlerle tüm sektörün 'ÖBYG' maddesinde hizalanmasının sağlanması bizim açımızdan da memnuniyetle karşılanmaktadır. Yeni yönetmelikte "Şirket tarafından sözleşme yenilemelerine ilişkin, bu Yönetmelikte bahsi geçen ömür boyu yenileme garantisinden farklı taahhütler, yenileme garantisi adı altında veya ömür boyu yenileme garantisi izlenimi yaratacak şekilde verilemez" olarak özellikle belirtilmiş olması sektörde standardı, sigortalı açısından da güveni sağlayacaktır. Bunun yanında yönetmelikte sigorta şirketlerine ÖBYG içermeyen ürün sunma serbestliği de tanınmıştır. Yönetmelik içinde yine aynı madde ile "Sigorta ettirenin tercihine göre ömür boyu yenileme garantisi taahhüdü içeren veya ömür boyu yenileme garantisi taahhüdü içermeyen sözleşmeler akdedilebilir" şeklinde belirtilerek gerek satın alma esnasında gerekse ürün içeriği özel şartında belirtilerek "ÖBYG" içermeyen ürünler ve özel proje ürünler de sunulabilecektir. Yapılan değişiklikler güveni arttırarak uzun vadede de sağlık sigortası penetrasyonunun artmasına katkıda bulunacaktır" diye konuştu.

'KARAR VERME SÜREÇLERİ KOLAYLAŞACAK'

Düzenlemenin sigortalıya mevzuattaki madde ile çalışacağı sigorta şirketinin poliçe maddesini karşılaştırma imkânı sağlayacağını, karar verme süreçlerini kolaylaştıracağını belirten Tümer,



"ÖBYG için 3 yıl sigortalı olunması şartı sektör olarak standart hale gelmiş bir uygulamaydı, mevzuatta da belirtilmiş oldu. Sigorta sözleşmeleri iyi niyet çerçevesinde beyan ile düzenlenen sözleşmelerdir. Buna karşılık suistimaller de maalesef sık rastlanan bir durumdur. 3 yıllık sigortalılık süresi, ödenen tazminatların prime oranının %80 olarak belirlenmesi riskin ve sigortalı davranışının iyi niyet çerçevesinde olup olmadığı değerlendirilmesi için yeterli olabilecek ve sektörümüz için de kabul gören uygulamalardır. Yaş sınırı için genel diyebileceğimiz bir yaş yoktu yeni düzenleme ile '60 yaşını henüz doldurmamış kişiler' olarak belirtilmesi ile standart oluşmuş oldu. Doğa Sigorta olarak Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortamızın ÖBYG verilmesi için sağladığı haklar yönetmeliğin tüm şartlarını yerine getirmektedir, sigortalılarımız ÖBYG aldıktan sonra sağlık risklerini düşünmeden sadece sağlıklarına odaklanabilirler" dedi.

“Sektör olarak ülkemizin her köşesinde riskleri yönetmeye devam ediyoruz”

“2026 yılında da ülkemizin her köşesinde riskleri yönetmeye, bireyleri ve işletmeleri güvence altına almaya, geleceğe olan inancı güçlendirmeye devam edeceğiz” diyen İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, sigorta sektörünün sigorta bilincinin yaygınlaşması, müşteri memnuniyetinin artması ve finansal dayanıklılığın güçlenmesi adına kararlılıkla ilerlediğini belirtti.



2025 yılını sigorta sektörü açısından değerlendiren İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, değerlendirmesinde şu ifadelere yer verdi: “2025 yılı sonu itibarıyla sektör adına oldukça yoğun geçen bir yılı daha geride bırakmış oluyoruz. 2025 yılı, sigorta sektöründe birçok revizyonun gerçekleştiği bir yıl oldu. Yıl içerisinde yönetmelik ve mevzuat değişiklikleri ile birlikte sektörün çalışma disiplininden, sigortalı haklarının korunmasına kadar birçok konuda değişiklikler söz konusuydu. SEDDK’nın eş zamanlı olarak sektör paydaşları ile birlikte ihtiyaç ve sorunları analiz ederek hızlı aksiyon alması sektörün gelişimine fazlasıyla değer katmakta. Bizler de gerek TOBB çatısı altında Sigorta Acenteleri İcra Komitesi olarak gerek ise İTO Sigortacılık Meslek Komitesi olarak mesleğimizi temsil ettiğimiz her makamda hassasiyet ile süreçlerin ilerlemesi adına çalışmalar gerçekleştirmeye özen gösterdik, göstermeye de devam ediyoruz. Özellikle son birkaç yıla baktığımızda sektörde birbiri ile daha çok iletişimde olan, her bir paydaşın faydasının eş şekilde değerlendirilmesine özen gösterilen bir süreç var. Bunun devamlılığı da varlığı kadar önemli, zira sektörde hizmet verenler olarak kendi alanlarımızdaki sorunlarımızın çözümlerinde, sektörde var olan bir diğer kurumunda haklarını gözeterek ilerlemek uzun vadede tüm sektöre fayda sağlayacaktır.

‘2025 YILINDA SEKTÖRDE UYUM SÖZ KONUSUYDU’

2024 yılı zor bir yıldı, primsel anlamda sigortalıların zorlandığı, özellikle katastrofik hasarların da etkisi nedeniyle sigorta şirketlerinin hasar maliyetlerinin arttığı, sigorta aracılarının sigorta şirketleri ve sigortalılar arasında yani arz ve talep arasında köprüyü sağlamakta zorlandığı bir sene oldu. 2024 yılına kıyasla 2025 yılında sektörde uyum söz konusuydu diyebiliriz. 2024 yılında, sektördeki zor koşullara rağmen bir büyümenin de sağlanmış olması sektörün doğru yönde hamleler ile yol aldığının bir kanıtıydı belki de. 2025 yılına baktığımızda sektördeki büyümenin etkisi büyük oranda sadece primsel artışlardan değil aynı zamanda talep artışları ile de söz konusu oldu diyebiliriz. Henüz yıl tamamlanmadığından bütün yıla ait net bir yorum yapmak mümkün olmasa da 2024 ve 2025 yılı ilk 6 aya baktığımızda hayat dışı branşta büyüme görüyoruz lakin hayat branşında bir azalma söz konusu. Hayat branşında yaşanan bu azalışın en muhtemel sebebinin banka kredilerindeki daralmaya bağlı olduğu düşünülmekte. Zira azalan kredi sayıları ile birlikte krediler ile birlikte düzenlenen hayat sigortaları da aynı şekilde azalış gösterdi. Hayat dışı branştaki büyümenin en büyük etkisine bakacak olur isek sağlık sigortalarındaki adetsel artış olduğunu söyleyebiliriz. Bunu sırasıyla kaza sigortaları, karayolları sorumluluk sigortaları ve kasko branşı takip etmekte. Adetleri ilk 6 ay bazında değerlendirebiliyor olsak da TSB’nin Ağustos sonu itibarıyla yayınladığı ilk 8 aylık veriye baktığımızda sektörün geçen seneye kıyasla primsel artış gösterdiğini söylemek mümkün. Bu veriler ışığında Aralık ayı sonu itibariyle de sektörün bir önceki yıla göre büyüme gerçekleştirebileceğini söyleyebiliriz.”

‘ÖSS’YE GELEN YÖNETMELİK NETLİK KAZANDIRDI’

“Sektör büyürken aynı zamanda yeni nesil, yeni sigortalı profilleri, dijitalleşen dünyanın yeni ihtiyaçları, sigorta şirketlerinin hızlı ve daha düşük maliyetle süreçlerini yönetme gereklilikleri, büyüyen sektörde hizmet verecek olan aracı ve sigorta şirketlerinin sermayelerinin denetiminin gerekliliği sektördeki mevzuatsal değişikliklerinde gerekliliğine sebebiyet verdi” diyen Yılmaz, “Özel sağlık sigortaları yönetmeliği büyüyen sağlık sigortaları ve artan sigortalı profilleri açısından güven tazeleyen ve sınırların daha da netlik kazandığı bir yönetmelik oldu. Ömür boyu yenileme garantisi koşullarının güncellendiği, sigorta şirketleri arasında geçiş süreçlerinin koşullarının belirlendiği yönetmelik ile sigortalıların hak ve menfaatlerinin öneminin gözetildiğinin de altı çizilmiş oldu. İlgili yönetmelik değişikliği öncesi TOBB-SAİK olarak oluşturduğumuz sağlık sigorta çalışma komitesi ile birlikte SEDDK ve TSB temsilcilerinin de katılımıyla bir toplantı gerçekleştirmiş ve özel sağlık sigortalarında yaşanan sorunlar ve çözüm önerilerine ilişkin tespitlerimizi böylelikle SEDDK’ya sunmuş ve değerlendirmeye alınmasını arz etmiştik. Bugün çıkan bu yönetmelikte yapmış olduğumuz toplantıda da ilettiğimiz konular ile aksiyon alınmış olması oldukça sevindirici, bu vesile ile değerli SEDDK başkanımıza ve ekibine de ayrıca teşekkürlerimizi sunuyorum. Eş zamanlı olarak da İTO Sigortacılık Meslek Komitesi olarak, sağlık sigortaları ile ilgili bir eğitim ve bilgilendirme toplantısı düzenledik. Böylelikle hem meslektaşlarımıza da bu branş ile ilgili bir eğitim desteği sağlamak hem de mesleklerini icra ederken yaşadıkları sorunları ilgili makamlara sunabilmek adına bir toplantı gerçekleştirmiş olduk. Bu toplantıdan da aldığımız geri bildirimler bizler için önemliydi. Bu nedenle bizler özellikle meslektaşlarımızı her fırsatta süreçlerin içine dahil ederek onların da ifade ettiği her konuyu ilgili yetkili mecralara çözüm önerilerimiz ile birlikte sunmaya gayret gösteriyoruz” açıklamalarında bulundu.

‘MESLEKİ SORUMLULUK SİGORTASI YAYGINLAŞMALI’

2025 yılında bir diğer revizyonun da hekim mesleki sorumluluk sigortalarında gerçekleştiğini vurgulayan Yılmaz, “Uzun yıllardır aynı teminat bedelleri ve primleri ile sunulan bu ürün için yıllardır talep edilen bir güncelleme söz konusuydu. 1 Kasım 2025 itibarıyla yeni bedeller ve yeni primler ile bu gerçekleşti. Baktığınız zaman Türkiye sigorta sektöründe mesleki sorumluluk sigortaları zorunlu tutulsun ya da tutulmasın hala istenilen seviyelerde yer edinebilmiş değil maalesef. Aslında hem sigortalı olan meslek sahibinin değerlerinin bu sigortalar ile korunması amaçlanmakta hem de mesleki faaliyetlerini gerçekleştirirken hizmet verdikleri kişilerin görebileceği zararlar teminat altına alınmakta. Dolayısıyla oldukça önemli bir sigorta ürününden bahsediyoruz, bu sebeple özellikle bundan sonraki yıllarda mesleki sorumluluk sigortalarının da yaygınlaşması adına çalışmalar yapmamızın faydalı olacağına inanıyorum” şeklinde konuştu.

‘YENİ NESİLE MENTÖRLÜK EDİYORUZ’

“Bizler bir taraftan sektördeki mevcut yapıyı standardize edecek uygulamalara adapte olmaya çalışırken bir diğer tarafta da çok önemli yeni yetişen bir nesil var; onu da göz ardı etmemeye özen gösteriyoruz” diyen Yılmaz, sözlerine şöyle devam etti: “İTO Sigortacılık Meslek Komitesi olarak bizler göreve geldiğimiz günden bu yana sigortacılık alanındaki akademisyenlerimiz ile sürekli iletişim halinde kalarak hem süreçler ile ilgili görüşlerine başvuruyor hem de sigortacılık alanında eğitim gören öğrencilerin teori eğitimleri ile birlikte sektör ile iç içe olarak onlara mentörlük etmeye özen gösteriyoruz. Bu süreçlere üniversiteler ile başladık sonrasında sigortacılık alanında eğitim gören meslek liselerini de dahil ettik. Düzenlediğimiz toplantılarda öğrenci ve eğitimcilerimizi sektör temsilcileri ile bir araya getirdik ve hem staj hem iş süreçlerinde kendilerine yol gösterici olmaya çalıştık. Sigortacılık alanında eğitim gören çok kıymetli öğrencilerimiz olduğunu söylemek mümkün. Sektörün nitelikli çalışan ihtiyacının bu alanda eğitim görmüş bu değerli öğrenciler ile sağlamak oldukça kıymetli. Çünkü öğrencilerimiz ile bir araya geldiğimiz sektör toplantılarında da gördük ki, gerçekten kıymetli eğitimcilerden eğitim alan ve çok bilgili bir nesil yetişiyor. Dolayısıyla eğitim hayatları devam ederken öğrencilerimize yol gösterici olmak sektörümüz adına da oldukça önemli. Yaptığımız çalışmalarla, toplumda sigorta bilincinin geliştirilmesi ve öğrencilerin sektöre kazandırılmasının hem ekonomik hem de sosyal açıdan büyük katkılar sağlayacağına dikkat çekmeye çalışıyoruz.

Bugün gelinen noktada İTO Sigortacılık Meslek Komitemiz; SEDDK, TOBB, TSB, SBM, TSEV ve SEGEM gibi kurumlarla birlikte hareket ederek lise düzeyindeki gençler için, sigorta sektörünün genç kuşaklar tarafından daha iyi tanınması, sigorta bilincinin yaygınlaştırılması ve sigortacılık bölümü bulunan Mesleki ve Teknik Anadolu Liselerinde öğrenim gören öğrencilerin yazılı ifade becerilerinin desteklenmesi amacıyla, İstanbul genelindeki sigortacılık bölümü bulunan Mesleki ve Teknik Anadolu Liseleri arasında bir makale yarışması düzenlenmesini kararlaştırdık. Makale yarışmamızın jüri heyetinde ise, başta SEDDK Başkan Yardımcımız olmak üzere, TSB, TSEV, SBM, SEGEM, TOBB SAİK, TOBB SEİK, İTO Üniversitemiz (İstanbul Ticaret Üniversitesi), Marmara Üniversitemiz ve İTO Sigortacılık Meslek Komitemizi temsilen ben bulunacağım.

Geride bıraktığımız yılda olduğu gibi, 2026 yılında da tüm sektör olarak ülkemizin her köşesinde, riskleri yönetmeye, bireyleri ve işletmeleri güvence altına almaya, geleceğe olan inancı güçlendirmeye devam edebilmek adına bizler elimizden geleni yapıyor olacağız. Değişen dünyaya uyum sağlayan ve yenilikçilikten güç alan sektörümüz; sigorta bilincinin yaygınlaşması, müşteri memnuniyetinin artması ve finansal dayanıklılığın güçlenmesi adına kararlılıkla ilerlemektedir.”



Hepiyi Sigorta'dan TSRS uyumlu ilk sürdürülebilirlik raporu

Hepiyi Sigorta, Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları'na (TSRS 2) ve GRI (Global Reporting Initiative) Standartları'na uygun olarak hazırladığı ilk sürdürülebilirlik raporunu gönüllü olarak yayımladı.

Rapor, şirketin dijitalleşme vizyonunu çevresel ve sosyal sorumluluk anlayışıyla birleştiren uygulamalarını, iklimle ilgili risk ve fırsatları nasıl yönettiğini, sürdürülebilirlik stratejisini ve geleceğe yönelik hedeflerini kapsamlı bir şekilde ortaya koyuyor.

Kuruluşundan bu yana kağıtsız süreçler, dijital acente açılışları ve hızlı hasar yönetimi gibi uygulamalarla milyonlarca sayfa kâğıt tasarrufu sağlayan Hepiyi Sigorta; elektrikli araç kaskosu gibi çevre dostu ürünleriyle de karbon ayak izinin azaltılmasına katkıda bulunuyor.

Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç, "Teknolojiyi sadece operasyonel verimliliğimizi artırmak için değil, doğaya karşı sorumluluğumuzu yerine getirmek için de kullanıyoruz. Böylece hem çevresel etkimizi azaltıyor hem de müşterilerimize daha hızlı ve kolay çözümler sunuyoruz" dedi.

Hepiyi Sigorta, önümüzdeki dönemde enerji verimliliği, iklim dostu ürünler ve operasyonel karbon azaltımı alanlarında yeni projeler hayata geçirmeyi, iş ortaklarıyla birlikte sürdürülebilirlik performansını güçlendirmeyi hedefliyor.

Engelli bireylere özel indirimli trafik poliçesi uygulaması başlıyor

Engelli bireylerin trafik sigortasından indirimli yararlanmalarına imkan sağlayan yeni düzenleme 1 Şubat 2026 tarihinde yürürlüğe giriyor. Ulusal Engelli Veri Sistemine kayıtlı olan engelli bireyler, söz konusu tarihten itibaren, sahip oldukları bir araç için trafik sigortasından indirimli olarak faydalanabilecek.

Düzenlemeye göre, engelli bireylerin araçları için trafik sigortası azami primlerine mevcut indirimlere ilave olarak %20'ye varan oranlarda ek indirim uygulanacak. Engelli bireyin TC kimlik numarası ile tanımlanacak indirim oranı ve tutarı trafik sigortası poliçesinin ön yüzünde yer alacak.



AXA 2025 GELECEK RİSKLERİ RAPORU:

Dünya çoklu krizlerle mücadeleye hazır mı?

"İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı koruma" misyonuyla hareket eden AXA, son 12 yıldır ortaya çıkan tehditleri ve olası etkilerini Gelecek Riskleri Raporu'nda araştırarak daha güvenli ve sürdürülebilir bir gelecek inşa etmek amacıyla toplu bir düşünce ve eylem çağrısı yapıyor.

Sonuçlar, krizlerin artık daha sık ve etkili hale geldiğini; teknoloji, iklim değişikliği ve demografik risklerin ön plana çıktığını gösteriyor. Uzmanların %95'i ve genel nüfusun %93'ü krizlerin son yıllarda arttığını düşünürken; uzmanların %86'sı ve genel nüfusun %84'ü ise en endişe verici risklerin, tedbirlerle kısmen önlenebileceğini söylüyor.

Araştırma sonuçlarına göre iklim değişikliği, uzmanların risk sıralamasında beş yıldır üst üste birinci sırada yer alıyor. Ancak, bu riskin diğerleriyle arasındaki fark giderek azalıyor. Jeopolitik istikrarsızlık, siber güvenlik ve toplumsal gerilimler bu yıl iklim değişikliği riskine önemli ölçüde yaklaşmış durumda. Bu sonuçlar, çoklu kriz algısının derinleştiği ve risklerin yönetimi için kapsamlı bir yaklaşımın her zamankinden daha önemli hâle geldiğini ortaya koyuyor.

Toplumun gelecekte karşı karşıya kalabileceği risklere karşı hazırlıklı olmasında sigortacılığın üstleneceği rol hem uzmanlar hem de genel kamuoyu nezdinde büyük bir önem taşıyor. AXA 2025 Gelecek Riskleri Raporu'na göre, uzmanların %89'u, genel katılımcıların %72'si sigorta sektörünün gelecekteki risklerin etkisini azaltmada kritik bir işlev üstleneceğini düşünüyor.

Bu güçlü güven, sigorta sektörünü hasar sonrasında devreye giren bir mekanizmanın ötesine taşıyarak risklerin önceden yönetilmesinde ve toplumsal dayanıklılığın artırılmasında stratejik bir aktör olarak konumlandığını gösteriyor.

GLP-1 ilaçları seyahat sigortasında beyan konusunda kafa karışıklığı yaratıyor

Birleşik Krallık'taki yetişkinlerin 4'te 1'i, popüler GLP-1 kilo kaybı enjeksiyonlarının seyahat veya sağlık sigortası satın alırken önceden mevcut sağlık durumu kapsamında beyan edilip edilmemesi gerektiğinden emin değil. Bu durum, Consumer Intelligence'ın yaptığı yeni araştırmayla ortaya çıktı. Ağustos 2025'te 999 yetişkinle yapılan ankette, katılımcıların %26'sı Mounjaro, Wegovy ve Ozempic gibi ilaçların nasıl sınıflandırılması gerektiğini bilmediğini belirtti. Diyabet için geliştirilen GLP-1 ilaçları, kilo yönetimi tedavisi olarak hızla popüler hale geldi; nüfusun %6'sı şimdiden kullanım bildirmiş durumda. İngiltere Ulusal Sağlık Servisi (NHS), bu ilaçları 2023'ün sonunda geniş ölçekte erişime açmıştı, bu da benimsemenin ne kadar hızlı olduğunu gösteriyor.

Yanıtlar derin bir belirsizliği yansıttı: Katılımcıların %28'i bu ilaçları "son çare tıbbi müdahale", %24'ü "sağlık durumları için tıbbi tedavi", %11'i "kozmetik tedavi", %10'u "yaşam tarzı destek aracı" olarak tanımlarken, %26'sı kararsız kaldı. Araştırma ayrıca insanların "tıbbi tedavi"yi nasıl tanımladıkları konusunda tutarsızlıklar olduğunu da ortaya çıkardı. Çoğunluk, bunu bir doktor tarafından reçete edilmesi (%71) veya teşhis edilmiş bir durumu tedavi etmesiyle (%72) ilişkilendirdi. Ancak birçok kişi bu kriterleri tutarlı şekilde uygulamadı. Örneğin hem kozmetik hem de tıbbi amaçlarla kullanılan botoks, katılımcıların %86'sı tarafından kozmetik sınıfına kondu.



Obezite artıyor sigorta modeli değişiyor: Yeni dönem 'Önleyici Sigortacılık'

Binlerce yıllık insanlık tarihinde ilk kez, bolluktan hayatını kaybeden insan sayısı kıtlıktan hayatını kaybedenleri geçti. Bugün dünya genelinde yaklaşık 1 milyar kişi obeziteyle yaşıyor. Türkiye'de ise her 3 yetişkinden 1'i obez, 3 kişiden 2'si fazla kilolu. Bu tablo yalnızca bireyleri değil; toplum sağlığını, sağlık sistemlerini ve ekonomiyi de derinden etkiliyor. QNB Sigorta, bu sessiz salgına karşı "iyi gün dostu" sigortacılık anlayışıyla, bireylerin sağlıklı yaşam alışkanlıklarını destekleyen koruyucu yaklaşımlar geliştiriyor.

QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, obezitenin yalnızca bir sağlık sorunu değil, aynı zamanda bir davranış biçimi olduğuna dikkat çekerek şunları söyledi: "Bugün obezite, dünyanın en hızlı büyüyen sağlık krizlerinden biri. Ancak bu tabloyu değiştirmek mümkün. Sigorta sektörünün rolü artık hastalık sonrasında devreye girmek değil; hastalığa yakalanmadan önce farkındalık yaratmak ve bireyi desteklemek. QNB Sigorta olarak, iyi gün dostu sigortacılık anlayışımızla sağlıklı yaşam kültürünü teşvik eden çözümler geliştiriyoruz."

QNB Sigorta, önümüzdeki dönemde sağlık sigortası ürünlerini daha kişiselleştirilmiş, önleyici ve davranış temelli bir yapıya dönüştürmeyi hedefliyor. Bu yaklaşım, yalnızca finansal güvence değil, sağlıklı yaşam bilincini destekleyen bir kültür oluşturmayı amaçlıyor.

Bu noktada Kuriş, şunları söyledi: "Biz, müşterilerimizin yalnızca hastalandığında yanında olmayı değil; sağlıklı kalmaları için onları teşvik etmeyi önemsiyoruz. Müşterilerimizi yalnızca risk yönetimi kapsamında değil, yaşam yolculuklarının bir parçası olarak görüyoruz. Çünkü sigortacılığın geleceği, rakamlardan çok insanların yaşam alışkanlıklarını değiştirme gücümüzde gizli."

Geniş Kapsamlı Makine Sigortası ve Hasar Uygulamaları kitabı Milli Reasürans'ın katkılarıyla yayınlandı

Milli Reasürans, sektörel bilgi birikiminin artırılmasına yönelik çalışmalara katkıda bulunmaya devam ediyor. Ayşe Nazlıer Efetürk'ün editörlüğü, Efe Eroğlu ve Mustafa Nazlıer'in desteği ve Milli Reasürans'ın katkılarıyla yayımlanan 'Geniş Kapsamlı Makine Sigortası (CMI) ve Hasar Uygulamaları' adlı kitap, yalnızca teknik içeriğiyle değil, aynı zamanda uygulamaya yönelik değerlendirmeleriyle de sigorta profesyolleri için önemli bir başvuru kaynağı.



Eser, mühendislik sigortaları kapsamında genişletilmiş makine sigortası ve hasar yönetimi özelinde; mühendislik sigortalarının gelişimi ve sınıflandırılması, CMI poliçelerinin uygulama alanları, Türk sigorta pazarına özgü dinamikler, poliçe yapısı ve klozlar gibi konuların yanı sıra, kök neden analizi ve gerçek hasar örnekleri ile CMI uygulamalarına dair kapsamlı bilgiler sunuyor.

Özel sağlık sigortaları için kapsamlı bir yasal

Sağlık (Giderleri) Sigortasına ilişkin yasal düzenleme Türk Ticaret Kanunu'nda (TTK 1511, 1513, 1516, 1517, 1518 ve 1519) yer almaktadır. TTK bu sigortaya ilişkin az sayıda hüküm içerdiğinden, birçok hususun yönetmelikte düzenlenmesi gerekmiştir. Bu amaçla çıkarılan (ve 2013 yılından bu yana uygulanmakta bulunan) Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği (ÖSSY), 33053 sayılı Resmî Gazete'de yayınlanan "Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" aracılığı ile önemli değişikliklere konu olmuştur. Değişiklik yönetmeliği 2026 yılı başında yürürlüğe girecektir. Aşağıda bu yeni düzenlemenin özellikle "ömür boyu yenileme garantisi" (ÖBYG) hakkındaki hükümlerini değerlendirmeye çalışacağız.

SİGORTANIN SÜRDÜRÜLMESİ

Sağlık (tanı ve tedavi) için gereken harcamaların sigortacı tarafından karşılanmasını öngören sağlık (giderleri) sigortası diğer sigortalar gibi genellikle bir yıllık bir süre için yapılmakta ve başlangıçta kurulmuş olan sigorta ilişkisi, süre bitiminde tarafların "sigorta korumasının yeni dönem için de sürdürülmesi" hususunda yaptıkları anlaşma sayesinde yürürlükte tutulmaktadır. Hukukta süreli sözleşme ilişkileri kural olarak süre sonunda kendiliğinden (ilgili taraflarca ayrıca bir işlem yapılmasına gerek olmaksızın) sona ermektedir. Bu nedenle sağlık (giderleri) sigortası sözleşmesinin yeni dönemde de sürmesini uygun görmeyen sigortacı yeni dönemi kapsayan bir sözleşme yapmayı kabul etmeyerek ilişkiyi noktalayabilmektedir. Bunun sonucunda sağlık (giderleri) sigortasının geçerli olduğu süre içinde bir sağlık sorunu (veya buna ilişkin belirti) ile karşılaşmış ve uzun döneme yayılan bir tedavi görme ihtiyacı doğmuş bulunan bir sigortalı (mevcut sözleşmesinin bitiminde) "ortada" ("sigortasız") kalabilmektedir. Veya sigortacı tarafından kendisine o sağlık sorunu için artık sigorta koruması içermeyen (veya düşük limitle oldukça yüksek prim karşılığında gayet sınırlı koruma içeren) bir sözleşme önerisi yapılmaktadır. Sigortalının bu halde başka bir sigortacıdan koruma elde etmesi de pek mümkün değildir. Çünkü başka sigortacı mevcut rahatsızlık için sigorta teminatı vermeyecektir.

Bireylerin zaman içinde sağlık sorunlarının artması veya daha ağır hale gelmesi kaçınılmazdır. Sigortacılar yılların geçmesi ile daha fazla bir "ödeme yükü" altına gireceklerini dikkate alarak sağlık sigortası primlerini düzenli şekilde yükseltmektedirler. Öte yandan bazı sigorta şirketleri sağlık branşında kazanç sağlamaktan çok zarar ettikleri için zaten pahalı ürünler sunmakta ve teminat koşullarını da sigortalılar aleyhine ağırlaştırmaktadırlar.

Bütün bu sebeplerle ortada kalan sigortalının başka bir sigortacıdan yeterli sigorta güvencesi elde etmesi mümkün olmamaktadır. Bu da sağlık (giderleri) sigortasının "Katolik nikâhı" benzeri bir sigorta ilişkisi olmasına (sigortalının aynı sigortacıyla sonuna kadar yol almaya mecbur kalmasına) yol açmaktadır. Belirtmek gerekir ki Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun (TKHK) m.6(2) uyarınca "hizmet sağlamaktan haklı bir sebep olmadıkça kaçınılamaz". TKHK m. 3 bent (l) sigorta sözleşmesini bir "tüketici işlemi" olarak saymış olduğundan sigortacının (bireysel sağlık giderleri sigortası sözleşmelerinde) haklı olmayan sebeplerle sağlık sigortası teminatını vermeyi reddedememesi gerekir. Bununla birlikte yargının uyuşmazlık halinde hangi olasılıkta sigortacının haklı hangi olasılıkta ise haksız yere sözleşme yapmaktan kaçındığını karara bağlaması çok zordur. Bu nedenle sağlık sigortaları alanında TKHK m.6(2) hükmünün işletilmesi ve sigortacının teminat sağlamaya yargı kararıyla zorlanması söz konusu olmamaktadır. Sigortalının açıkta kalmasına bir ölçüde çare olmak üzere uygulamada "yenileme garantili" veya "ömür boyu yenileme garantili" ürünler ortaya çıkmıştır. Ancak bunların da sigortalılar için arzu edilen düzeyde sigorta koruması sağlamaya yeterli olmadığı görülmüş ve görülmektedir. İşte bu olgu göz önünde tutularak ÖSSY'nde bu hususta esaslı diyebileceğimiz bir değişiklik gerçekleştirilmiştir. Bu bağlamda sigortacı aleyhine sözleşme özgürlüğünü sınırlayan düzenlemelerin yasa ile yapılması gerektiğini; yönetmelikte öngörülen bu nitelikteki hükümlerin aslında hukuken bağlayıcı sayılamayacağını hatırlatalım. Sigorta şirketlerinin SEDDK tarafından yönetmelikle getirilen bu sınırlamalara uymamaları halinde eğer bundan kaynaklanan bir uyuşmazlık adli yargıda karara bağlanırsa, sınırlamanın geçerli sayılmama tehlikesi vardır. O sebeple kanımızca özel sağlık sigortalarına ilişkin bir yasa aracılığıyla kapsamlı düzenleme yapılması uygun olacaktır.

Ömür boyu yenileme garantisi (ÖBYG), özel sağlık sigortası sözleşmesinin aynı plan ile ömür boyu yenilenmesi taahhüdünü (ÖSSY m.4(f)); "yenileme" ise özel sağlık sigortası sözleşmesinin poliçe bitiş tarihini takiben bir ay içinde yenilenmesini ifade etmektedir (ÖSSY mö.4(k)).

ÖSSY m.7(1), sigortacının özel sağlık sigortası, tamamlayıcı sağlık sigortası ve destekleyici sağlık sigortası yaptırmak isteyen 60 yaşını henüz doldurmamış kişilere ÖBYG taahhüdü içeren sözleşme (seçeneğini) sunmak zorunda olduğunu hükme bağlamaktadır. Böylece sigorta ettiren ÖBYG taahhüdü içeren veya içermeyen sözleşme arasında tercih yapabilecektir. Burada asıl amaç ÖBYG seçeneğini her halde sunmak olduğundan, sigortacı yalnızca ÖBYG içeren tek bir sözleşmeyi önerebilecektir. ÖBYG içeren sözleşme önerisi olasılığında ayrıca ÖBYG içermeyen sözleşme seçeneğinin de önerilmesi gerekmeyecektir.

Bu noktada ÖSSY m.7(4)'te sözü geçen "ÖBYG taahhüdü içeren ilk sözleşme" ile ÖSSY m.7(6)'da sözü geçen "ÖBYG içeren ilk sözleşme" arasında ayrım yapılması gerektiğini anımsatalım. ÖSSY m.7(4) ileride (belirli koşullarla, mesela üç sene sonra) ÖBYG hakkı kazandıracak ilk sözleşmeyi, ÖSSY m.7(6) ise ÖBYG kazanılmış olarak yapılan ilk sözleşmeyi (örnekte dördüncü yıl sözleşmesini) hedef tutmaktadır. Hangi sağlık sigortası sözleşmelerinin ÖBYG sunma zorunluluğu dışında kaldığı SEDDK tarafından belirlenecektir (ÖSSY m.7(11). Özellikle seyahat sağlık sigortaları, ikamet izinlerinde yaptırılacak sağlık sigortaları, vize taleplerinde yaptırılacak seyahat sağlık sigortalar bakımından ÖBYG taahhüdü içeren sözleşme önermenin gerekli görülmeyeceği tartışmasızdır.

Sigortalıya birlikte sunulan ÖBYG taahhüdü içeren ve içermeyen sözleşmeler arasındaki farkın yalnızca ÖBYG olması (teminat kapsamı bakımından fark bulunmaması) esastır. Bu iki sözleşmenin sigortalıyı ÖBYG taahhüdü içermeyen sözleşmeye zorlayacak şekilde değişik teminatlar veya prim farkı içeriyor olmaması lazım gelir. Birlikte sunulan sözleşmeleri birbirinden ayırmak üzere sağlık sigortası ürünleri "ÖBYG içeren sözleşme" ve" ÖBYG içermeyen sözleşme" şeklinde isimlendirilmelidir.

ÖBYG içermeyen sözleşmelerde, sigortacının, sözleşmenin yapılmasını ve kesintisiz sürdürülmesini özendirmek amacıyla ilave indirim, diş bakımı, check-up, psikolojik danışmanlık gibi ek hizmetler ve avantajlar sunması söz konusu olabilir. Bu halde bu avantajların ÖBYG'den farklarına ilişkin bilgilendirme yapılması ve sözleşmenin ÖBYG içermediğinin de sigorta poliçesinde belirtilmesi lazımdır.

ÖSSY m.7(1)'in sigortalı (sigorta teminatından yararlanacak kişi) bakımından (sigortaya giriş tarihi ile ilgili) bir yaş sınırı içerdiği görülmektedir. Buna göre ÖBYG taahhüdünün söz konusu olduğu sigorta sözleşmesinde sigortalı (sözleşmenin yapıldığı gün) en fazla 59 yaşında olabilecektir. Sigortacı 59 yaşındaki bir kişiyle ÖBYG taahhüdü içeren bir sağlık sigortası sözleşmesi yaparsa sigortalı ÖBYG hakkını 62 yaşında (gerekli şartları taşıdığı takdirde) kazanacaktır. Ancak sigortalı 62 yaşına geldiğinde mesela (aşağıda ayrıca inceleyeceğimiz) tazminat/prim oranı şartına uygun değilse, ÖBYG hakkının 63 veya koşulun sağlandığı daha sonraki yaşlarda elde edilmesi söz konusu olacaktır. Sigortacının 60 yaşını doldurmuş bir sigortalı için ÖBYG içermeyen tek bir ürün önerisinde bulunması ise kuşkusuz mümkündür.

ÖSSY'de ÖBYG hakkında minimum içerik öngörülmüş ve bu minimum koşulların sigortacı lehine değiştirilmesi yasaklanmıştır. Şu hâlde bu koşullar ancak sigortalı lehine değiştirilebilecektir (ÖSSY m.7(2)). Anlaşıldığına göre "yenileme garantisi" (en azından deyim olarak) tarihe karışacaktır. ÖSSY m.7(3) "yenileme garantisi" adı altında ÖBYG'nden farklı taahhütlerde bulunulamayacağını öngörmüştür. Sigortacı eğer yenilemeye bağlı bazı (yönetmeliğin deyimiyle) "avantajlar" sunmak isterse, bu avantajların ÖBYG'nden ne gibi farkları olduğuna ilişkin bilgilendirme yapmak ve sözleşmede ÖBYG taahhüdü bulunmadığını açıkça belirtmek (ve poliçeye de yazmak) zorundadır (ÖSSY m.7(3)).

Sigortacı ÖBYG içeren ilk sözleşmede bu garantiye ilişkin bilgilere ve değerlendirme koşullarına açıkça yer vermekle yükümlü tutulmuştur. Değerlendirme koşulları daha sonra sigortalı aleyhine değiştirilemeyecektir. Sigortacı bu değerlendirme koşullarına uygun olan bir sigortalıya ÖBYG vermekten kaçınamayacaktır (ÖSSY m.7(4)).

ÖBYG için öngörülen değerlendirme koşulları aşağıdakilerden daha ağır olmamalıdır (ÖSSY m.7(5)):

-Aynı plan ile kesintisiz üç yıl boyunca sigortalı olunması. Kesintisizlik şartı, izleyen döneme ilişkin sözleşme, önceki sözleşmenin bitim tarihini izleyen bir ay içinde yapılmışsa yerine gelmiş sayılacaktır.

-Bu üç yıl içindeki sağlık sorunları nedeniyle ödenen tazminat tutarları toplamının, aynı süreye ilişkin toplam primlerin %80'inden az olması.

Fikrimizce ÖBYG için aranacak olan koşullar, ÖSSY m.7(5)'te sayılan süreye ve tazminat/prim oranına ilişkin koşullarla sınırlı değildir. Aşağıda da vurgulayacağımız gibi, sigortacı bunlara ek olarak başka koşullar da öngörmüş bulunabilir. Fakat süre koşulu en fazla üç yıl ile, tazminat/prim oranı da en fazla %79 ile sınırlı olacaktır. Sigortacının daha hafif koşullar kabul etmesi ise mümkün ve geçerlidir.

ÖBYG konusunda bir şirketin yönetmelikte belirlenmiş olan koşullarla ÖBYG taahhüdünde bulunması halinde, bu koşulların yerine gelip gelmediği son üç yıl dikkate alınarak saptanacaktır. Mesela, tazminat/prim oranı koşulu ÖBYG taahhüdünü içeren sözleşmenin yapılmasını izleyen ilk üç yılın bitiminde %83, dördüncü yılın bitiminde (geride kalan üç yıl için diğer bir anlatışla ikinci, üçüncü ve dördüncü yılın ortalaması olarak) %82, beşinci yılın bitiminde ise (yine son üç yıl için -üçüncü, dördüncü ve beşinci yılın ortalaması olarak-) %79 olmuşsa, sigortalı ÖBYG hakkını beşinci yılın sonunda elde etmiş bulunacaktır.

ÖSSY m.7(6) uyarınca, sigortacı ÖBYG içeren ilk sözleşmenin teminatlarını ve primini saptayabilmek için geçmiş sigortalılık dönemindeki sağlık durumunu ve bundaki gelişmeleri de dikkate alabilecektir. Eğer sigortalının mevcut sağlık sorunları varsa veya bazı sağlık sorunlarıyla ileride karşılaşma riski bulunmaktaysa, sigortacı bunlar için hastalık ek primi uygulayabilecek, limit veya sigortalı katılım payı öngörebilecek veya bunları teminat kapsamı dışında bırakabilecektir.

Bu bağlamda şu soru gündeme gelmektedir: Ek prim, limit, katılım payı veya teminat dışı bırakmaya ilişkin kuralların sigortacı tarafından





PROF. DR. SAMİM ÜNAN
samimunan@gmail.com

çerçeveye ihtiyaç var

ÖBYG taahhüdünün ilk olarak yapılmış olduğu (diğer bir anlatışla ileride değerlendirme koşulları yerine geldiği takdirde ÖBYG'nin işlerlik kazanacağı hükmünün yer aldığı) sözleşmenin sigorta özel şartlarında (hiç değilse ana hatlarıyla) belirlenmiş olması gerekli midir? Yoksa ÖBYG verilirken, daha önce ÖBYG taahhüdü içeren sözleşmede öngörülmemiş olan (sigortalı için "sürpriz" denebilecek) bazı kısıtlamalar getirilmesi mümkün müdür? Günümüzde benimsenen yaklaşım, bu hususta sigortacının serbest olacağı yönündedir. Kanımızca ÖBYG taahhüdü içeren sözleşme öncesinde yapılacak bilgilendirmede ve bu sözleşmeye ilişkin poliçede sigortacının ilk ÖBYG içeren sözleşmede sigortalının sağlık durumuyla ilgili o ana kadarki gelişmeleri göz önünde tutarak hastalık ek primi, katılma payı, limit veya yaşanmış sağlık sorunlarıyla ilgili teminat istisnaları öngörebileceğini belirtmek lazımdır.

Şu halde sigortacı, ÖBYG taahhüdünü içeren ilk sözleşmede, ÖBYG'ni ileride hangi koşullarla vereceğini, ÖBYG için neleri ne şekilde değerlendireceğini ve ÖBYG verirken bazı kısıtlamalar getirebileceğini açıklayacak, ÖBYG'nin ilk olarak işlerlik kazanacağı sigorta dönemine gelindiğinde ise sözleşmeye sigortalının sağlık durumunda o zamana kadarki (ÖBYG taahhüdünün ilk yapıldığı sözleşmeden sonraki) sigortalılık süresinde gözlenen gelişmeler ışığında kendini koruyucu (teminat dışı bırakma, ek prim, limit ve katılma payına ilişkin) hükümler koyabilecektir. ÖSSY m.7(4)'te "sigortacının sözleşmede belirteceği değerlendirme şartlarına uygun olanlara ömür boyu yenileme garantisi vereceği" ve ÖSSY m.7(6)'da sigortacının "değerlendirme şartlarını taşıyan sigortalıya ömür boyu yenileme garantisi vermekten kaçınamayacağı" hükme bağlanmıştır. Bu nedenle sigortacı, kendisini koruyan teminat dışı bırakma, ek prim, limit ve katılma payına ilişkin hükümler koyma hakkı saklı olmak kaydıyla, değerlendirme koşullarını yerine getirmiş olan sigortalılara ÖBYG vermek zorunda olacaktır. Sağlık sigortası sözleşmesine sonradan sigortalının bakmakla yükümlü olduğu bir kişinin dahil edilmesi durumunda o kişiye ilişkin ÖBYG kazanma koşullarının (sigortalıdan farklı olacak ise) ÖBYG taahhüdü içeren ilk sözleşmenin özel şartlarında belirtilmesi (aksi halde sigortalı ile aynı ÖBYG kazanma koşullarının uygulanması) yerinde bir çözüm oluşturur.

ÖBYG devreye girdikten sonra sigortacı daha sonra ortaya çıkacak sağlık sorunları nedeniyle
- Teminat kapsamını daraltamaz
- Teminat limitini düşüremez
- Sigortalı katılım payını artıramaz
- Teknik esaslarda ve özel şartlarda sigortalı aleyhine değişiklik yapamaz
- Ek prim uygulayamaz (ek prim yasağı ayrıca ödenecek tazminat tutarları toplamının prim tutarına oranı dikkate alınarak ek prim öngörülmesini de kapsamaktadır) (ÖSSY m.7(7)).

ÖBYG hakkının kazanılması olasılığında, sigortalı yenileme isteminde bulunduğu sürece sigortacı sigorta sözleşmesini aynı koşullarla (sigortalının ölümüne kadar) yapmakla yükümlü olacaktır. Bununla birlikte, sigortacı tarafından her yenilemede alınacak primin sigortalıyı sözleşmeyi sürdürmekten vaz geçirmeyecek biçimde makul bir çerçeve içinde belirlenmesi lazımdır. Bu hususta kıstas aktüeryal esaslara uygunluktur.

ÖSSY, sigortacı için ÖBYG ile ilgili değişik aşamalarda bilgilendirme/poliçe üzerine yazma zorunluluğu getirmiştir:
- ÖBYG taahhüdü kapsamında yenilenen poliçelerde (ve grup sigortası halinde düzenlenen katılım sertifikalarında) değerlendirme koşullarına uygunluk durumuna ilişkin bilgiler yazılı olmalıdır (ÖSSY m.7(8) cümle 1)
- Sigortalı ÖBYG kazanmışsa, yenilenen her poliçe veya katılım sertifikasında ÖBYG'nin mevcut olduğu açıkça yazılı olmalıdır (ÖSSY m.7(8) cümle 2).
- Sigortacı sözleşmenin bitiş tarihinden 15 gün önce sigorta ettirene hem bu bitiş tarihi hem de yenilemeye ilişkin olarak bilgi aktarmakla yükümlüdür. (Sözleşmenin yenilenip yenilenmediği ise hem sigorta ettirene hem de sigortalıya bildirilecektir. Bu bilgilendirmeler yazılı olarak veya kalıcı veri saklayıcısı aracılığıyla yapılacaktır (ÖSSY m.7(9)).
- Sigortacı ÖBYG kazanan sigortalıları, ÖBYG içeren sözleşmenin yapılmasını izleyen 5 iş günü içinde Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'ne bildirmekle yükümlüdür (ÖSSY m.7(10 cümle 2). Başka bir sigorta şirketine geçiş halinde, geçiş yapılacak sigortacı sigortalının ÖBYG kazanmış olup olmadığını sorgulayacak ve ÖBYG kazanmış olan sigortalıları ancak ÖSSY m.9/A çerçevesinde sigortalayacaktır (ÖSSY m.7(10) cümle 3 ve 4).

GRUP SAĞLIKTA ÖBYG

Sağlık (giderleri) sigortasının birçok halde "grup sigortası" şeklinde yapıldığı görülmektedir. ÖBYG hususunda ÖSSY'nde öngörülen kurallar özetle şunlardır:
- Grup sözleşmelerinde de ÖBYG taahhüdü içeren sözleşmelerin sunumu ve ÖBYG kazanma koşulları bireysel sigortalardaki gibidir (yukarıda açıklamıştık) (ÖSSY m.8(2) cümle 1).
- Grup sigortalarında sigortalılar sigorta ettiren ile sigortacı arasında kurulan ÖBYG taahhüdü içeren veya ÖBYG taahhüdü içermeyen bir plan ile sigortalanacaktır. ÖBYG taahhüdü içeren veya içermeyen sözleşmeyi tercih hakkı sigorta ettirene aittir.
-ÖBYG taahhüdü grup sözleşmesi için verilmelidir. 60 yaş sınırı saklı olmak koşuluyla aynı grup sözleşmesi kapsamında sigortalanan kişilerin yalnızca bir kısmına ÖBYG taahhüdü verilmesi söz konusu olmamalıdır.
- Grup sözleşmelerinde bilgilendirme şöyle yapılmalıdır: ÖBYG taahhüdünün var olup olmadığı, ÖBYG taahhüdü içeriyor ise bu garantinin kapsamı ve kazanılma şartları, ÖBYG kazanılmış ise kazanılan garantinin hüküm ve sonuçları bilgilendirme metninde ve sözleşme özel şartlarında açıklanmalıdır. Bilgilendirme yükümlülüğü grup sözleşmelerinde her bir sigortalı (grup üyesi) için ayrı ayrı yerine getirilir.
- Grup sözleşmesinde yer alan bir sigortalı ÖBYG hakkını elde ettikten sonra gruptan ayrılırsa, kazanımları devam eder (ÖSSY m.8(2) cümle 2). Buna göre ÖBYG kazanıldıktan sonraki sağlık sorunları yüzünden teminat daraltılamayacak, teminat limiti düşürülemeyecek, sigortalı katılım payı artırılamayacak, teknik esaslarda sigortalı aleyhine değişiklik yapılamayacak, hastalık ek primi, tazminat prim oranına bağlı ek prim uygulanamayacaktır (ÖSSY 7(7)(a), (b) ce (c)).
- Grup sözleşmesinden ÖBYG hakkını elde ettikten sonra ayrılan sigortalılar özel
şartlarda belirtilen süre içinde başvurmak kaydıyla sigortacının aynı veya (aynı plan yoksa) en yakın planı içeren bireysel ürünlerinden biri kapsamında (ÖBYG kazanmış olarak) sigortalı olmayı sürdürebilirler (ÖSSY m.8(3)).
- Grup sözleşmesi kapsamında ÖBYG kazanmış olan bir sigortalı başka bir sigortacının tarafı olduğu bir grup sözleşmesi dahilinde veya bireysel olarak sigortalanırsa, onun ÖBYG hakkı ÖSSY 9/A maddesinde belirlenen kurallara tabi olacaktır (ÖSSY m.8(4)).

Kanımızca grup sağlık sigortaları bağlamındaki en önemli sorunlardan biri, bu sigortalarda uygulanan primlerin (prestij kazanma veya çapraz satış olanakları düşünülerek) bireysel sağlık sigortalarına kıyasla çok düşük tutulması ve sigortacı için bunun sonucu olarak doğan zararın bireysel sigortalar sayesinde kapatılmasıdır. Bazı hallerde bireysel ürün aynı nitelikteki grup sigortasından iki-üç kat daha pahalı olabilmektedir. Bunun sigortacılığın (da) temel ilkelerinden biri olan "eşit işlem" ilkesiyle bağdaşmadığı açıktır.

PLAN DEĞİŞİKLİĞİ

Sağlık (giderleri) sigortası yaptırmak isteyen kişiler sigortacı tarafından belirli bir plan dâhilinde sigortalanırlar (ÖSSY m.9(1) cümle1). Teminat kapsamı, teminat limitleri ve şirketin ödeme yüzdesi veya sigortalı katılım payı planda gösterilir. Plan kapsamı poliçe üzerinde açıkça yazılır (ÖSSY m.9(1) cümle 2). Sigorta ettirenin istemi üzerine plan değişikliği yapılması (sigortacının kabulü koşuluyla) mümkündür. Plan değişikliğine ilişkin koşulların sigorta özel şartlarında belirtilmesi lazımdır (ÖSSY m.9(2)). Sigortacının güncel ekonomik koşullara uyum sağlamak amacıyla tıbbi hizmet maliyetlerini ve enflasyon oranlarını gözeterek teminat limitlerinde rutin artışlar yapması doğaldır. Teminat limitlerinde yapılan artışlar plan değişikliği sayılmaz.

Bu yüzden, aynı plan kapsamında teminat limitlerinde yapılan artışlar nedeniyle sigortalının ÖBYG'ye ilişkin hakları sınırlandırılamayacak ve kendisine yeniden bekleme süresi uygulanamayacaktır. Aynı sigortacı ile sürdürülen sigorta ilişkisinde bekleme sürelerinin yeniden uygulanmaması ve ÖBYG hakkının korunması için sigortalının aynı plan ile sigortalanması gerekmektedir (ÖSSY m.9(3) cümle 1). ÖBYG kazanılmış bulunan sözleşmelerde, sigorta ilişkisi yeni dönem için sürdürülürken sigortacı dürüstlüğe aykırı düşmeyecek biçimde ve güncel koşulları göz önünde bulundurarak teminat limitlerinde gerekli güncellemeleri yapabilir. Teminat limitlerinde yapılan artışlar, plan değişikliği sayılmaz (ÖSSY m.9(3) cümle 2 ve 3). Bu yüzden, aynı plan kapsamında teminat limitlerinde yapılan artışlar nedeniyle sigortalının ÖBYG'ye ilişkin hakları sınırlandırılamayacaktır. ÖBYG almış sigortalıların bu hakları ilke olarak plan değişikliği halinde de sürer. Fakat ÖBYG'nden yararlanmakta olan bir sigortalı tabi olduğu plandan daha üst veya geniş kapsamlı bir plana geçmek isterse onun ÖBYG hakkı sigortacı tarafından yeniden değerlendirilebilecektir (ÖSSY m.9(4)). Yeni planın "daha alt ve dar" veya "daha üst ve geniş" kapsamda olup olmadığı belirlenirken teminat kapsamı, teminat limitleri, sigortacının şirketin ödeme yüzdesi veya sigortalı katılım payı ile anlaşmalı sağlık kuruluşu ağını dikkate alınacak hususlar arasındadır.

ÖSS planından tamamlayıcı ve destekleyici sağlık sigortası planına geçiş daha alt ve dar plana; tamamlayıcı ve destekleyici sağlık sigortasından özel sağlık sigortasına geçiş ise daha üst ve geniş plana geçiş sayılacaktır.

Bir sigortacıdan ÖBYG almış olan bir sigortalı başka bir sigorta şirketine geçmek ister ve bu istemi o başka sigorta şirketi tarafından kabul edilirse, ÖBYG geçiş yapılan (yeni) sigortacıda da devam edecektir (ÖSSY m.9/A(3) cümle 1). Sigortalı veya sigorta ettiren daha alt veya dar kapsamlı bir plana dahil olma isteminde bulunmadıkça, geçiş yapılan sigortacı ÖBYG alınan sözleşmenin teminat kapsamını daraltamaz, teminat limitini düşüremez ve sigortalı katılım payını arttıramaz (ÖSSY m.9/A(3) cümle 2). Ancak ÖBYG almış sigortalı daha üst veya geniş kapsamlı bir plan dâhilinde geçiş yapmak isterse, ÖBYG hakkı geçiş yapılacak yeni şirket tarafından yeniden değerlendirilebilecektir (ÖSSY m.9/A(3) cümle 3). ÖSSY'nde öngörülen minimum koşulları (sigorta ilişkisinin üç yıl kesintisiz sürmesi; bu sürede ortaya çıkan sağlık sorunları nedeniyle ödenen tazminat toplamının prim toplamına olan oranının % 80'in altında olması) sağlamadığı halde bir sigortacıdan ÖBYG almış olan bir sigortalı başka bir sigortacıya geçiş yapmak isterse, yeni şirket ÖBYG'nin sürmesi konusunda değerlendirme yapabilecektir (ÖSSY m.9/A(4)).



ALİ AKTUĞ
aliaktug@yasamkocutr.com

Affinity sigortalarıyla karbon ayak izini azaltma

DEĞERLİ okurlar, Kasım 2025 sayısında Affinity sigortalarında dijitalleşme konularından bahsetmiştik. Şimdi de sürdürülebilirlik ve teknoloji entegrasyonuyla devam edelim. Affinity sigortaları, sadece finansal koruma sağlamakla kalmaz, aynı zamanda çevresel ve sosyal sorumluluk projelerini de destekleyerek kurumların sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmasına yardımcı olur.

Karbon Ayak İzini Azaltma : Yenilenmiş elektronik cihazların kullanımı, kaynak israfını ve elektronik atık miktarını ciddi oranda düşürerek çevresel sürdürülebilirliğe katkı sağlar. Affinity sigorta çözümleri, bu döngüsel ekonomiyi destekleyen önemli bir aracıdır.

Çevre Dostu Teşvik: Yenilenmiş cihazlara özel olarak sunulan uygun primli ve kapsamlı sigorta paketleri, tüketicileri sıfır ürün yerine yenilenmiş ürün almaya teşvik eder. Bu, cihazların kullanım ömrünü uzatarak daha az e-atık oluşmasını sağlar. Yenilenmiş bir cihazın, sıfır bir cihaza göre çok daha az karbon salınımına neden olduğu bilinmektedir. Sigorta şirketleri, bu cihazların tamir ve bakımını kolaylaştırarak yeniden kullanıma girmesini sağlar ve böylece üretimden kaynaklanan karbon emisyonunu önemli ölçüde düşürür. Bazı araştırmalar, yenilenmiş bir telefonun karbon ayak izini %70'e kadar azalttığını göstermektedir.

Sürdürülebilirlik İş Ortaklıkları: Sigorta şirketleri, yenilenmiş cihaz satışı yapan firmalarla iş birliği yaparak hem ek gelir elde eder hem de ortaklarının sürdürülebilirlik misyonunu güçlendirir. Bu, kurumlar arası bir ekosistem yaratır.

Dijital dönüşüm, Affinity sigortasının temelini oluşturan hızlı, anlaşılır ve erişilebilir çözümler sunulmasını mümkün kılar.

Anlık ve Kolay Satın Alma: Dijital platformlar sayesinde sigorta ürünleri, müşterinin ana ürünü satın aldığı anda (örneğin, bir e-ticaret sitesinin ödeme ekranında) otomatik olarak sunulabilir. Bu, sigorta alma sürecini saniyeler içinde tamamlanan bir işlem haline getirir ve kağıt israfını ortadan kaldırır.

Geniş Kitlelere Erişim: Dijitalleşme, sigorta hizmetlerinin coğrafi sınırlamalar olmadan geniş kitlelere ulaşmasını sağlar. Özellikle mobil uygulamalar ve çevrimiçi platformlar aracılığıyla sunulan Affinity ürünleri, geleneksel sigorta acentelerinin ulaşamadığı bireylere hitap edebilir.

Erişilebilir Tasarım: Dijital platformların en önemli faydalarından biri de erişilebilirlik sağlamasıdır. Görme engelli bireyler için sesli yönlendirme teknolojisiyle tasarlanan web siteleri ve uygulamalar, herkesin sigorta teklifi almasını ve poliçelerini yönetmesini kolaylaştırır. Bu çözümler, dijital uçurumu kapatarak daha kapsayıcı bir sigortacılık hizmeti sunar.

Affinity sigortaları, sadece bireyleri veya kurumları korumakla kalmaz, aynı zamanda topluluklar arasında bir dayanışma ve güvence ağı oluşturarak toplumsal dayanıklılığı artırır. Bu yaklaşım, kolektif bir risk yönetimi anlayışını güçlendirir.

Affinity sigortasının en güçlü yönlerinden biri, belirli bir grubun veya topluluğun benzersiz ihtiyaçlarına göre özel olarak tasarlanabilmesidir. Bu, sadece finansal bir ürün sunmanın ötesine geçerek, topluluğun ortak sorunlarına çözüm üreten bir mekanizmaya dönüşür.

Profesyonel Dernekler ve Meslek Odaları: Doktorlar, mühendisler veya avukatlar gibi meslek grupları için mesleki sorumluluk sigortası gibi risklere özel paketler hazırlanabilir. Bu, her bir meslek üyesinin kendi başına yüksek primlerle karşılaşmak yerine, grubun gücüyle daha uygun fiyatlı ve kapsamlı bir korumaya erişmesini sağlar. Bu sayede, topluluk içindeki her birey, mesleğini icra ederken daha güvende hisseder.

Spor Kulüpleri ve Birlikler: Bir tenis veya yüzme kulübünün üyeleri için kaza veya tedavi giderlerini kapsayan özel bir sigorta paketi oluşturulabilir. Bu, topluluk üyelerinin hobilerini daha güvenli bir şekilde sürdürmelerine olanak tanır ve olası bir aksilik durumunda mali yükü tüm topluluğa yayarak bireysel mağduriyetleri önler.

Dernekler: Üniversitelerin mezun dernekleri, üyelerine yönelik hayat sigortası veya özel sağlık sigortası gibi ürünler sunabilir. Derneğin üyelerine olan faydasını artırır ve mezunlar arasındaki bağı güçlendirir.

Bu uyarlanabilir çözümler, topluluk içinde bir kolektif güvenlik hissi yaratır.



Cupra Leon VZ TCR o'dan 100 km/s hıza 5,6 saniyede ulaşabiliyor

Cupra Leon VZ TCR, 2.0 litrelik turbo destekli motoruyla 321 beygir güç ve 420 Nm tork sunuyor. Şimdiye kadarki en güçlü önden çekişli Leon olarak dikkat çeken VZ TCR, yedi vitesli çift kavramalı şanzıman sistemiyle 0'dan 100 km/s hıza 5,6 saniyede ulaşabiliyor. Adaptif şasi kontrolü ve elektronik olarak kontrol edilen ön diferansiyel kilidiyle gelen modelde, Akebono'dan gelen altı pistonlu fren sistemi kullanılıyor. Arka koltukları çıkarılabilir şekilde tasarlanan araç, bu sayede piste girileceği zamanlarda hafifleyerek biraz daha yüksek performans sunabiliyor.



Toyota Hilux 715 kg taşıma kapasitesine sahip

Yeni Toyota Hilux, tamamen elektrikli olarak da satın alınabilecek. Elektrikli versiyon Hilux BEV'de 240 km menzil vadeden 59,2 kWh lityum iyon bataryaya yer veriliyor. Önde 205 Nm, arkada ise 269 Nm tork üreten iki farklı elektrik motoru taşıyan dört çeker model; 715 kg taşıma ve bin 600 kg çekme kapasitesine sahip. Toyota, birçok rakibi gibi müşterilerine farklı seçenekler sunmaya devam etmek istiyor. Bu bağlamda yeni Hilux için hibrit versiyon da bulunuyor. Bin kg taşıma ve 3 bin 500 kg çekme kapasitesine sahip olan 2.8 litrelik turbodizel model (Hybrid 48V), hafif hibrit altyapısını benimsiyor. Uzaktan yazılım güncellemesi alabilecek şekilde tasarlanan model, çok sayıda sürüş destek ve güvenlik sistemiyle donatılmış.

Roadster 400 gücünü tek silindirli 394 cc'lik üniteden alıyor

İtalya merkezli Italjet tarafından hazırlanan scooter modeli Roadster 400, tasarımsal açıdan oldukça farklı ve etkileyici görünüyor. Açık gövde/iskelet yapısı ve uçaklardan ilham alınan detaylarıyla dakikalarca incelenebilecek bir seçenek olan Roadster 400, aktarıldığı kadarıyla gücünü tek silindirli 394 cc'lik üniteden alıyor. Bu motorla 41,5 beygir güç ve 41 Nm tork sunan scooter, çift radyatör ve çiftli Akrapovič egzoz sistemiyle de dikkat çekmeyi başarıyor. Öhlins süspansiyon sistemlerinin kullanıldığı model, şirketin açıklamasına göre yakında satışa sunulmayacak. Resmî satışına 2026'nın Eylül ayında başlanacak Roadster 400, 7 bin 500 euro başlangıç fiyatına sahip olacak.





iPhone Pocket 8 farklı renk seçeneğine sahip

Fransa, Çin, İtalya, Japonya, Singapur, Güney Kore, Birleşik Krallık ve Amerika Birleşik Devletleri'nde satışa sunulan iPhone Pocket, ISSEY MIYAKE iş birliğiyle hazırlanmış ve toplamda 8 farklı renkte sunuluyor. iPhone'ların adeta ufak bir çanta gibi taşınmasına imkân tanıyan çözüm, Apple'ın açıklamasına göre özel 3D örgü yapısı sayesinde her iPhone modeline ve diğer küçük eşyalara uyum sağlıyor. Ürün, önümüzdeki dönemde başka pazarlarda da satışa sunulabilir. Modelin kısa versiyonu için 150 dolar, uzun versiyonu içinse 230 dolarlık satış fiyatı açıklanıyor.



Bentley Continental GT Supersports
V8 üniteyle 657 beygir güç sunuyor

Bentley Continental GT Supersports, 100 yıllık "Supersports" rozetini geleceğe taşıyor. Adının da işaret ettiği üzere mevcut Continental GT'nin üzerine kurulan yeni Supersports, çift turbo destekli V8 üniteyle 657 beygir güç sunuyor. Herhangi bir elektrik desteği bulunmayan araç, gücü 8 vitesli çift kavramalı şanzıman ile doğrudan arka lastiklere aktarıyor. 0'dan 100 km/s hıza ulaşması 3,7 saniye süren Continental GT Supersports, 300 km/s hıza rahatlıkla ulaşarak geçebiliyor. 2 bin kg'lık ağırlığıyla en hafif Continental GT olan model, 480 bin dolara satışa sunulacak.



Vivo X300 ve X300 Pro
kamera performansıyla dikkat çekiyor

Yeni amiral gemisi modelleri Vivo X300 ve X300 Pro, Türkiye'de satışa sunuldu. Cihazlar özellikle kamerada oldukça iddialı. Vivo X300 için açıklanan resmi Türkiye fiyatı 16 GB RAM + 512 GB depolama özelinde 80 bin lira, X300 Pro'nun resmi Türkiye fiyatı ise 16 GB RAM + 512 GB depolama özelinde 100 bin lira oldu. Vivo X300, teknik olarak bakarsak 6,31 inç 1,5K 120 Hz AMOLED ekran, 3 nm üretim sürecinden çıkarılan MediaTek Dimensity 9500 işlemci, 90W kablolu ile 40W kablosuz şarj destekli 6.040 mAh batarya ve 50 megapiksel (Samsung JN1) selfie kamerasıyla geliyor.

Gövdesiyle fark yaratan Leica SL3 Reporter tanıtıldı

Leica SL3 Reporter, resmi olarak tanıtıldı. Alman görüntüleme devi, M10-P, Q2 ve SL2-S için de özel "Reporter" versiyonları hazırlamıştı. Çizilmelere oldukça dayanıklı yeşil renkli gövdenin temel alındığı Leica SL3 Reporter, son derece modern görünüyor. Q2 Reporter, Q2 Monochrom Reporter ve SL2-S Reporter'dan sonra karşımıza çıkarılan Reporter serisinin dördüncü üyesinde, "Aramid" adı verilen yapay elyaftan üretilmiş kumaş bölümlere yer veriliyor. Aramid elyafı, aktarıldığı kadarıyla çok yüksek dayanıklılığına rağmen hafifliğiyle, ısıya karşı gösterdiği dirençle ve uzun ömürlülüğüyle öne çıkıyor. Leica SL3 7 bin 995 dolarlık bir fiyata sahip olacak.



Volkswagen ID. UNYX 08
otonom sürüş sistemleriyle geliyor



Doğrudan Çin pazarına özel olarak tasarlanan tamamen elektrikli Volkswagen ID. UNYX 08 görücüye çıkarılmış durumda. Volkswagen ID. UNYX 08, beş metre uzunluğa sahip tamamen elektrikli bir SUV modeli. En üstte 140 kW ve 230 kW güç sunan iki farklı elektrik motoruyla, altta ise 240 kW'lık tek bir elektrik motoruyla donatılan araç, CATL tarafından sağlanan LFP bataryasıyla 700 km civarında CLTC menzili vadediyor. Xpeng G9 ile aynı temeli paylaştığı aktarılan ID. UNYX 08, uzaktan güncelleme alabiliyor ve gelişmiş sürüş destek/otonom sürüş sistemleriyle geliyor.

Türk Reasürans TSRS uyumlu ilk raporunu yayımladı

Türk Reasürans, Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları'na (TSRS) uyumlu ilk sürdürülebilirlik raporunu kamuoyuyla paylaştı. Şirket, sürdürülebilirlik alanındaki performansını ölçülebilir verilerle ortaya koyarak şeffaflık ve hesap verebilirlik kültürünü güçlendirdi. Hazırlanan rapor, Türk Reasürans'ın sürdürülebilirlik ve iklim değişikliği konularındaki yönetim yapısını, stratejisini, risk belirleme ve yönetim süreçlerini, performans metriklerini ve hedeflerini kapsamlı bir şekilde ele alıyor. Ayrıca, iklim değişikliğinden kaynaklanan risk ve fırsatların Şirket'in finansal göstergeleri üzerindeki etkileri de somut verilerle değerlendiriliyor. Türk Reasürans Genel Müdür Vekili Özgür Bülent Koç, "İlk raporumuzla birlikte sürdürülebilirlik alanında yürüttüğümüz çalışmaları ölçülebilir bir çerçeveye oturttuk. Karbon ayak izimizi hesaplayarak faaliyetlerimizin çevresel etkilerini somut verilerle değerlendirdik. Bu veriler, önümüzdeki dönemde atacağımız adımlar için yol gösterici olacak. Türk Reasürans olarak amacımız, yalnızca sektörümüze değil, ekonomimize ve toplumumuza da uzun vadeli değer kazandırmaktır" dedi.

"Tam da Sigortacı Olma Zamanı Deneyim Programı" ilk mezunlarını verdi

Sektörün gençlerle buluşma noktası olarak genç yetenekleri sektöre kazandırma hedefini gerçeğe dönüştüren program; sigortacılığın meslekten öte insan yaşamını güvence altına alan stratejik bir alan olduğunun altını çiziyor. AXA Yetkinlik Akademisi ve TSEV'in alanında uzman eğitmenleri tarafından üniversite öğrencilerine temel sigortacılık bilgilerinin aktarılmasının yanı sıra profesyonel iş hayatında onları destekleyecek kişisel gelişim eğitimleri, gerçek vaka analizleri, sunum yapma ve mülakat simülasyonu deneyimi fırsatları sunuldu.

GENÇ YETENEKLERİN SİGORTACILIĞI KEŞİF YOLCULUĞU



Sigortacılık alanı dışında öğrenim gören genç yetenekler, sektörü yakından tanımanın yanı sıra AXA Türkiye'nin deneyimli profesyonellerinin tecrübelerinden ilham alarak iş hayatını gözlemleme fırsatı buldular. Programın sonunda düzenlenen AXA Türkiye ve TSEV'in üst düzey yöneticileri ve eğitmenlerinin katıldığı mezuniyet töreninde, sertifika takdimlerinin ardından canlı müzik eşliğinde eğlenerek programı unutulmaz bir veda ile noktaladılar.

AXA Türkiye İnsan Kaynakları Başkanı Zeynep Ergenç, programın önemine ilişkin yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Sigorta sektörü, geleceğin dünyasında fark yaratacak en önemli alanlardan biri. AXA Türkiye olarak gençlerin kariyer hedeflerini şekillendirirken vizyonlarını da geliştirmelerini çok önemsiyoruz. TSEV iş birliğinde hayata geçirdiğimiz 'Tam da Sigortacı Olma Zamanı Deneyim Programı' kapsamında gençleri bilgi ve deneyimle buluşturduk. Eğitimlerini tamamlayan her bir katılımcımızın sektörde önemli roller üstleneceğine inanıyoruz."

GENÇ YETENEKLERLE BİRLİKTE DAHA GÜÇLÜ BİR SEKTÖR

AXA Türkiye, sektöre nitelikli yeni yetenekler kazandırmak ve sigortacılığı gençler için cazip bir kariyer alternatifi haline getirmek amacıyla gelecek yıllarda programı düzenli olarak gerçekleştirilen bir program haline getirmeyi hedefliyor.



DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Dijitalleşme, Yeni Riskler ve Beklenen Dönüşüm...

SİGORTA sektörünün hızlı ve köklü bir dönüşüm sürecinden geçtiği bugünlerde, hem küresel boyutta hem de ülkemizde artan risk çeşitliliği, iklim değişikliği, müşteri beklentilerindeki değişim ve dijitalleşme; bilinen klasik sigortacılık anlayışına farklı bir bakış kazandırmaktadır. Türkiye sigorta sektöründe gözlemlenen büyüme sonucunda, sektörün geleceğe yönelik potansiyelinin ne kadar çekici hale geleceği açıkça görülmektedir. Bununla birlikte sigorta şirketleri, bu büyümenin kalıcı olması için, teknolojiye, veri analitiğine ve yeni ürün geliştirilmesine daha fazla yatırım yapma arzusunu uygulamaya dönüştürmeye başlamıştır.

Son zamanların kaçınılmaz değişim konusu haline gelen dijitalleşme, sigortacılığın geleceğini belirleyen en önemli dinamiklerin başında gelmektedir. Küresel insurtech pazarı, 2025 yılında 7,52 milyar dolar değerindeyken, 2035 yılında 26,07 milyar dolara ulaşması beklenmektedir (Business Research Insights, 2024). Bu büyüme verisi, sigorta şirketlerinin dijital platformlar, yapay zekâ, otomasyon ve büyük veri teknolojilerine duyduğu ihtiyacın giderek arttığını göstermektedir. Küresel boyutta yapılan insurtech faaliyetlerine yapılan yatırımlar, hızla gelişen ve yaygınlaşan yapay zekâ çözümlerine için daha fazla artış göstereceği bilinmektedir. (Reuters'ın 2024). Bu eğilimin bize sunduğu en önemli gelişmeleri arasında; hasar tespitinde otomatik görüntü tanıma, risk değerlendirmesi için makine öğrenmesi, müşteri hizmetleri için chatbot sistemleri ve fiyatlamada ise gelişmiş veri analitiği gibi uygulamalar bulunmaktadır. Dijital teknolojilerin yaygınlaşması, bir yandan operasyonel maliyetleri azaltırken, diğer yandan müşterilere daha hızlı ve kişiselleştirilmiş hizmet sunmaya olanak tanımıştır. Bununla birlikte, sigorta şirketlerinin rekabet gücünü sürdürebilmesi için yalnızca teknolojik yatırım yapması yeterli olmayacağı görüşünden hareketle, yenilikçi yaklaşım kapsamında; müşteri davranışlarının değişimi, kişiselleştirilmiş poliçelere olan talebin artışı ve mikro sigorta gibi yeni ürün türlerinin önem kazanması gibi yeni arayışlar içine girilmiştir.

Sektörün geleceğini şekillendiren bir diğer faktör, küresel piyasalarda yaşanan prim dinamikleridir. 2024 yılında global sigorta prim oranları %0,9 düşüş göstererek 2017'den bu yana ilk kez gerilemiştir (Reuters, 2025). Bu düşüş, sigorta şirketleri üzerinde maliyet baskısı oluşturmakta ve rekabetin artırması sonucunu yaratmıştır. Bu nedenle sigorta şirketleri daha doğru fiyatlama modelleri geliştirmek için yapay zekâ temelli risk analiz sistemlerine yönelmiştir. Benzer şekilde iklim değişikliği kaynaklı doğal afetlerin artması, sigorta şirketlerinin hem sermaye yönetimi hem de reasürans stratejileri açısından daha hassas bir planlama yapmasını zorunlu hâle getirmektedir. Önümüzdeki yıllarda sigortacılık sektörünün daha entegre, daha veri odaklı ve daha müşteri merkezli bir yapıya kavuşması beklenmektedir. Hem Türkiye'deki hızlı büyüme hem de küresel insurtech yatırımlarındaki artış, sektörün teknolojik dönüşümünün geri döndürülemez olduğunu göstermektedir. Bu dönüşüm doğru şekilde yönetildiğinde; operasyonel verimlilik artacak, maliyetler düşecek, risk yönetimi daha güçlü hâle gelecek ve müşteri memnuniyeti üst düzeye çıkacaktır. Ancak dijitalleşmenin yanında, etik standartların korunması, veri güvenliğinin sağlanması ve sosyal sigorta bilincinin artırılması da büyük önem taşımaktadır. Bu anlatımlar sonucunda bir çıkarım yapmak gerekirse, sigortacılığın geleceği, büyük ölçüde teknolojik uyumluluğa, müşteri odaklı stratejilerin formüle edilmesine ve yeni nesil risklere uyum sağlama kapasitesine bağlıdır. Türkiye'nin güçlü büyüme performansı, sektörün bu dönüşümü gerçekleştirmeye hazır olduğunu göstermektedir. Doğru yatırım kararları ve yenilikçi iş modelleriyle sigortacılık, gelecekte ekonominin en stratejik ve en dayanıklı sektörlerinden biri olmaya devam edecektir.

Kaynakça Business Research Insights (2024). Insurance Technology (Insurtech) Market Report. Reuters (2024). AI Investments in Insurtech Report. Reuters (2025). Global Insurance Pricing Trends Report
Swiss Re Institute. (2023). The Future of Insurance: Emerging Trends and Market Outlook. Swiss Re Research Publications. PwC. (2024). Insurance 2030: The Rise of AI and Automation. PricewaterhouseCoopers Global Reports.

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



NİLÜFER Türk şarkıcı, söz yazarı ve yapımcı Nilüfer, 1970'li yılların başından itibaren Türk pop müziğinin önde gelen yorumcularından biri oldu. Nilüfer, 'Sen Mühimsin' şarkısıyla müzikseverlerin büyük beğenisini toplamaya devam ediyor.

YERLİ

1. Sen Mühimsin - **Nilüfer**
2. Çıkmaz Bir Sokakta - **Semicenk**
3. Git - **BLOK3**
4. Eylülzede - **Nikbinler**
5. YAPAR MISIN? - **Poizi, Murat Boz**
6. Bu Aşk Fazla Sana - **Şebnem Ferah**
7. Dönsen Bile - **Ferdi Özbeğen**
8. Ara Beni Lütfen - **Kenan Doğulu**
9. Yaşanacaksa - **Manifest**
10. Büyük İnsan - **İntizar**

Kaynak: Spotify



TAYLOR SWIFT Popüler kültürde etkili bir isim olan yıldız şarkıcı Taylor Swift, otobiyografik şarkı yazarlığı ve sanatsal yeniden doğuşlarıyla tanınıyor. Şarkıcı, 'The Fate of Ophelia' parçasıyla global listede bir numarada.

GLOBAL

1. The Fate of Ophelia - **Taylor Swift**
2. So Easy - **Olivia Dean**
3. Where is My Husband! - **RAYE**
4. Iris - **The Goo Goo Dolls**
5. The Night We Met - **Lord Huron**
6. Sweater Weather - **The Neighbourhood**
7. Berghain – **Rosalia, Björk, Yves Tumor,**
8. Love Me Not – **Ravyn Leane**
9. Who – **Jimin**
10. Beatiful Things - **Benson Boone**

AKTÜEL / KİTAP

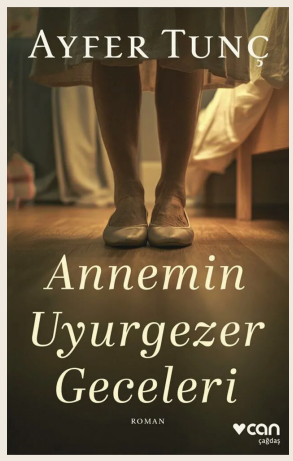
Naim Babüroğlu Atatürk ve Cumhuriyet

Naim Babüroğlu, "Atatürk ve Cumhuriyet" adlı yeni kitabında, Kurtuluş Savaşı'ndan Cumhuriyet'in ilanına uzanan zorlu yolculuğu, dönemin tanıkları ve arşiv belgeleri ışığında anlatıyor. İnkılâp Kitabevi etiketiyle yayımlanan kitap, Atatürk'ün liderliğiyle şekillenen bu tarihi süreci; TBMM'nin açılışından Lozan Barış Antlaşması'na, saltanatın ve hilafetin kaldırılmasına kadar uzanan dönüm noktalarıyla ele alıyor. Dönemin tanıklarının aktarımları ve arşiv belgeleriyle desteklenen bu kitapta, türlü zorluklar karşısında Atatürk'ün iradesi ve direncine dikkat çekiliyor. "Cumhuriyet liyakattir. Fırsat eşitliğidir Cumhuriyet. Atatürk'ün mucizesidir Cumhuriyet." Bu kitapta cumhuriyet yolculuğuna çıkacaksınız.



Ayfer Tunç Annemin Uyurgezer Geceleri

Annesinin uyurgezerliği bilinçdışının labirentlerinde kaybolduğu sanılan aile sırlarını açığa çıkarırken buna tanık olan Şehnaz'ın belleği unutma yetisini kaybeder. Öğrendiği sırlar sadece aile sırları değildir, Osmanlı'dan günümüze uzanan toplumsal ve trajik bir kadınlık durumudur. Ekonomi profesörü Şehnaz kadınların yüzyıllardır süren yok-hayatlarını sorgularken erkeklerin hayattan erken çekildiği kadıncıl ailesinin var olma sürecini bir akademisyen gözüyle ele alır. Kişisel muhasebesini yaparken toplumsal normlara uymayan 30 yıllık aşkının zehirli yanlarıyla yüzleşir, bu sırada aklında bir başka kadın, büyük aşkı E.'nin karısı Eyşan vardır.



Yuko Tsushima Işığın Alanı

1970'lerin Tokyo'su. İsimsiz anlatıcı eşinden boşanmış, kızıyla birlikte hayatını yeniden kurmaya çalışan yalnız bir annedir. Bir yandan gündelik yaşamın hengâmesine uyum sağlamaya çalışırken, diğer yandan geçmişin gölgeleri ve toplumun beklentileriyle yüzleşmek zorundadır. Yalnızlık ve dayanıklılığın birbirine geçtiği bu karmaşık duyguların içinde genç kadının hikâyesi evrensel bir varoluş mücadelesine dönüşecektir. Modern Japon edebiyatının en önemli isimlerinden biri olan Yuko Tsushima'nın Türkçedeki ilk romanı Işığın Alanı kaybın, yalnızlığın ve yeniden başlamanın derin hikâyesini anlatırken kadınların iç dünyasını eşsiz bir samimiyetle gözler önüne seriyor.



SERGİ/MÜZE/GÖSTERİM/KONSER



YENİ YILA ÖZEL YILBAŞI FESTİVALİ: "DEAR NEW YEAR"

Zorlu PSM'de yeni yıl, 10 gün boyunca sanat, müzik ve yaratıcı deneyimlerle dolu bir kutlamaya dönüşüyor. %100 Müzik katkılarıyla, Zorlu PSM ve Hybrid Community iş birliğiyle düzenlenen 'Dear New Year' yılbaşı festivali sürpriz etkinlerle 21-30 Aralık tarihlerinde ziyaretçilerini bekliyor.



SIRADIŞI MİNAS

Sıradışı Minas sergisi, Suna ve İnan Kıraç Vakfı Kütahya Çini ve Seramikleri Koleksiyonu'ndan eserlerle 19. yüzyıl sonu ve 20. yüzyıl başında Kütahyalı ustaların, kaybolmaya yüz tutmuş çiniciliği canlandırma çabalarını bir usta ve bir eser grubu üzerinden inceliyor. Sergi, Pera Müzesi'nde ziyaret edilebilir.



KESİŞEN DÜNYALAR

Bu seçki Pera Müzesi'nde bizleri sanatın rehberliğinde diplomasi tarihinin dolambaçlı yollarında gezdirirken ilgi çekici kişiliklerle tanıştırıyor. Elçiler ve ressamlar, resimlerin sessiz ama bir o kadar da zengin ve renkli diliyle bizlerle konuşmaya; kendi çağlarını, dünya görüşlerini anlatmaya devam ediyorlar.



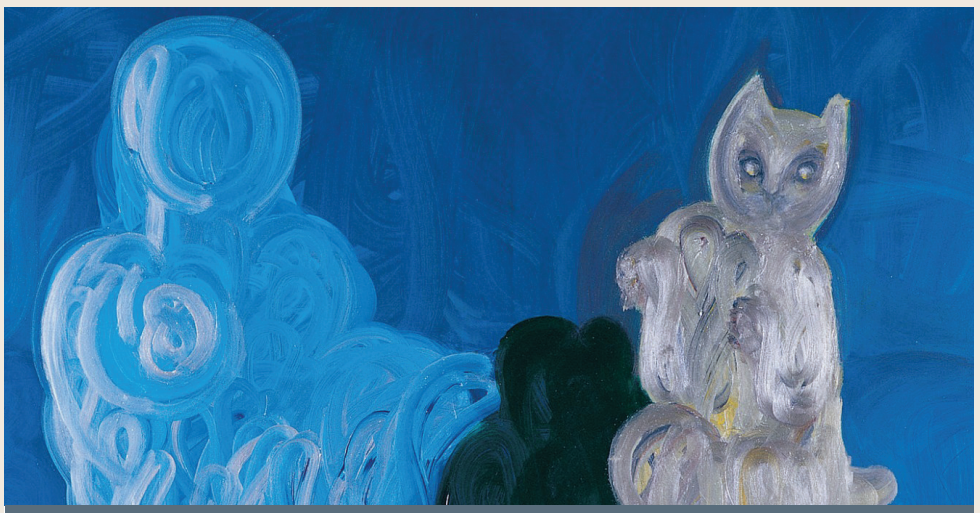
OYUNUN OYUNU

Michael Frayn'ın efsanevi farsı Noises Off, tiyatronun sahne arkasını Mall of İstandul'da sahne önüne taşıyor. "Oyunun Oyunu", bir oyunun nasıl oyun içinde oyuna dönüştüğünü, bol kahkahalı, bol telaşlı, tam anlamıyla "felaket komedisi" tadında anlatarak seyirciyi kahkaha dolu bir seyir yolculuğuna davet ediyor.



RAGIB NARİN

Kısa sürede geniş bir hayran kitlesine ulaşan Türk pop müziğinin genç ve üretken isimlerinden Ragıb Narin, pop müziğe getirdiği samimi ve modern yorumuyla dikkat çekiyor. 5 yıllık üretim yolculuğunda biriktirdiklerini ilk kez İstanbul'da sahneye taşıyacak olan sanatçı, 14 Aralık'ta Turkcell Platinum Sahnesi'nde enerjik performansıyla dinleyicileriyle buluşacak.



UFUK ÇİZGİSİNDEN ÖTEYE İstanbul Modern, Ömer Uluç'un sanatsal yolculuğuna ışık tutan "Ufuk Çizgisinden Öteye" başlıklı kişisel sergisine ev sahipliği yapıyor. Sanatçının pratiğinde öne çıkan farklı ifade biçimlerini çeşitli temalar altında bir araya getiren sergi, üretim tarihi 1960'lardan 2010'a kadar yayılan kapsamlı bir seçkiye yer veriyor.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

İmzasız Eser

ÖĞRENMEK, doğduğumuz andan öleceğimiz ana kadar hiç kesilmeden devam eden bir süreç.
Yeni doğan çocuk hayata gözlerini açtığı an, doktorun kıçına attığı şaplak sonucu önce ağlamayı öğreniyor. Sonra hemen anasının memesine sarılıp ömür boyu sürecek hayat mücadelesinin ilk adımını atarak hayatta kalmayı öğreniyor.
Bireysel ve toplumsal olarak hayatta kalabilmenin tek yolu var, o da öğrenmek. Öğrenmenin çeşitli yolları var, bilimsel olarak sosyologlar bu yolları akademik açıdan ele alıp inceliyorlar. Benimkisi en basit yaklaşım. Ben, hayatta sahip olduğumuz ve olacağımız her şeyin öğrenmekten kaynaklandığını savunuyorum. Öğrenmenin, hayatımızın kalitesini arttımak için kendimize yapmış olduğumuz bir yatırım olduğuna inanıyorum.
Her yatırımın bir maliyeti olduğuna göre öğrenmenin de bir maliyeti var. Bazen bedavaya maledebileceğimiz öğrenme, bazen de milyonlar harcasak dahi elde edilemiyor. En büyük maliyet ise zaman maliyeti olmalı. Hayatımız göreceli olarak kısa, ama bu kısa hayat süresince öğrenilecek o kadar çok şey var ki. Maalesef öğrenecek bunca şey varken, birçoğunu öğrenemeden göçüp gideceğiz.
Bu konudaki en çarpıcı örnek, "Hayatta bildiğim tek şey, hiç bir şey bilmediğimi bilmektir" diyen Sokrates'le ilgili. Sokrates'in, insanların koyduğu kanunlara o devrin tanrılarının koyduğu kanunlardan daha çok değer verdiği için baldıran zehiri içerek ölüme mahkum edildiğini biliyoruz. Zehiri içme saatinin yaklaştığı bir anda Sokrates elinde lir gördüğü kişiden lirin nasıl çalındığını öğrenmek ister. Lir çalan kişi "Biraz sonra zehir içeceksiniz, bundan sonra lir çalmaya hiç vaktiniz olmayacak" deyince; Sokrates, "Asıl zevk lir çalmakta değil, nasıl çalınacağını öğrenmektedir" der.
İşte öğrenmek böyle bir şey. Oysa birçoğumuz, öğrenmemiz gereken şeyleri doğru bir şekilde seçemiyouz. Pek çoğumuzun bu hedefe uygun bir öğrenme planı ve programı yok. Bu durum hem bireysel hayatımızda hem da sosyal hayatımızda çok ağır faturalar ödememize neden oluyor. Halbuki, öğrenebilmek için Allah bize beyin vermiş. Beynimizi kullanabilme becerisine ise akıl diyorlar. Bir düşünür "Beyin bir donanımdır, herkeste vardır; akıl bir yazılımdır, herkeste yoktur" demiş. Öyleyse aklımızı kullanabilme öğrenme ile mümkün oluyor; iş öğrenmeyi öğrenmekle başlıyor.
Doğamız gereği, içsel olarak edindiğimiz bir öğrenme yeteneğimiz var. Bu yeteneğimiz dışında kalan alanlar için dışarıdan destek almak gerekiyor. İşte bu desteği sağlayanlar, bize bilmediğimiz şeyleri öğretenler. Kısacası, "Öğretmenlerimiz"
Peki kim bu öğretmenler? Akla, önce okullarda eğitim veren öğretmenlerimiz gelmekle beraber; öğretmenlik, çok daha geniş kavramı temsil ediyor. Anamız, babamız ailemiz en başta geliyor. Daha geniş bir pencereden bakacak olursak; sosyal hayatta arkadaşımız, eşimiz, dostumuz, komşumuz, yöneticimiz hepsi bizim öğretmenimiz. Aynanın öbür yüzünden bakarsak bulunduğumuz konum açısından bizler de onların öğretmeniyiz. Öğrenecek ve öğretecek o kadar çok şey var ki...Toplum içinde hem öğreten hem de öğrenen rolünü üstlenmiş bulunuyoruz.
Asıl olan, öğrenmeyi ve öğretmeyi öğrenmek ve öğretmek. Öğrenmek de, öğretmek de zor iş. İşte bu noktada karşımıza bu işi profesyonelce ama amatör ruhla yapan öğretmenlerimiz çıkıyor. Kreş ve ilkokul hayatından başlayıp, üniverite ve üstü seviyede eğitim veren öğretmenlerimizden bahsediyorum. Tabii mesleki eğitimimizi sağlayan işyerlerindeki ustalarımız da aynı ölçüde değerli. Bir toplumun bilimsel, etik, ahlaki ve manevi değerlerinin oluşturulmasında yer alan bu yüce kişiler, o kadar ağır bir sorumluluk taşıyorlar ki. Onların sayesinde toplumsal değerlerimiz artıyor veya yok oluyor.
O öğretmenlerimiz, büyük sanatkarlar. Ulu Önderimiz Mustafa Kemal Atatürk Onları, "Yarattığı eserinin üzerinde imzası olmayan yegane sanatkar öğretmendir" diye tanımlamış.
Bu gün 24 Kasım Öğretmenler Günü. Başta "Gelecek gençlerin, gençler ise öğretmenlerin eseridir" diyen Başöğretmenimiz Ulu Önder Atatürk olmak üzere, bizleri aydınlığa kavuşturan ve zor koşullar altında görev yapan tüm öğretmenlerimizin Öğretmenler Günü'nü kutluyor, rahmete kavuşanların aziz hatıraları önünde saygıyla eğiliyorum. İstanbul, 24 Kasım 2025



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Uçmak üstüne...

KULLANANLARINIZ vardır uçuş takip uygulamalarını. Geçenlerde kızım yurt dışından dönüyor, girdim uygulamaya, yazdım uçuş numarasını izlemek için ve ara ara bakıyorum ekrana.

Uçak Türkiye sınırından içeri girip İstanbul'a doğru yaklaşırken Çatalca civarında birden Karadeniz'e doğru yükselmeye başladı. Aslında kuzeye yönelirken bir yandan alçalıyor çünkü yükseklikle ilgili gösterge düzenli olarak azalıyor. Ama görüntü yukarı doğru bir hareketi yansıttığı için sen aslında alçalan bir şeyi yükseliyor sanıyorsun. Yükselirken alçalmak...

İnsanlar çok böyle. Görüntüde yükseliyorlar ama öncesinde sahip oldukları tüm değerleri birer birer terk ederek. Şirketler de çok böyle. Cirolar artıyor, sıralamalarda yükseliyorlar, sürekli reklam, PR vs. Ama müşteriye verdikleri değer yerlerde.

İfadeyi tersine çevirip de aynı şeyi söylemek olası: Alçalırken yükselmek...

Hani meşhur atasözü var ya, köprüyü geçene kadar dayı demeyi öneren, biraz öyle bir şey de. Sana gereksinim duyarken, senin maddi ve manevi desteğin aranırken, seni yanında göstererek bir algı yaratacakken önemli ve değerlisin ama o köprüyü geçtikten sonra sen sadece geride kalan bir orman canlısısın onun için...

Yani aslında mesele bulunduğun irtifadan önce kalkışından itibaren ne yaptığın, nasıl uçtuğun, rotanı nasıl belirlediğin, rotan üzerindeki diğer canlılara nasıl davrandığın, tutarlılık ve dürüstlük bağlamında koordinatlarının ne olduğu...

Geçtiğimiz hafta bir şirket toplantısı için yurt dışına gittim. Dönüş uçuşunun olduğu gün hava tüm rota üzerinde rüzgarlı ve İstanbul varışında da yağmurlu idi. Pencere kenarında oturduğumdan yolculuk boyunca altımızdaki bulutları ve denizdeki dalgaları gördüm hep. Ama buna rağmen pilotumuz uçak kalktığı andan İstanbul'a inene kadar o kadar iyi yaptı ki işini inişte kabine gidip tebrik etmeyi bile düşündüm kendisini.

Tabii kendi yaşamlarımızda hep böyle insanlar veya böyle kurumlar ile bezenmiş ortamlarımızın olması mümkün değil ama en azından böyle olmadığı bariz olanları çekip atmak gerekir ilişkiler yumağımızdan. Birisi ya da bir şirket çok mu istekli seninle iş yapmaya, ya da senin kendini konumlandırdığından çok farklı yerlere mi oturtuyorlar seni, zaman veya bütçe kısıtları seni bir şey yapmaya mı yönlendiriyorlar açık şekilde...

Uzak durmak, en iyi olasılıkla çok temkinli yaklaşmak lazım böylelerine. Her birimiz bu sonsuz evrende bir yer işgal ediyor, o yerden bir diğerine değişen hızlarla hareket ediyoruz. İdeali bunu yaparken uçuş izleme uygulamalarında olduğu gibi kimsenin kimseye çarpmadan hedefine varması. Ama olmuyor işte... Sürekli gelip çarpıyor birileri, bir şeyler, kimi bir defalığına, kimi yolculuğun belirli bir kısmında sürekli olarak.

En önemlisi karşıdaki kişi ya da kurumun senin alanına saygı göstermesi, seni anladığını gösterir hareketlerde bulunması, tanıdığını belli ederken gereksiz yüz-gözlere yeltenmemesi.

Nasıl ki ben o uçağın aslında yükselmeyip inişe geçtiğini idrak ediyorsam kendisini yükselişte gösteren de hangi irtifada olduğunu belli ediyor er ya da geç.

Uçuş dünyasında bir noktadan diğerine gitmenin en hızlı yolu genelde en yukarıdan gitmek, hem dünya yuvarlak, hem daha az trafik, hem de atmosferik olayların görece az olduğu için.

Kurumlar veya bireyler de benzer nedenlerle yüksekleri seçiyor olabilir hızlı gidebilmek için. Pilot ve mürettebat işini layıkıyla yapıyorlarsa, kabini ve içindekileri etkileyecek hareketler olmuyorsa; uçuşta, inişte ve kalkışta diğer uçaklara ve çevreye risk yaratmıyorlarsa uçsunlar uçabildikleri kadar yüksekten. Ama o kadar azı becerebiliyor ki bunu...

Görüşmek üzere,

DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



Sıcak Büfe

Yönetmen: Serdar Gözelekli
Senaryo: Volkan Sümbül, Ali Demirel
Oyuncular: Hakan Yılmaz, Orkuncan İzan, Bihter Dinçel
Türü: Komedi
Platform: Prime Video

Sıcak Büfe, bir mahalle büfesinde yaşanan olayları konu ediyor. Cihangir ve Hakan, babalarından kalan dükkânda büfecilik yaparak geçimlerini sağlayan kardeşlerdir. İkilinin düzenli müşterilerinden biri de yasadışı kumar hasılatı taşıyan bir kuryedir. Kardeşlerin hayatı, mafya temsilcisinin büfenin arka deposunda ölmesiyle bambaşka bir hal alır. Cihangir ve Hakan, adamın cesedini denize atıp, parasına el koymaya karar verir. Ancak Cihangir ve Hakan için bu hiç de kolay olmayacaktır.



BİLİM KURGU / FİLM ●●●

Frankestein

Frankenstein, korkunç deneyiyle bir canavar yaratan ve nihayetinde hem kendisinin hem de hayat verdiği zavallı yaratığın sonunu getiren egoist ama zeki bilim insanı Victor Frankenstein'ın hikâyesini konu ediyor. Guillermo del Toro imzalı film, Hollywood'un en tanınmış canavar figürlerinden birine, daha duygusal ve empati uyandıran bir bakış getiriyor. Filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



GERİLİM / DİZİ ●●●

Persona

Persona, yazar ve suç psikolojisi uzmanı olan Yiğit Dağlı'nın kitabında anlattığı cinayetlerin, gerçek hayatta teker teker işlenmeye başlanmasıyla şekillenen hikâyeyi konu alıyor. Gözaltına alınan Dağlı'nın konuşmak için tek bir şartı vardır; Adli psikolog olan eski eşinin onu sorgulaması. Bu yüzleşme, klasik bir sorgunun ötesine geçerek büyük bir psikolojik savaşa dönüşür. Dizi, tabii'de.



ANİMASYON / DİZİ ●●●

Gupi

Ailesiyle birlikte yepyeni bir apartmana taşınan afacan Gupi, daha ilk günden apartmana adeta bir meteor gibi düşer! Merakı, enerjisi ve bitmek bilmeyen heyecanıyla kısa sürede tüm apartmanın dikkatini çeker. Yeni komşularının hayatına renk katarken, apartmandaki yeni arkadaşları Sepi, Beto ve Papi ile birlikte birbirinden eğlenceli ve macera dolu yolculuklara atılır. Dizi, Netflix'te.



Dehşet Bey

Yönetmen: Mehmet Ada Öztekin
Senaryo: Murat Menteş
Oyuncular: Barış Arduç, Tuba Büyüküstün, Saygın Soysal
Türü: Gerilim
Platform: Prime Video

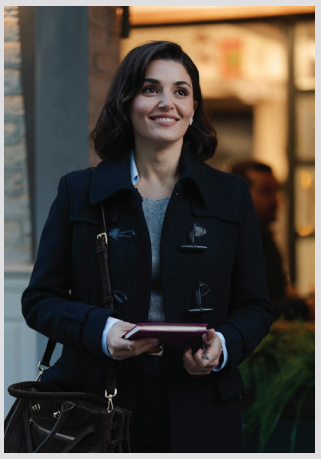
Murat Menteş'in yazdığı ve Kutlukhan Perker'in çizdiği aynı adlı çizgi romanından beyaz perdeye uyarlanan 'Dehşet Bey', hayatında ilk kez kalbinin sesini duyan soğukkanlı bir suikastçının hikâyesini konu ediyor. Dehşet, Fedailer Ocağı'nın katı kuralları ile yetişen en yetenekli suikastçılardan biridir. Onun hayatı, Doktor Abide ile karşılaşmasıyla bambaşka bir hal alır. Aşkın yasak olduğu bir dünyada Abide'ye duyduğu hisler Dehşet'in hayatını sorgulamasına neden olur.



KOMEDİ / FİLM ●●●

Yalan Dolan

Yalan Dolan, kusursuz bir plan yapıp, sistemin hatalarını kullanarak bir banka soygunu yapmak isteyen 6 arkadaşın hikâyesini konu ediyor. Michael Şahin Derun'un yönetmen koltuğunda oturduğu komedi türündeki filmin oyuncu kadrosunda Şafak Sezer, Çetin Altay, Burcu Binici gibi isimler yer alıyor. Filmi, Prime Video üzerinden izleyebilirsiniz.



ROMANTİK / FİLM ●●●

İki Dünya Bir Dilek

Bilge ve Can, 1998 yılbaşı gecesi yaşadıkları sağlık sorunları nedeniyle gittikleri hastanede tanışırlar. Henüz çocuk yaşta tanışan Bilge ve Can, yaşadıkları büyülü an nedeniyle aralarında farklı bir bağ geliştirirler. Aradan geçen yıllarla birlikte farklı yönlere savrulan Bilge ve Can'ın yolları kaderin ağlarını tekrar örmesiyle yeniden kesişir. Diziyi, Prime Video üzerinden izleyebilirsiniz.



DRAM / DİZİ ●●●

Fer

Dilek, kısıtlı imkanları sebebiyle korsan taksicilik yaparak hayatını sürdüren bir annedir. İki çocuğunun da bakımını üstlenen Dilek, zorlu bir boşanma sürecinden geçmektedir. Bir gün taksisine Şadi isimli gizemli adamın binmesiyle, Dilek'in hayatı geri dönülemez şekilde değişir. Melisa Sözen, Ertan Saban, Ferit Aktuğ'un başrollerini paylaştığı dizi, Gain'de.



SEMA TÜFEKÇİLER
sema.tufekciler@yuksektopuklar.org

Hayatın En Büyük İmtihanı: Kaybetmek ve Yeniden Var Olmak

"**BİR** şeyleri kaybederken, başka bir şeyleri bulma paradoksu."

İnsanın hayatında bazı duygular vardır ki, onları kelimelerle anlatmak ne kadar denense de eksik kalır. Kaybın duygusu da tam olarak böyledir. Kifayetsiz kalan kelimelere sığmaz bu duygu. Çok sevdiğiniz birini, size varlığıyla nefes gibi gelen birini kaybettiğinizde, hayat bir daha asla eskisi gibi olmaz. Bu acıyı yaşamayanın gerçekten anlayamayacağı kadar derin, tarifsiz bir sızı çöker kalbinizin en kuytu yerine. Dışarıdan bakanlar sizi anladığını söylese de bu duygunun gerçek ağırlığını sadece o yıkımı yaşayan bilir. Çünkü ölümün öğrettiği şeyler, kitaplardan, filmlerden, okuldan öğrenilmez. Yaşanmadan anlaşılmaz, yaşandıktan sonra da bir daha eskisi gibi olunmaz, o durum bir milat olur hayatınızda.

Kaybetmek, insanın kendisini de kaybetmesidir bir bakıma. Sanki bir yanınız bir anda kopar, dünyada eksik bir parçayla yaşamaya başlarsınız. Ne kadar gülümserseniz gülümseyin, içten içe hep bir eksiklik hissedersiniz.

Büyük kayıplar, büyük boşluklar bırakır. Ama bir süre sonra fark edersiniz ki, o boşlukların içinde büyük anlamlar da saklıdır. Tıpkı bir fay hattının yerine oturması gibi... İlk büyük sarsıntı yıkar, dağıtır, her şeyi altüst eder; ama sonrasında bir denge gelir. Artık hayatınızı "öncesi" ve "sonrası" diye ikiye ayırırsınız. Kaybetmeden önceki sizle, kaybettikten sonraki siz aynı kişi değilsinizdir artık.

Küçücük şeylere sinirlenmek, önemsiz meseleleri kafaya takmak, anlamsız tartışmaların içinde boğulmak... Hepsi bir anda silinir. Çünkü artık bir ölçünüz vardır. Bir "karşılaştırma" listesi oluşturur zihin; nelere üzülmeye değer, nelere değmez... O listeyi, o acıdan geçen herkes çok iyi bilir. Keşkeler, pişmanlıklar, iyikiler birer referans noktasına dönüşür. Bence insanın DEM hali ancak bu versiyonlarında oluşur, bunun yaş ile değil, yaşanmışlıklarla ilgisi ve bağı vardır.

Sezen Aksu'nun o meşhur sözünü her duyduğumda içim titrer:

"Ben bu yüzden hiç kimseden gidemem, gitmem, unutamam, acı tatlı ne varsa hazinemdir."

Gerçekten de öyle. Hayat bize hem güzeli, hem acıyı sunar; ama ikisi birlikte olunca her biri anlam kazanır. Sadece mutlu anılarla dolu bir hayat eksiktir; tıpkı acıdan geçmeyen bir şarkının yarım kalması gibi. Çünkü acı, insanın ruhuna derinlik katar.

Kaybetmenin ardından, insan iki farklı duygu arasında gidip gelir.

Bir yandan dünyaya ayaklarını daha sağlam basar gibi hissederken, diğer yandan her şeyin bir anda ayaklarının altından kayıp gideceğini bilir. O kadar ince bir denge vardır ki... Hayata dört elle sarılmakla, her şeye boş vermek arasında gidip gelirsiniz.

Bir gün sabah "yaşamak ne güzel" diye uyanırken, ertesi gün "her şey boş" dersiniz. İşte o çelişki, yani "tenakuz" duygusu, kaybın içindeki en keskin gerçeklerden biridir.

Yine de bu süreç insana çok ama çok şey öğretir.

Kaybın ardından fark edersiniz ki, hayat aslında bir yarış değil. Biriktirdikleriniz, unvanlarınız, kazandıklarınız... Hepsi bir gün anlamını yitiriyor.

Ve bu süreç yüklerinizden de kurtulmanız için size sadeleşme fırsatı sunuyor, iyi gelmeyen her şeyden uzaklaşıyorsunuz ve uzaklaştıkça kendinize daha da yakınlaşıyorsunuz. Sizi sizden alan her şey ve herkes artık yakınınıza ulaşamıyor.

Geriye sadece anılar, paylaşılan sevgiler ve kalpte bıraktığınız izler kalıyor.

Hayat da zaten bu kadar değil mi?

"Bu dünya ne sana ne de bana kalmaz
Dünya ne sana ne de bana kalmaz
Sultan Süleyman'a kalmadı
Böyle hiçbir kitap yazmaz."



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Akıllı veriyi ne kadar akıllı kullanıyoruz?

HER şeyin dijitalleştiği ve akıllandığı bir dönemden geçiyoruz. Günümüzün moda terimleri olan büyük veri, algoritmalar, veri bilimi, makine öğrenimi, üretken yapay zekâ, robotlar ve benzeri bilumum kavram havada uçuşuyor.

Sürekli gündemimizde olan, üzerinde sürekli konuşulan ve ciddi kaynak ayrılan bu kavramların hakkını ne kadar veriyoruz, ne kadar etkin kullanıyoruz ciddi soru işareti. Veriye dayalı akıllı çözümleri hayata geçirme ve yapay zekâyı kullanma konusunda sözde tüm şirketler çok aktif ve istekli ama özde ne kadar maharetli ve başarılı pek bilemiyorum.

Acaba daha sofistike, daha modern, daha havalı olan çözümleri üretme, sürekli yeni projeler yaratma çabası yerine, elimizdekine odaklanıp, çok daha sade, kolay ve elle tutulur pratik çözümleri hayata geçirmeye mi odaklanmalıyız?

Sonuçta veriden ürettiğiniz aklı, tüm bu çabaların çıktılarını günlük hayata yansıtmadığınızda, doğru ve etkin kullanmadıkça elinizdeki verinin büyüklüğü, zenginliği, yapay zekâ araçları ve uygulamalarının yetenekleri çok fazla bir şey ifade etmiyor.

Veri ne kadar büyük, ne kadar kapsamlı, ürettiğiniz akıl ne kadar kıymetli olursa olsun bir değere dönüşmedikçe çok da fazla bir anlam taşımıyor.

* * *

Veri bilimi uzmanı değilim. Bu konulara meraklı ve ilgili bir dış göz olarak olabildiğince anlamaya ve öğrenmeye gayret ediyorum.

Anladığımı en basit şekliyle özetlemem gerekirse,

- Veriyi iyi işlediğinizde ve organize edebildiğinizde, veriler bilgiye dönüşmeye başlıyor,
- Ortaya çıkan bu bilgiyi doğru yorumlayıp, kullandığınızda, bundan bir anlam çıkarabilmek mümkün hale geliyor,
- Anlamlandırdığınız bu yapıdan ve bilgiden artık bir akıl üretme aşamasına geçiyorsunuz,
- Oluşan bu aklı doğru, etkin ve verimli bir yapıda günlük operasyonlarınızda ve karar süreçlerinizde kullanabildiğinizde, işte o zaman değer yaratma süreci başlamış oluyor.

Ne demek istediğimi bir örnek ile açıklayayım;

- Meteoroloji ölçümleri ve elde ettiğiniz verilerden bugün havanın nasıl olacağı bilgisini öğrenebilirsiniz.
- Bu bilgiden hareketle, bugün yağmur yağacağını anlayabilir,
- Buna dayanarak, bugün sokakta şemsiyesiz yürüyenlerin ıslanacağı aklını üretebilirsiniz.
- Bu akıldan faydalanarak yanınıza bir şemsiye alıp sokağa çıkarsanız veya kapalı yerlerde bulunursanız yağmurda ıslanmanızın önüne geçebilirsiniz.

Ama veriden ürettiğiniz bu akla rağmen yine de yanınıza şemsiye almadan sokağa çıkarsanız, tüm bu analizin sizin için çok fazla bir değeri olmayacak, ıslanmaktan kurtulamayacaksınız.

* * *

Kurumların veriyi analiz etme, buradan bilgi ve akıl üretme konusunda bu kadar çaba harcadıktan sonra, hala günlük operasyonlarında ve karar mekanizmalarında bu aklı etkin olarak kullan(a)mıyor olmasını hayretle gözlemliyorum.

Aslında ne olacağını bildiğimiz bir çok konuda, bile bile hala aynı hataları yapıyor, durumu değiştirmek adına gerekli aksiyonları al(a)mıyor ve göz göre aynı döngüde devam ediyoruz. Elbette veri güvenliği, kişisel verilerin korunması gibi bariyerler var, ama bunlar ne kadar gerçek engeller bilemiyorum.

Bu alanda ciddi emek harcayan ve çok anlamlı değer önerileri sunan startup girişimler ile işbirliği konsunda niye bu kadar çekimseriz?

Kendi söküğümüzü dikemediğimizi ve bu alanda bizden daha becerikli dış kaynaklardan yardım alma ihtiyacımızı ne zaman kabul edeceğiz?

Özellikle sigorta oldukça veri zengini bir sektör. Sonuçta işimizin özü veriye, rakamlara dayalı. Sektörün elindeki bu zengin veriyi etkin kullanarak, yeni nesil yapay zeka araçları sayesinde kişiselleştirilmiş, müşteri deneyimini mükemmelleştiren dokunuşlar yapması adına çok fırsat var.

Bahsettiğim bu fırsatlar öyle çok sofistike, çok kapsamlı projeler, büyük yatırımlar gerektiren şeyler de değil. Alçakta toplanacak o kadar çok meyve var ki.

Islanacağımızı bile bile şemsiyesiz sokağa çıkmaktan ne zaman vazgeçeceğiz?



İnsan müdahalesi olmadan yürütülen ilk büyük yapay zekâ saldırısı gerçekleşti

Çin destekli istihbarat gruplarının, Anthropic'nin kodlama aracı yapay zekâ modelini kullanarak yaklaşık 30 küresel hedefe (teknoloji şirketleri, finans kurumları, kimya üretimi, devlet ajansları) otomatik saldırılar düzenlediği bildirildi. Anthropic, bu kampanyayı "neredeyse insan müdahalesi olmadan" yürütülen ilk büyük yapay zekâ saldırısı olarak nitelendiriyor. Bu haber siber güvenlik açısından büyük bir uyarı: yapay zekâ modellerinin araç değil artık etkin saldırı operatörleri haline gelebileceğini gösteriyor.

ChatGPT artık talimat verilirse cevaplarında "uzun çizgi (—)" kullanmıyor

Dünyanın en önemli yapay zekâ şirketlerinden OpenAI'ın CEO'su Sam Altman, X hesabından ChatGPT ile alakalı yeni bir açıklama yaptı. OpenAI CEO'su Sam Altman X üzerinden yaptığı son açıklamada, ChatGPT'ye özel talimat üzerinden "em-dash / uzun çizgi (—)" kullanmaması söylediğinde, sistemin artık buna net olarak uyduğunu belirtti. Bu durumu küçük ama sevindirici bir iyileştirme olarak gören Altman, birçok kişiyi memnun etti. Aşırı uzun çizgi kullanımı, son dönemde yapay zekâ üretimi içeriklere işaret olarak görülmeye başlanmıştı.

OPENAI, SAĞLIK TARAFINA ODAKLANAN ÖZEL YAPAY ZEKÂ SİSTEMLERİ GELİŞTİRİYOR

Dünyanın en önemli yapay zekâ şirketlerinden OpenAI, sağlık tarafına odaklanan özel yapay zekâ sistemleri geliştiriyor. Business Insider'ın elde ettiği bilgilere göre OpenAI şu anda sağlık odaklı özel araçlar/sistemler üzerinde önemli çalışmalar yürütüyor. Kişisel bir sağlık asistanı ya da sağlık verilerini toplayan bir uygulama gibi birkaç farklı seçeneği değerlendirdiği öne sürülen şirket, aslında bunun sinyallerini uzun süredir veriyor.



Yapay zekâ konusunda "süperzekâ" arayışına karşı yeni yaklaşım

Microsoft Yapay Zekâ CEO'su Mustafa Süleyman, yapay zekânın insanı aşan bir "süperzeka" hedefinin yanlış olduğunu, bunun yerine "insan çıkarlarını destekleyen" bir yapay zekâ geliştirilmesi gerektiğini söyledi. Bu söylem, yapay zekâ regülasyonu, etik sınırlar, sorumlu yapay zekâ uygulamaları açısından bir işaret: Yalnızca "mümkün mü" değil, "nasıl güvenli ve faydalı" sorusu öne çıkıyor.

Sağlık hizmetlerinde yapay zekâ kullanımı için uluslararası çağrı

Dünya Sağlık Örgütü ve regülatörler, Güney Kore'nin Gıda ve İlaç Güvenliği Bakanlığı ile birlikte AIRIS 2025 adlı bir sempozyum düzenledi. Toplantıda sağlıkta yapay zekânın güvenli, adil ve etkili kullanımı için birlikte çalışılmasını talep etti. Sigorta açısından bu çok önemli: sağlık yapay zekâsı tanı, izleme, maliyet azaltımı, etik ve güvenlik riskleri içerebilir. Dünya Sağlık Örgütü Genel Direktörü Dr. Tedros Adhanom Ghebreyesus, yapay zekânın sağlıkta daha karmaşık hale geldikçe bu teknolojilerin "güvenli, etkili, etik ve adil" olmasının kritik olduğunu vurguladı.

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

DASK evinizin gerçek değerinin
ancak bir kısmını karşılar.

Quick ile tamamlayın



Quick Tamamlayıcı Deprem Sigortası

TÜRKİYE'DE İLK QUICK SİGORTA'DAN

Zorunlu Deprem Sigortası (DASK), evinizi depreme karşı belli bir limite kadar güvence altına alır. Bu teminat, çoğu zaman evinizin gerçek inşaat maliyetini karşılamaya yetmez.
Quick Tamamlayıcı Deprem Sigortası tam da bunun için var.
Evinize en uygun değere maksimum koruma sağlayan Quick, daima ekonomik, daima pratik ve anında!

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q BLOG Q MAG Q SÖZLÜK

QUICK SİGORTA